

PROJECTONTWIKKELAAR **BART VERSLUYS** GAAT OP ZOEK NAAR PROJECTEN IN CADZAND

‘Noord-Frankrijk en Cadzand zijn geen concurrenten voor onze kust’

Bart Versluys lonkt naar Londen en is al actief in Nederland. Niet dat de Oostendse projectontwikkelaar twijfelt aan de toekomstperspectieven voor zijn thuismarkt, de Belgische kust. Al ontwaart hij wel een groot werkpunt: het gebrek aan open ruimte. *Laurenz Verledens*

We treffen Bart Versluys (45) kort na een bezoek aan Londen. Geen citytrip, maar een zakenreis. De projectontwikkelaar maakt er geen geheim van dat hij graag een luxeresidentie in de Britse hoofdstad wil bouwen. Concrete plannen zijn er nog niet. “We verkennen rustig de markt en tasten hier en daar de mogelijkheden af”, zegt hij. “Maar Londen is heel duur. In veel domeinen is Londen het epicentrum van de wereld. Dat vertaalt zich in torenhoge grondprijzen. Als je een mooie locatie op de kop wilt tikken, gaat het direct over een paar honderden miljoenen ponden. Een mogelijkheid is samen te werken met een sterke lokale partner. Maar we zijn absoluut niet gehaast. Er is meer dan genoeg werk aan de Belgische kust.”

Groep Versluys is met een dertigtal projecten een van de grootste en meest toonaangevende vastgoedontwikkelaars aan de Belgische kust. Maar met het project ‘de Blanke Top’ in Cadzand waagt de groep zich voor het eerst op buitenlandse bodem. Aan Boulevard de Wielingen, te midden van de duinen, bouwt Versluys 34 luxeappartementen met oppervlaktes tussen 150 en 300 vierkante meter. Bart Versluys heeft het over een mijlpaal voor de groep. ➔

**BART VERSLUYS**

“Projectontwikkelaars moeten zich continu heruitvinden, anders worden ze irrelevant.”

DE BLANKE TOP

"In Cadzand combineren we exclusieve appartementen met een uitgebreide waaier aan hoteldiensten."



"We ontwikkelen er iets totaal nieuws", vertelt hij. "In de Blanke Top combineren we exclusieve appartementen met een uitgebreide waaier aan hoteldiensten. Dat kunnen we omdat ons aanneemingsbedrijf naast de residentie ook een luxehotel met dezelfde naam bouwt. De residentie krijgt een ondergrondse verbinding met het hotel. Ook het wellnessgedeelte van het hotel wordt volledig toegankelijk voor onze klanten. En omdat alle diensten binnen de uitbating van het hotel vallen, zullen ze geen deel uitmaken van de vaste kosten van de bewoners."

Over de prijs van de appartementen wil hij niet veel kwijt. "Gezien het exclusieve karakter van dit project geven wij die enkel tijdens een persoonlijk gesprek op ons verkoopkantoor. Omdat we veel extra's aanbieden,

"Ik zie geregeld artikels verschijnen die moeten aantonen dat de Belgische kust aan populariteit inboet. Daar geloof ik gewoon niets van"

zitten we wel een stuk boven de gangbare prijzen." Het Nederlandse avontuur smaakt naar meer. "We zijn gestart met de prospectie voor een tweede en misschien een derde project in Cadzand."

Aan wie verkopen jullie vooral in Nederland? Aan Belgen of aan Nederlanders?

BART VERSLUYS. "Belgen maken het gros van onze kopers in Cadzand uit. Waarschijnlijk omdat Groep Versluys een stuk bekender is in België dan in

Nederland. Maar we hebben onze publiciteitscampagnes voor de Nederlandse markt opgedreven, met als resultaat dat er de voorbije weken ook vanuit steden als Rotterdam, Den Haag en Amsterdam een toenemende interesse voor het project is.

"Tussen een Belgische en een Nederlandse koper zien we niet meteen een groot verschil. Beiden zijn op zoek naar een kwalitatief doorzonappartement met een groot wooncomfort. Cadzand staat bekend voor zijn uitgestrekte en prachtige duinenlandschappen. Dat

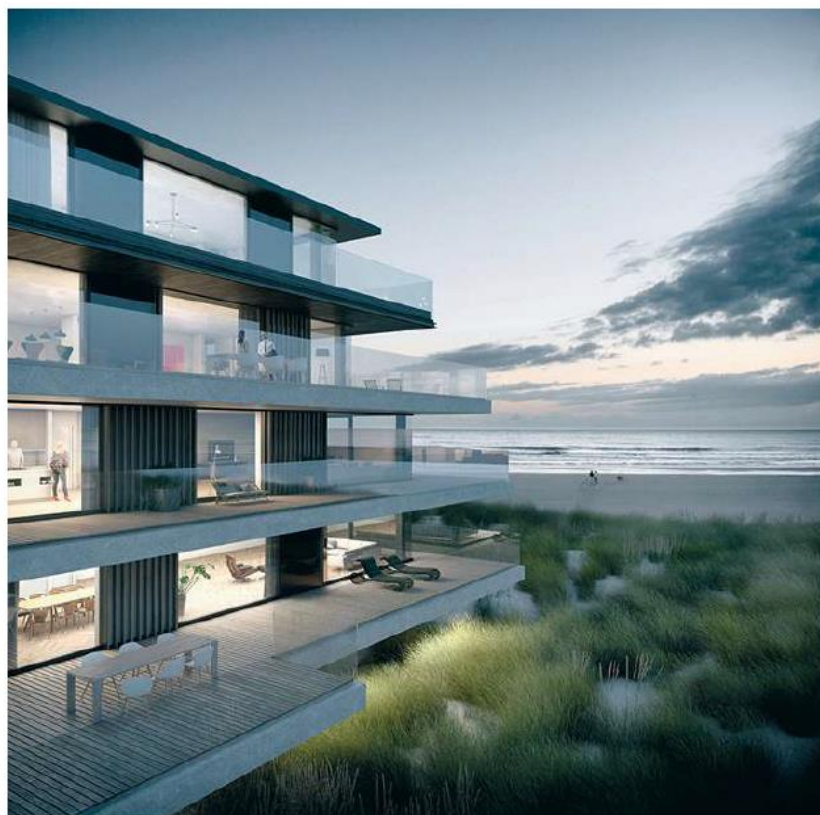
DE BLANKE TOP
"Cadzand kiest bewust
voor zijn authentieke ka-
rakter naast het mondaine
Knokke Het Zoute."

spreekt veel Belgen en Nederlanders aan. De voorbije jaren is Cadzand ook een stukje exclusiever geworden door bijvoorbeeld de uitbouw van een prachtige, nieuwe jachthaven. Cadzand kiest bewust voor zijn authentieke karakter naast het mondaine Knokke Het Zoute."

Moeten de Belgische kustgemeenten vrezen voor concurrentie uit Nederland of Noord-Frankrijk?

VERSLUYS. "Nee. In vergelijking met Noord-Frankrijk of de Nederlandse kust heeft de Belgische kust enkele unieke troeven. Ik bekijk het meer als een geheel. Die kustgebieden vullen elkaar aan en zijn niet echt concurrenten. De Noord-Franse en Nederlandse kust kunnen zich door hun uitgestrekte kustlijnen iets rustieker positioneren. De keerzijde van de medaille is dat er in veel van die – soms zeer kleine – kustdorpen buiten de zomermaanden weinig te beleven valt. Vergelijk dat met het overgrote deel van onze Belgische badplaatsen. Daar bruist het het hele jaar door, met activiteiten voor jong en oud. Het shopping- en recreatieaanbod is aan de Belgische kust ook veel sterker ontwikkeld. En dan heb ik het nog niet over onze zeer uitgebreide en kwalitatieve horecasector.

"Het grootste werkpunt is en blijft het gebrek aan open ruimte op sommige locaties. Ik breek al jaren een lans voor kwalitatieve hoogbouw aan onze kust. Dat is absoluut geen pleidooi om onze – soms onaantrekkelijke – *Atlantic Wall* integraal met tien verdiepingen te verhogen. Ik pleit wel voor hogere kwalitatieve accenten op afgelijnde plaatsen, waardoor we op termijn op andere plekken weer meer open ruimte kunnen creëren. Ons project Oosteroever in Oostende bewijst dat zo'n 'kust 2.0' kan werken. Hoge en lage accenten vormen er een harmonieus geheel. Er is



"Het grootste werkpunt aan de Belgische kust is en blijft het gebrek aan open ruimte op sommige locaties"

ook een mooie symbiose met het omliggende water en het beschermde duinenlandschap. Dat vertaalt zich ook in een vlotte verkoop: de eerste vier fasen op Oosteroever zijn in een recordtijd uitverkocht."

Is het tweede verblijf aan de kust nog populair? Of moeten jullie het vooral hebben van de verkoop voor vaste bewoning?

VERSLUYS. "De verhouding tussen de tweede verblijven en de vaste bewoning aan de kust is niet drastisch gewijzigd. Bij onze eigen projecten is het aandeel van de vaste bewoning wel iets groter geworden. Het hangt natuurlijk af van de locatie en het type project. Voor Oosteroever, waar we een nieuw stadsdeel bouwen, ligt het aandeel van de vaste bewoning een flink stuk hoger.

Maar voor onze projecten in Knokke en Cadzand is de verhouding ongeveer fiftyfifty.

"Al jarenlang zie ik geregeld artikelen verschijnen die moeten aantonen dat de Belgische kust voor tweede verblijven aan populariteit inboet. Daar geloof ik gewoon niets van. Ondanks het soms wat minder zonnige weer in België blijft de vraag naar kustappartementen zeer groot. De hype van een tweede verblijf in het buitenland – die er enkele jaren geleden wel was – is grotendeels verdwenen.

"Alleen al puur praktisch is de kust de ideale locatie voor een tweede verblijf. Als je op vrijdagavond vanuit Gent vertrekt, ben je 45 minuten later in je appartement in Oostende, Knokke of eender welke badstad. En de volgende ochtend kunnen de kinderen en klein-

kinderen mee aanschuiven voor een gezellig familieontbijt. Dat is een enorme luxe die je mist als je kiest voor een tweede verblijf in het buitenland. Vliegtickets moet je soms weken op voorhand boeken. Soms duurt de verplaatsing heen en terug langer dan het korte verblijf. Ook het groeiende onveiligheidsgevoel is voor veel mensen een belangrijk argument om te kiezen voor een tweede verblijf aan onze vertrouwde Noordzee.”

Toch lezen we geregeld dat de Belgen massaal blijven investeren in Spaans vastgoed.

VERSLUYS. “Van wie komen die berichten? Ons aanvoelen is in ieder geval anders. Vroeger zeiden kandidaat-kopers ons inderdaad geregeld dat ze twijfelen tussen een appartement aan de kust of een investering in het buitenland. Vandaag horen we dat niet meer.

De prijzen in Spanje zijn intussen sterk gestegen. Als je voor snel geldgewin in Spaans vastgoed wil investeren, ben je te laat.”

Zit er nog evolutie in de tweedeverblijfsappartementen aan de kust?

VERSLUYS. “Ja. Projectontwikkelaars moeten zich continu heruitvinden, anders worden ze irrelevant. Al meer dan honderd jaar is ons uitgangspunt

“Als je voor snel geldgewin in Spaans vastgoed wil investeren, ben je te laat”

dat we hoogstaande kwaliteit willen aanbieden op een absolute toplocatie. Maar vandaag doen we meer dan dat. Met elk project willen we opnieuw een

statement maken met een beeldbepalend architecturaal ontwerp. We voorzien ook in meer en meer projecten in uitgebreide diensten voor de bewoners. De Blanke Top in Cadzand is daar een mooi voorbeeld van.”

Uw medeaandeelhouder Marc Coucke heeft grootse plannen in Durbuy. Kan Groep Versluys daar ook een rol in spelen?

VERSLUYS. “Marc Coucke heeft een interessante toekomstvisie voor Durbuy. Maar ik denk niet dat Groep Versluys daarin een cruciale rol kan spelen. Oostende en Durbuy liggen daarvoor iets te ver uit elkaar. Los daarvan weet Marc uiteraard dat hij altijd een beroep kan doen op onze expertise bij een voorstudie van een of ander nieuw project in Durbuy. Op die manier kunnen we misschien achter de schermen een steentje bijdragen.” ☺

