

Vergeet keuzemogelijkheden, benut volumeaankopen

KEPLER BREEKT MET ALLE GANGBARE WETMATIGHEDEN IN DE BOUWBUSINESS

Om woningen betaalbaar en duurzaam te maken, zijn vernieuwende businessconcepten nodig. Vernieuwend in de echte zin van het woord: de toekomst is aan durvers die de geijkte paden verlaten en er zelfs controversiële ideeën op nahouden. Kepler past alvast volledig in dit plaatje. Dit jonge bedrijf uit Limburg bouwt en verkoopt immers compleet identieke huizen. Zelfs qua interieur hebben de kopers geen enkele keuzemogelijkheid. Que? En toch blijkt deze aanpak op heel wat interesse te kunnen rekenen.

Tekst
Els
Jonckheere

Foto's
Kepler

De visie-artikels van 2023 lieten weinig aan de verbeelding over. Alle geïnterviewden waren het erover eens: actoren die zich aan de traditionele bouwconcepten vastklampen gaan een onzekere toekomst tegemoet. Ze stelden dat nieuwe spelers de markt zullen betreden die de bouw vanuit een totaal ander perspectief benaderen en daardoor wel eens dé grote concurrenten zouden kunnen worden. Dennis Vangeneugden is zowat de verpersoonlijking van deze voorspelling. Deze jurist van opleiding is niet alleen een spraakwaterfall met een uitgesproken visie. Ook is hij een ondernemer in hart en nieren die opportuniteiten ziet, vastpakt en naar een florerend businessmodel vertaalt. Aanvankelijk lag zijn interesse zelfs helemaal niet in de bouw, want hij werkte als investeringsmanager, handelde als zelfstandige aan/verkoper van goederen uit faillissementen en had een bedrijf dat zich specialiseerde in vernieuwende software voor het digitaal en interactief aansturen van schermen op basis van artificiële intelligentie. Wellicht was IT zijn domein gebleven, ware het niet dat het lot er anders over besliste. Op gegeven moment besliste zijn toenmalige businesspartner immers dat het beter was om elk een ander pad te bewandelen.



Afbreken die handel!

Wellicht was dit een geluk bij een ongeluk, want met de uitkoopsom rolde Dennis onverwachts in de bouwsector. Hij investeerde in enkele oude huizen die hij eigenhandig (energetisch) renoveerde, inclusief PV-panelen én batterij. "Dit avontuur liet me beseffen dat de kosten/baten van dergelijke projecten compleet uit balans zijn", vertelt hij. "Het kost handenvol geld om oude woningen energiezuinig te maken, zeker nu ook nog eens de bouwmaterialen veel en veel duurder zijn geworden. De praktijk heeft me geleerd dat alle woningen met een EPB lager dan C beter worden afgebroken om door een nieuwbouw te vervangen. Weliswaar spreek ik hier niet over de architecturale pareltjes, want dit erfgoed moet vast en zeker worden beschermd. Alleen telt ons land zoveel oude woningen waar de architecturale toegevoegde waarde ver te zoeken is. Intussen word ik in mijn visie gesteund door meerdere onderzoeken van kennisinstellingen,

belangenorganisaties en beroepsfederaties zoals Voka, Unizo, Buildwise en Embuild."

Duurzaam is meer dan energiezuinig

Tijdens zijn eigen renovatieavonturen had Dennis zich noodgedwongen ook op rendementsberekeningen toegelegd. "Al snel besepte ik dat volume dé magische formule is om in de vastgoedsector centen te verdienen", vertelt hij. "In combinatie met mijn visie over renovatie leidde dit tot de oprichting van een bedrijf dat oude woningen opkocht. Deze lieten we door een externe partij vervangen door nieuwe, energiezuinige huizen in houtskelet. Ons businessmodel was gebaseerd op volumeverkoop: investeerders dus, die meerdere huizen in een keer kochten. Het was een concept dat aansloeg, want op twee jaar tijd hadden we 68 woningen gebouwd én verkocht. Een succes, maar zo voelde het niet aan omdat ik niet tevreden was over de kwaliteit. Deze woningen waren weliswaar energiezuinig, maar hun levensduur was beperkt. Dit was niet mijn interpretatie van de term 'duurzaam': ik wil

01
Alle huizen zijn identiek, zowel qua opbouw, grootte, indeling als inrichting.

02
Er werd gekozen voor een minimalistisch en strak interieur.

03
De inrichting is gebaseerd op verkoopstatistieken van leveranciers.

04
In het atelier worden de steenstrips handmatig op de wanden gekleefd.



02



03



04





huizen bouwen die er over honderd jaar nog staan en waar de bewoners van een maximaal comfort kunnen genieten. Zelf bouwen en alle schakels in handen houden, leek me de enige manier om deze ambitie waar te maken. Veel mensen vonden dit een “te zot idee”, maar de verkoop van mijn aandelen in 2021 was de oplossing om mijn gekke plan te realiseren. Het enige wat ik nog te kort had, was een tegenpool, een beredeneerd, rustig iemand met financiële bagage op de teller. Drie maanden na de uitkoop uit mijn vorig bedrijf startte het verhaal van Kepler. Frank Custers stapte negen maanden later eveneens in het verhaal als venoot, bestuurder, CFO en rots in de branding.”

Identiek tot in de kleinste details

Om het idee van Dennis tot een haalbaar en succesvol businessconcept om te vormen, was er heel wat voorbereiding nodig. Het uitgangspunt was immers wederom ‘volume’ om interessante prijzen bij de leveranciers te negotiëren en zodoende bouwen betaalbaar te houden. Hij kwam op het lumineuze idee om huizen te verkopen die volledig identiek zijn, tot in de kleinste details. “Als je vijftig badkamers, keukens, warmtepompen ... bestelt, krijg je sowieso een fikse korting”, verduidelijkt hij. “Op die manier kan ik voor een haalbare prijs toch topproducten krijgen. Door deze aanpak door te trekken tot isolatie, steenstrips, PV-panelen en zelfs stopcontacten, lampen, deurbellen, kranen, schakelaars ... kan ik huizen bouwen met een kwaliteit die deze van luxewoningen evenaart en zelfs overtreft, maar aan een prijs die gemiddeld 15% lager ligt dan een gelijkaardige nieuwbouw. En dit met een ongeëvenaarde

snelheid: het productie- en installatieproces neemt amper vijf weken in beslag.”

Beter dan gemiddeld

Vraag is natuurlijk hoe je nu een woning ontwikkelt die bij iedereen in de smaak valt. Het antwoord is dat dit onmogelijk is. “We gaan voor de grootste gemene deler”, legt Dennis Vangeneugden uit. “Ik klopte bij de grootste leveranciers aan met de vraag wat hun ‘populairste’ product of oplossing is. Kortom, ik maak keuzes op basis van statistieken. Hiermee wil ik ook het misverstand uit de weg ruimen dat onze huizen altijd identiek zullen blijven. De bedoeling is deze oefening jaarlijks bij elke leverancier te herhalen. Is een ander type keukens populairder geworden, dan zullen we de switch maken. Het blijft immers cruciaal om op trends in te spelen.” Natuurlijk werden ook architecten bij de ontwikkeling betrokken en nam Dennis de tijd om zich verregaand in te werken in het technische aspect van duurzaam en energetisch bouwen met houtskelet. “We hadden het geluk om een productie leider aan te werven die heel veel ervaring in deze materie heeft”, vervolgt hij. “Samen hebben we een concept op punt gezet dat qua isolatie in de Belgische markt zijn gelijke niet kent. De vloeren en wanden worden vol geblazen met cellulose, respectievelijk met een dikte van 30 en 16 cm. Verder werken we met gelamineerde houten platen die zich kenmerken door hun stevigheid. Voor de verdere afbouw gebruiken we de producten van Siga die het gebouw perfect laten ademen. Een houtskeletwoning moet je immers dampopen bouwen met de juiste materialen. Het resultaat is een bijzonder energiezuinig gebouw, waardoor vijf lucht-luchtcollectoren voldoende zijn om zowel

in de winter als de zomer een perfect energie-tisch comfort te creëren. In combinatie met veertien PV-panelen en thuisbatterijen halen we zelfs een E-peil van -15.”

Niet voor iedereen

Het is allemaal mooi en interessant, maar de vraag rest natuurlijk of er überhaupt Belgen (zijn we niet allemaal met een baksteen in de maag geboren?) in een dergelijke oplossing zijn geïnteresseerd. “Natuurlijk is het concept niet voor iedereen bestemd”, vertelt Dennis Vangeneugden. “Onze woningen meten 6 x 12 meter, hebben twee niveaus en tellen drie slaapkamers. Wanneer we ze aan elkaar bouwen, worden ze gespiegeld of moet de middelste woning het met één raam in de living minder doen. Andere aanpassingen zijn uit den boze, zelfs die ene gipskartonwand uitbreken om van twee slaapkamers een geheel te maken. De inrichting is strak en minimalistisch, met een zwarte keuken, vloeren met tegels in hout-'look', een trap in natuurlijk eikenhout en een badkamer met een inloofdouche van 1,60m. Wie een klein flatje of een grote exclusieve villa zoekt, is bij ons sowieso niet aan het juiste adres. Idem dito voor mensen die houden van de fermettestijl, bonte kleuren of een 'eigen stijl'. Daarom vragen we geïnteresseerden meteen naar hun smaak en wat ze zoeken. Ligt dat niet in lijn met hetgeen we aanbieden, dan eindigt het verhaal. We zijn daar altijd eerlijk in: we zullen niemand proberen te overhalen om in het Kepler-verhaal te stappen als van meet af aan duidelijk is de er geen 'match' is.”

Complete ontzorging

Volgens Dennis Vangeneugden speelt smaak vandaag een alsmatig kleinere rol in het beslissingsproces om een woning te bouwen. “Veel mensen zoeken vooral een huis waar ze quasi geen energie- en andere kosten meer hebben”, verduidelijkt hij. “Ze willen een 'thuis' waar comfort en genieten centraal staan én toch betaalbaar is. Geen vrije keuze in afwerking is een compromis die ze graag maken. Onze klanten zijn voornamelijk vijftigplussers en jonge dertigers: twee leeftijdscategorieën die bewust naar een instapklare woning zoeken. De tijden zijn veranderd. Zeker de jongere generatie is niet meer geïnteresseerd in huizen waarin ze nog jarenlang moeten klussen. Daarom gaan wij voor een volledige 'ontzorging': het is Kepler zelf dat de bouwgronden/oude huizen zoekt, deze aankoopt en de bouwvergunning regelt. Toegegeven, deze totaalaanpak is ook nodig

voor ons concept. We investeren immers enkel in gronden waar we de maatvoering van 6 x 12 meter kunnen handhaven. Dit betekent natuurlijk dat we niet echt in de stadskernen actief zijn. We zouden immers al veel geluk moeten hebben om een oud gebouw met dezelfde afmetingen te vinden. Toch volgen we de algemene duurzaamheidscontext. Met andere woorden: we doen niet mee aan lintbebouwing en zoeken onze gronden bewust in de stadsranden.”

Elke dag een huis in 2026

Dat het concept aanslaat, kan Kepler zwart op wit bewijzen. Amper een jaar na opstart is de onderneming volgens Dennis Vangeneugden al volledig financieel gezond. In 2023 werden er 36 huizen verkocht, maar de vraag ligt veel hoger. “We kunnen momenteel gewoonweg niet volgen”, vertelt hij. “Dit jaar zullen we minstens 80 woningen bouwen, en dat is een feit aangezien we al 58 bouw kavels hebben aangekocht waarvoor de bouwvergunning al werd verkregen. Voor 78 andere kavels in de Benelux loopt momenteel de aanvraag van de nodige vergunningen. Op korte termijn zullen we onze ploeg van 26 FTE dan ook met een zestal extra werkrachten uitbreiden. Onze ambitie is om tegen 2026 elke dag een huis te bouwen en ik ben ervan overtuigd dat dit geen utopie, maar realiteit zal zijn.” ●



De jongere generatie wil geen huis waarin ze jarenlang moeten klussen. We zoeken onze gronden bewust in de stadsranden.

Onze ambitie is om tegen 2026 elke dag een huis te bouwen.

