

LUXEFASTGOED IN STYLE

VERSLUYS GROEP

VERNIEUWER VAN DE KUST

Op het gebied van luxevastgoed aan de kust is **VERSLUYS GROEP** zowel trendsetter als gevestigde waarde. CEO Bart Versluys over het succes en de ambitie van zijn onderneming.

En over hoe hij als mens in het leven staat. "Ik durf nu grotere risico's te nemen."

| TEKST BART VANCAUWENBERGHE |

De bouw en Bart Versluys, het was altijd al een geslaagde combinatie. Dat heeft voor een groot deel met familiale roots te maken. "Het familiebedrijf spitste zich sinds 1908 altijd toe op ruwbouw. Mijn vader, Freddy, trok op dat vlak de lijn door die de vorige generaties (stichter Gustaaf en later Camille Versluys) hadden uitgezet. Toen we oud genoeg waren, trokken mijn broer en ik tijdens vakanties en op zaterdag een overall aan om op de werven alles op te kuisen. Geregeld zagen we daar eindklanten overleggen met hun makelaars. Toen al dacht ik: waarom zouden we niet zelf projecten kunnen ontwikkelen?"

Wanneer besliste u om resoluut die kaart te trekken?

Bart Versluys: "Na mijn opleiding Bouwkunde aan het VTI in Oostende ging ik eerst drie jaar als bouwvakker aan de slag in ons familiebedrijf om de stiel te

leren kennen. Later begon ik me op de verkoop te focussen. Toen ik mijn vader vertelde over mijn plannen om zelf projecten te ontwikkelen, stond hij aanvankelijk niet te springen: we werkten zelf grotendeels voor die markt en eigenlijk zouden we dus concurrenten worden. Omdat we merkten dat de reacties van onze klanten wel meevielen, waagden we toch de sprong."

U was toen 24 jaar.

"Ik had snel door dat projectontwikkeling mijn ding was, al gaat het met vallen en opstaan. Klanten zijn mondig geworden, zeker als ze zelf ervaring in de

bouwwereld hebben. Het komt erop aan je te verdiepen in alle aspecten van de bouw. Gelukkig kon ik terugvallen op wat ik al in de ruwbouw had geleerd. Die eerste twee jaar waren voor mij een leerschool. Mijn eerste bouwproject was er eentje in Middelkerke, met 27 appartementen. Dagelijks zat ik in een container op die site om de verkoop te behartigen. In die periode leerde ik ontzettend veel, vooral over de omgang met klanten en hoe je op hun wensen inzake de aankleding kan inspelen: ramen, terrassen, vloerbekleding, noem maar op."

HETZELFDE VERTROUWEN VAN EEN BANKIER

Maar het begint natuurlijk niet met de aankleding.

"Dat klopt. Bij het begin zijn er twee prioriteiten: de ligging van het appartement en de prijsbepaling. In onze markt is er niets erger dan iemand die te veel betaalt voor een slecht gelegen project. Daarom stel ik me bij elk po-

tentieel nieuw project de vraag: zou ik hier zelf kunnen of willen wonen? Zou ik dit comfortabel genoeg vinden om er ooit mijn woning voor te verlaten? Wij verkopen vaak aan mensen die jarenlang gespaard hebben en dat bedrag willen investeren in een duurzame belegging. Eigenlijk moeten wij naar onze klanten hetzelfde vertrouwen uitstralen als een bankier. Wij zijn voor hen een vertrouwenspersoon die de kwaliteit en de garantie biedt waardoor zowel zij, hun kinderen als hun kleinkinderen decennialang van die investering kunnen genieten."

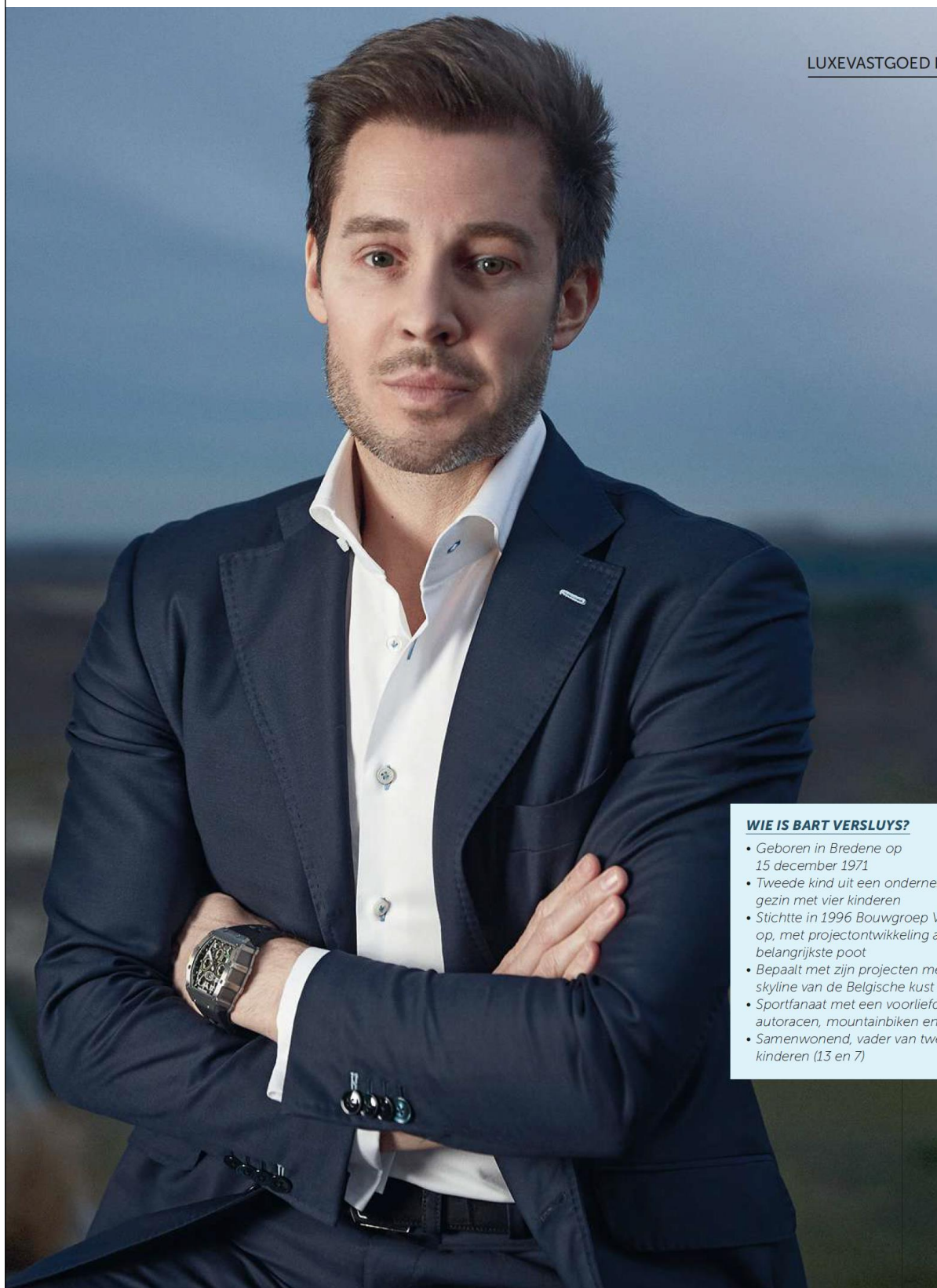
Projectontwikkeling leverde vlug succes op. Wat was daarvan het geheim?

"We ronden zowat elk project af met een ruilovereenkomst. Grondeigenaars kregen één of verschillende appartementen in het nieuwbouwproject. Daardoor beperkten we onze financiële inbreng tot een minimum. Die formule hanteerden we voor honderden nieuwbouwappartementen en projecten.

Intussen is projectontwikkeling de belangrijkste pijler van onze bouwgroep. Het historisch bouwbedrijf maakt nog altijd deel uit van onze holding, die ook een investeringspoot, een residentiële vastgoedtak, een retailafdeling (met de focus op investeringen in hoogwaardige commerciële panden) en een logistieke vastgoedtak omvat. De ontwikkeling van de nieuwe logistieke vastgoedtak met focus op de luchthaven van Oostende is tijdens de coronapandemie in een stroomversnelling gekomen. Mensen doen hun aankopen meer dan ooit online, waardoor e-commerce aan een gigantische opmars bezig is. Logistiek vastgoed is daarbij heel belangrijk, en dit segment biedt bovendien ●

"IN ONZE MARKT IS ER NIETS ERGER DAN IEMAND DIE TE VEEL BETAALT VOOR EEN SLECHT GELEGEN PROJECT."

*Bart Versluys.
"Elk project moet voor ons voldoen aan een streng kwaliteitslabel."*



LUXEVASTGOED IN **STYLE**

WIE IS BART VERSLUYS?

- Geboren in Bredene op 15 december 1971
- Tweede kind uit een ondernemersgezin met vier kinderen
- Stichtte in 1996 Bouwgroep Versluys op, met projectontwikkeling als belangrijkste poot
- Bepaalt met zijn projecten mee de skyline van de Belgische kust
- Sportfanaat met een voorliefde voor autoracen, mountainbiken en lopen
- Samenwonend, vader van twee kinderen (13 en 7)

LUXE VASTGOED IN STYLE



"CORONA DEED
VEEL MENSEN
KIEZEN VOOR
DE ZEKERHEID VAN
EEN VAKANTIESTEK
AAN DE EIGEN
KUST."



1. The Hamp-
tons, Cadzand
2. One Carlton,
Knokke
3. Villa Maritza,
Oostende

● interessante mogelijkheden om een bijkomende recurrente inkomstenflow te genereren. Want je mag in residentiële projectontwikkeling nog zo'n goeie reputatie hebben, uiteindelijk ben je maar zo goed als je laatste project. Het is telkens weer vanaf nul beginnen."

DE SELECTIE VAN DE LOCATIE

Versluys Groep is prominent aanwezig langs de Belgische kustlijn. Waarom maakt u die keuze?

"We zijn hier gevestigd, en we bouwden hier een mooie naam op waardoor er automatisch meer spontane aanbiedingen onze richting uitkomen. Dat geeft ons de kans selectief de mooiste locaties uit te pikken. Voorbeelden daarvan zijn het Parkbos in Gent, de One Carlton in Knokke en onze projecten zoals Ensor Tower, One Baelskaai en Trinity in het nieuwe Oostendse stadsdeel Oosteroever. Voor heel wat projecten zitten we in het absolute topsegment en we willen dan ook 'top of mind' zijn voor een exclusieve doelgroep. Je zult ons bijvoorbeeld niet snel in Brussel aantreffen. Daar beland je in een biedingsstrijd met tientallen anderen. Dat gaat ten koste van je marges en de kwaliteit. In Brussel is ook het vergunningsbeleid vrij problematisch met lange wachttijden." **Is zeezicht een absolute must voor een toplocatie aan de kust?**

"In 90 procent van de gevallen willen onze klanten dat inderdaad. Het hoeft niet per se een frontaal zeezicht te zijn. Veel mensen zijn ook tevreden met een lateraal zeezicht, dat bovendien iets goedkoper is. In de praktijk heeft elke stad of dorp wel haar toplocaties. In Bredene is dat bijvoorbeeld de Kapelstraat, die uitkijkt op de duinen. Maar er spelen nog andere factoren mee bij de selectie van onze projecten: de grootte, de buurt, de prijs-rendementverhouding... Elk project moet voor ons sowieso voldoen aan een streng kwaliteitslabel. Je hebt beter géén project dan een slecht."

**KIEZEN VOOR ZEKERHEID EN KWALITEIT**

Welke impact heeft de coronacrisis op jullie business?

"De resultaten wijzen uit dat we in het winnende kamp zitten. In augustus 2020 braken we ons eigen verkooprecord. Ook voor de eerste zes maanden van dit jaar kunnen we recordcijfers noteren. Daar zijn verschillende redenen voor. Enerzijds worden meer en meer mensen geconfronteerd met een oplopende inflatie waardoor hun spaarcenten in sneltempo verdampen, rekening houdend met de ultra lage spaarrente van amper 0,11 procent. In het voorbije coronajaar was reizen naar het buitenland veelal geen optie waardoor veel mensen voor de zekerheid van een vakantiestek aan de eigen kust kozen. Door omstandigheden hebben we ons eigen land kunnen herontdekken en beseften we hoe mooi het hier wel is. Veel mensen stelden hun investering ook niet langer uit: een nieuwe auto of keuken, een tweede verblijf waar je al zo lang van droomt... Als de toekomst onzeker oogt, hechten mensen meer belang aan een hogere levenskwaliteit en willen ze vooral genieten. Investeren in een tweede verblijf wordt nog aantrekkelijker als het pand groot genoeg is om er op termijn definitief in te trekken. De meeste van onze appartementen zijn minimaal 95 m² groot en hebben minstens twee kamers. Veel mensen vinden dat ruim voldoende."

Maar in het begin van de coronacrisis was het wellicht schrikken.

"Niemand wist hoe lang die strenge maatregelen zouden duren: één maand, zes maanden, twee jaar? Vooral de eerste weken was er wel wat onrust, we moesten toen ook onze werven stilleggen. Behoorlijk wat van onze buitenlandse medewerkers keerden tijdelijk naar hun ●

LUXE VASTGOED IN STYLE

Trinity Tower,
Oostende

● heimat terug. Het was toen prioritair om onze klanten zo goed mogelijk te informeren en hen te garanderen dat we de werven zouden heropstarten zodra het kon en dat we alles kwalitatief zouden afwerken zoals contractueel bepaald. Zodra er meer controle over de pandemie was, kwam de vastgoedmarkt snel weer op gang. Onze kantoren waren anderhalve maand gesloten, in die periode werden nogal contracten digitaal getekend. Natuurlijk ben ik tevreden over hoe het gelopen is. Ik had het niet durven te voorspellen. Maar uiteindelijk weet je dat vastgoed altijd een goede investering is, zelfs al beweren banken ten onrechte dat vastgoed aan de kust overgewaardeerd is. Elk jaar lezen we dat wel ergens."

HET STRAATBEELD BEPALEN

Welke richting wilt u de komende jaren met de bouwgroep uitgaan?

"Een droom van mij is om ooit naar de beurs te gaan, zeker nu we onder meer met logistiek vastgoed een nieuwe niche aansnijden. Voorts zullen we binnenkort nog meer over de grenzen kijken. We zijn nu met projecten zoals De Blanke Top, Wielingen en The Hamptons reeds heel actief in het Nederlandse

"OP DE UITVAART VAN
EEN MEDEWERKER HAD
IK HET GEVOEL MIJN
EIGEN BEGRAFENIS BIJ
TE WONEN."

Cadzand-Bad. Maar ook dieper in Nederland willen we de vastgoedmarkt verder verkennen. Ook over de grenzen heen willen we daar kwaliteitsvolle gebouwen te realiseren die decennia meegaan. Als projectontwikkelaar bepaal je mee het straatbeeld van de toekomst. Dus moet je verdorie goed nadenken over hoe je het op architecturaal vlak aanpakt. Van gebouwen die ze na amper veertig jaar moeten afbreken, kan je bezwaarlijk zeggen dat de ontwerpers goed werk hebben geleverd. Het is onze ambitie om bij te dragen tot de vernieuwing van de kust. Circa 90 procent van de appartementen langs de kustlijn is verouderd, die zijn dringend aan renovatie toe. Dat dit zo moeilijk op gang komt, is te wijten aan de oubollige wetgeving op de mede-eigendom, waardoor het volstaat dat één persoon zijn veto tegen vernieuwingen stelt om heel de boel te blokkeren. Door het uitblijven van een doortastende hervorming van deze wetgeving kan ook de noodzakelijke renovatiegolf voor onze kust niet echt op gang komen. Dus hierbij nogmaals een oproep aan onze beleidsmakers: pas die wet in hemelsnaam aan." ●
(Bron: Sterck Magazine)

www.groepversluys.be

DE CRASH DIE ZIJN LEVEN VERANDERDE

Acht jaar geleden werd Bart Versluys in Cannes het slachtoffer van een zwaar ongeval met een jetski. "Door een onverwacht manoeuvre van iemand kreeg ik een jetski frontaal in het gezicht. Zowat elk bot tussen mijn voorhoofd en mijn kin was gebroken. Ik weet nog bitter weinig van het ongeval zelf. Anderhalf uur later kwam ik weer bij bewustzijn op een boot, terwijl men me volop aan het reanimeren was. Dankzij Marc Coucke kwam ik in een goed Frans ziekenhuis terecht, enkele dagen later werd ik met een privéjet naar Brugge gerepatriëerd. Mentaal beleefde ik mijn moeilijkste moment vlak voor de eerste, cruciale operatie, toen mijn vrouw en zoon (toen vijf jaar) aan mijn ziekenhuisbed stonden om me veel geluk te wensen bij de zware operatie. Tot mijn enorme opluchting is die ingreep goed geslaagd. Nadien volgden nog enkele operaties om mijn gezicht zo esthetisch mogelijk te reconstrueren."

Wat houdt u eraan over?

"De eerste week verloor ik vijf kilo. Ik kreeg enkel

voeding via baxters en een rietje. Door de herhaaldelijke narcose kregen mijn spieren amper nog prikkels van het zenuwstelsel. Het duurde eigenlijk een jaar voor ik, na een intense revalidatie, min of meer weer op krachten was. Het enige blijvende letsel is een dichtgegroeid traankanaal, waardoor ik – vooral bij koud weer – geregeld vocht uit mijn ogen moet verwijderen."

"Mentaal was het een rollercoaster. Ik was niet zo lang uit roulatie, na een korte periode thuis kwam ik weer dagelijks naar het bedrijf, maar aanvankelijk kon ik maximaal twee uur per dag werken. Alle energie ging naar mijn genezingsproces. Een zware klap kreeg ik toen ik in die periode de begrafenis van één van onze medewerkers bijwoonde die onderweg van het werk naar huis verongelukt was. Ik stond daar met een omzwachteld hoofd, zag mijn personeel de revue passeren. Er was de rouw om die medewerker, maar ik had ook het gevoel mijn eigen begrafenis bij te wonen. Dat was heel bizar en verwarrend."

Wordt u nog vaak aan dat ongeval herinnerd?

"Ik herbeleef het onbewust bij elk nieuwsbericht over een ongeval waarbij het slachtoffer op slag dood is. Dan denk ik: die mens heeft het nooit geweten. Ik kan het gelukkig nog wel navertellen."

In welke mate heeft die crash u veranderd?

"Ik leef nu veel bewuster en geniet meer van kleine dingen. Dat klinkt cliché, maar het is wel zo. Een van de eerste dingen die ik op mijn ziekenhuisbed deed, was een sportieve Rolls Royce bestellen. Dat is mijn droomauto, ik zag geen reden meer om mezelf dat plezier te ontfagen. Daarnaast durf ik grotere risico's nemen. Op privévlak vertaalt zich dat bijvoorbeeld in deelnames aan autoracewedstrijden. Zakelijk doe ik grotere aankopen, koop ik meer op krediet en investeer ik via de patrimoniumholding Scorpius onder meer in de farmaceutische industrie, tech-bedrijven, maar ook in vastgoed (onder meer Fort St-Pol in Knokke), kunst (met een voorliefde voor werken van James Ensor) en classic cars."