

‘Ik ben een maniakale perfectionist’

Vastgoedondernemer Bart Versluys heeft sinds gisteravond een eigen voetbalstadion, de Versluys Arena. Enkele uren voor de match van KV Oostende tegen Brugge was hij nerveus. Niet voor de uitslag. ‘De voorbije vijf maanden waren zot, maar we hebben bewezen dat we het konden.’

GWEN DECLERCK EN PIET DEPUYDT,
OOSTENDE

Bart Versluys (44) mag dan wel de ‘keizer van de zeedijk’ worden genoemd, een voetbaltemplel had hij nog nooit gebouwd. Zijn goede vriend en zakenpartner Marc Coucke vroeg hem een jaar geleden: ‘Zou je dat kunnen?’ Hij antwoordde: ‘Ja’. Maar de tweede vraag had hij niet zien aankomen: ‘Kan je dat in vijf maanden tijd?’

De deadline voor dat huzarenstukje verstreek gisteravond, om half negen. KV Oostende, waarvan Marc Coucke voorzitter is, vocht er zijn eerste thuismatch van het seizoen uit tegen rival Club Brugge. De supporters leken vanop gloednieuwe tribunes toe hoe KVO in de slofcase de derby met 1-0 won. Ze troeften daarna samen in de speciaal aangelegde ‘bierstraat’ en gingen daarna uit de bol tijdens de after party. Met niet minder dan 1.100 vips in de gloednieuwe evenementenzaal, was het stadion volledig uitverkocht.

‘Ja, ik heb getwijfeld of we de deadline gingen halen’, zegt Versluys. ‘Tot enkele weken geleden nog’. Coucke postte op Twitter het bericht dat de spelers van Club Brugge een koude douche wachtte, omdat het warm water in hun kleedkamer nog niet was

Ik bemoei mij met alles: van het lettertype op onze folders tot het lepeltje waarmee u in uw koffie roert.

BART VERSLUYS

aangesloten. Een grapje. Maar niet zo ver van de waarheid. ‘Drie weken geleden moesten we het dak nog dichten. Het stopte niet met regenen, waardoor we er niet konden aan beginnen. Bovendien was er schade aan sommige glaspartijen, en moesten we er zoek naar een nieuwe leverancier.’

Bouwverlof of niet, de voorbije weken is er in de Versluys Arena dag en nacht gewoed. Op het laatste nipertje diende er nog heel wat te gebeuren. Vrijdag moesten de draainolies, waardoor de supporters binnenkwamen, nog worden geïnstalleerd. Aan de inkom van het gebouw legden diverse arbeiders de laatste klinkers in een strak tempo. Poetspersoneel in blauwe uniformpjes en bouwvakkers met gele helm liepen kriskras door elkaar. In de dwarsbalk van de dug-out, waaronder straks trainer en spelers plaats zouden nemen, zat een knik, zo merkte iemand op. ‘Hier zullen camera’s op gericht zijn. Dat moet op de een of andere manier nog opgelost worden tegen vanavond!’

Voor Versluys, naar eigen zeggen een ‘maniakale perfectionist’, waren die laatste uren een nachtmerrie. Natuurlijk zou de match doorgaan, daarover was geen twijfel. Maar hij is gewend om pas residentieel vastgoedprojecten op te leveren als ze tot in het kleinste details zijn afgewerkt. Dat kon nu niet. De tempel van KV Oostende, zijn nieuwste visitekaartje, kon ‘slechts’ voor 98,3 procent af zijn, ver beneden zijn standaard.

Wat een contrast met het ultramoderne en kraaknette hoofdkantoor van zijn vastgoedgroep, waar zelfs de brochures kaarsrecht gemillimeterd liggen. Op de choco-laatjes bij de koffie staat het logo van de bouwgroep afgedrukt. Zo ben ik opgevoed’, geeft hij toe. ‘Ik bemoei mij met alles: van het lettertype op onze folders tot het lepeltje waarmee u in uw koffie roert. Alles moet in orde zijn. Als mijn broer en ik vergaten voor het slapengaan ons wushandje uit te wringen, werden wij ’s nachts daarvoor door onze vader uit bed gehaald.’ Hij lacht, maar klinkt tegelijk doodernstig: ‘Als er mij iets stoort in dit land, is dat het gebrek aan discipline. Zoveel mensen die zich tevreden stellen met de middelmaat. Geef mij maar Londen: de discipline van de Britten, ik hou ervan. Als ik ooit de kans krijg daar een toren met luxappartementen te bouwen, dan teken ik meteen.’

Maar dan moet het wel opbrengen. Want naast een perfectionist is Versluys ook een



Bart Versluys: ‘Ik doe nooit iets dat niet rendabel is. Nooit gedaan.’ © JONAS ROOSENS

rasechte ondernemer. Hij vormde het bouwbedrijf van zijn vader, grootvader en overgrootvader om tot een ambitieuze projectontwikkelaar. ‘Ik doe nooit iets dat niet rendabel is. Nooit gedaan.’ Zelfs zijn horloge (een Richard Mille, limited edition, red) wil ik niet met winst kunnen verkopen, als ik er van af wil. Met mijn eerste centen van een vakantiejob aan de kust, kocht ik als dertienjarige een BMX van 80.000 Belgische frank. Ik wilde geen fiets die mijn vrienden ook konden kopen. Zeven jaar later heb ik die fiets verkocht voor het dubbele van de prijs.’

Is de verbouwing van het stadion een rendabel project?
Bart Versluys: ‘Ik heb een prijs gemaakt en daar zit een winstmarge op. Uiteraard. We gaan niets bouwen waar geen marge op zit. Marc is natuurlijk een vriend en voor de helft mede-aandeelhouder in Groep Versluys: hij keek dus mee over mijn schouder toen de rekening werd gemaakt. Maar we doen dit niet voor een vriendenprijsje.’

Toch wel een vreemde situatie.
Versluys: ‘Voor een deel wel. Als wij op de renovatie van het stadion 10 procent marge nemen, dan krijgt Marc daarvan de helft. Voor hem is het broekzak-vestzak. Maar als bedrijfsleider moet ik mijn verantwoordelijkheid nemen. Als het snel moet gaan en goed moet zijn - wat meestal niet samen gaat in vastgoedprojecten - dan kan dat extra geld kosten. We hebben normale marktprijzen gehanteerd.’

Zal KV Oostende die investering ooit terugverdienen?
Versluys: ‘Absoluut. In het businessplan wordt rekening gehouden met een terugverdientijd van 12 tot 13 jaar. Dat is niet zo lang. We zien nu al dat de verkoop van abonnementen met 38 procent omhoog is gegaan. Alleen al inzake sponsoring is het budget van 1,2 naar 12 tot 13 miljoen euro gestegen in amper twee jaar tijd. Veel zal afhangen van de resultaten van de ploeg. Vorig seizoen waren die fantastisch.’

Waarom heeft u eigenlijk de helft van

BROMANCE TUSSEN COUCKE EN VERSLUYS

Het was Marc Coucke die Bart Versluys in september 2013 na een crash met een jetski uit het water trok en de reparatie organiseerde. Op 18 plaatsen was het gezicht van Versluys gebroken. Chirurgen gaven hem een nieuw gezicht.

Het nieuwe stadion van KV Oostende is een een-twee van de boezemvrienden. Versluys bouwde voor Coucke, voorzitter van KV Oostende, een stadion in recordtijd. In ruil mag de bouwondernemer vijf jaar lang zijn naam aan het stadion geven. Tegen betaling, dat spreekt. De boezemvrienden doen elkaar geen cadeaus. Beiden investeren ook in Milhira en Fagron. Versluys verkocht zijn aandeel (10%) in voetbalclub KV Oostende aan Coucke. Coucke investeerde 75 miljoen euro in de bouwonderneming van Versluys (55 miljoen via aandelentransactie, 20 miljoen via kapitaalverhoging). Zo verwierf Coucke de helft van de aandelen van het familiebedrijf. De andere helft is in handen van Bart Versluys, telg van de vierde generatie. De groep Versluys realiseerde vorig jaar een omzet van 63 miljoen euro en een nettowinst van 12,4 miljoen euro. Er zitten voor de volgende tien jaar projecten in de pijplijn, vooral in Oostende (Oosteroever), Knokke en Cadzand.

uw bedrijf verkocht aan Marc Coucke?

Versluys: ‘Ik kan gerust op mijn eentje verder blijven doen en elk jaar een omzet van 30 tot 40 miljoen euro boeken, met een winstmarge van 4 tot 8 miljoen. Maar dan draait alles rond mij. Het lijkt mij een gezonde situatie om met iemand zoals Marc in zee te gaan. Toen hij me vroeg om iets in vastgoed te doen, net na de verkoop van Omega Pharma, was ik verrast. We gaan jaarlijks op vakantie, we zien elkaar wekelijks. Maar daar hadden we het nooit over gehad. Hij wou in

richt me niet op appartementen die voor 160.000 euro verkocht worden. Daarvoor ben ik minder gemotiveerd. Ons niveau ligt hoger. Als mij zou worden gevraagd een project in Londen te doen voor de happy few, dan doe ik het meteen. Ook in Oostende zitten we met het project Oosteroever in het topsegment. Elk gebouw daar heeft zijn eigen architectuur met een afwerkingsgraad die veel hoger ligt dan wat de omgeving aanbiedt. En we hebben daar ook het unieke zicht op de havengedeelte, de duinen en de zee.’

Is Londen zo maar iets dat u zegt?

Versluys: ‘Ik ben niet iemand die zomaar iets zegt. Zo denken we eraan om volgend jaar 30 tot 50 miljoen euro op te halen via de uitgifte van een obligatie, tegen een rente van bijvoorbeeld 2,5 tot 3 procent op zeven jaar. Dat is voor ons spotgoedkoop geld. Als ontwikkelaar geeft ons dat nog eens extra zuurstof om sneller te groeien.’

In Oostende wilt u de Ensor Tower neerzetten, de hoogste woontoren aan de Belgische kust. Wist u dat Ensor een hekel had aan agressieve projectontwikkelaars?

Versluys: ‘(Lacht) Ja, dat is mij bekend. De burgemeester van Oostende, Johan Vande Lanotte, vroeg me of die naam voor een woontoren van meer dan 25 verdiepingen wel een goede keuze was. Maar die toren wordt een ode aan het licht, net zoals Ensor de meester van het licht was. En om hem te eren zullen we er ook een klein Ensor-museum inrichten, met een tiental schilderijen uit mijn eigen collectie van Ensor-werken.’

Bent u van plan om ook andere voetbalstadions aan te pakken?

Versluys: ‘Waarom niet. Het is ons niet slecht bevallen. We hadden geen ervaring in sportstadions, maar we hebben ons omringd met de juiste partners. En we hebben er veel uit geleerd. Een ploeg van 280 man coördineren die daar op het werfwerkdagen van 15 uur of meer draaien, dat is niet niks. De timing was moordend. Ik ben zeker bereid om het opnieuw te doen, maar dan bij voorkeur met iets meer tijd.’

Ik ben niet iemand die zomaar iets zegt.

een of meerdere vastgoedprojecten van mij stappen. Ik vond dat moeilijk. Het leek me evident dat hij gewoon mede-eigenaar zou worden in mijn bedrijf. Want op die manier krijgt hij niet alleen uitzicht op de winst uit de verkoop, maar ook op die uit de ruwbouw en de afwerking. Ik stelde hem zelf voor om 50 procent te nemen.’

Waarom zoveel?

Versluys: ‘Als het een minderheid is, dan is de kans groot dat er discussies ontstaan. Dan moet de meerderheidsaandeelhouder over alles verantwoording afleggen aan de ander.’

Dreigt er geen blokkering als jullie het niet eens zijn met elkaar?

Versluys: ‘Nee, in de aandeelhoudersovereenkomst is bepaald dat mijn stem zwaarder doorweegt. Dat is logisch: de bouw en vastgoedontwikkeling is mijn sector, daarin heb ik de meeste expertise.’

Waar liggen nu uw ambities?

Versluys: ‘Door de instap van Marc Coucke kreeg ik extra zuurstof om een aantal projecten op dure locaties in Cadzand en Knokke te kunnen kopen. Dat is mijn ding. Ik