

# beter bouwen & verbouwen



**ENERGIE:**  
traditioneel  
of een eigen  
windmolen?

Oktober 2011 nr. 273 30ste jaargang €3,50 De nummer 1 in België

**bis**  
bouw- & immo  
salon

**Gratis  
toegangs-  
kaart  
voor twee**

waarde: € 20

**23ste  
BIS-BOUWBEURS**

- Alle praktische info
- Nieuwigheden
- BIS-wedstrijd



## DOSSIER sleutel-op-de-deur

- 35 bedrijven geven hun visie
- 70 pagina's inspiratie
- De rol van de architect bij sleutel-op-de-deur
- Koppelverkoop: wat mag?



ISSN 5 414248 211039



## Voorstelling

Qubo, wat staat voor Quality Building Organisation, is een echt familiebedrijf. De firma werd in 1991 opgericht door gewezen metselaar Albert De Malsche en later kwamen ook zijn zonen in het bedrijf. Qubo beschikt over een eigen team bouwvakkers voor de funderingen en de ruwbouw. Daarnaast werkt het samen met een vaste kern van onderaannemers.

## Nieuwigheden

Voor de laatste nieuwe technieken en snufjes ben je hier aan het verkeerde adres. De firma evolueert mee met de markt en de vraag van de klant, maar ze is consequent voorstander van technieken en materialen die hun degelijkheid en rentabiliteit al hebben bewezen, zoals een compact ontwerp, een doordachte oriëntatie, een goede isolatie, een minimum aan luchtlekken en koudebruggen, en ga zo maar door. Zo hoopt het bedrijf een woning kwaliteitsvol en betaalbaar te houden.

## INTERVIEW MET BART DE MALSCHÉ, ZAAKVOERDER



### 1. Welke eisen stellen de kandidaat-bouwheren momenteel?

Kandidaat-bouwheren willen steeds vaker een energieverstandige woning. Onze klanten zijn niet degene die willen experimenteren, wél zij die kiezen voor een degelijk concept in een energiezuinige uitvoering, en dat op elk vlak. Naar passiefwoningen hebben we bijna geen vraag. We zijn ook geen belangrijke speler op dat terrein. Kandidaat-bouwheren bouwen ook steeds compacter, en bovendien steeds meer in functie van anderen: een woning moet niet alleen geschikt zijn voor nu of voor als je

leefsituatie verandert, maar ook voor degene die de woning ooit zal kopen. Op het moment dat een woning wordt gebouwd, heeft de zolder bijvoorbeeld geen waarde, maar bouwheren beseffen dat die zolder een meerwaarde krijgt op het moment dat ze de woning willen verkopen. Ze zien hun woning dus vaker als een investering.

### 2. Doen jullie ook aan renovaties?

Voor renovaties kiezen we bewust niet. Een van onze sterke punten is onze planmatige aanpak. We houden ervan zaken grondig te bestuderen. Bij renovatie is dat veel

moeilijker haalbaar. Als iemand voor een renovatie een budget van 100.000 euro voorzien heeft en uiteindelijk blijken de nodige werken het dubbele te kosten, dan hebben wij daar geen goed gevoel bij. Wij proberen altijd de afgesproken prijs strikt te respecteren.

### 3. Waarom kiezen klanten voor uw bedrijf?

Wat wij vaststellen, is dat we zeer rationele klanten hebben. We trekken blijkbaar vooral hooggeschoolden aan. Wellicht hebben we een goede prijs-kwaliteitverhouding en een goed product. Wellicht kiezen klanten voor de zekerheid. Ze weten

## Toekomstvisie - Evolutie

### Toekomst

Volgens Bart De Malsche van Qubo is de woning van morgen een optimale mix tussen een goed functionerend grondplan, een mooie architectuur en een degelijke realisatie. Een woning die energiezuinig is en kan mee-evolueren met de bewoners.

### Evolutieplannen

Voorlopig staan er geen spectaculaire toekomstplannen op de agenda. Qubo is een familiebedrijf en wil dit graag zo houden. Het is niet hun bedoeling om aanzienlijk te groeien. Momenteel spelen ze in op de wensen van de klant en dat willen ze in de toekomst ook blijven doen.

Nog volgens Qubo zal de markt meer en meer richting promotie gaan: meer oudere woningen zullen worden gesloopt en op dezelfde grond zullen drie woningen gebouwd worden. Dat zou hen er wel toe aanzetten de plannen beter te bestuderen en een zo goed mogelijk basisvoorstel uit te werken naar de wensen van de kandidaat-klant.



## Doelgroep & Budget

Wie een beroep zou doen op Qubo, moet voor een woning gemiddeld rekenen op 200.000 à 400.000 euro. De firma richt zich niet specifiek tot een bepaalde doelgroep, maar merkt wel dat de vraag vooral komt van personen uit de middenklasse en dan vooral hooggeschoolde bedienden. *“Rationele personen die met kennis van zaken een beslissing nemen.”*



dat ze bij ons geen experimenten moeten verwachten, maar dat ze voor de afgesproken prijs zullen krijgen waarnaar ze hebben gevraagd. Onze bedrijfscultuur is er één van no-nonsense. Geen dure reclame, maar een gedetailleerde offerte, een compleet lastenboek, een totaalbedrag zonder verrassingen, en een degelijke woning.

#### 4. Nieuwe bouwtechnieken vragen om nieuwe skills. Hoe vangen jullie dit op?

Uiteraard nemen we deel aan nieuwe opleidingen, maar we kiezen er bewust voor om niet te breed te gaan. Wat we willen, is de dingen

die we doen, nog beter doen. De meeste informatie krijgen we door ervaringuitwisseling en door opleidingen van fabrikanten, minder door algemene opleidingen. Met het vinden van gekwalificeerd personeel hebben we nooit problemen gehad. Een ene metsers brengt een andere aan, de ene onderaannemer zorgt voor een nieuwe werkracht. Blijkbaar gaan we op dat vlak tegen de stroom in.

## Identiteitsfiche van de onderneming



**Gegevens:** Qubo nv  
Zwaarveld 69, 9220 Hamme  
Tel. 052/49 95 99 - [www.qubo.be](http://www.qubo.be)

**Jaar van oprichting:** 1991

**Activiteiten:** ontwerp en realisatie van karaktervolle woningen op traditionele bouwwijze

**Aantal werven per jaar:** in 2010 waren dat er 49

**Aantal medewerkers:** 46

**Activiteitszone:** Oost-Vlaanderen, West-Vlaanderen, Antwerpen en Vlaams-Brabant