



STERCK
VERHAAL

Bart Versluys
VERSLUYS GROEP

Levensgenieter

PROJECTONTWIKKELAAR GEEFT THUISSTAD NIEUW ELAN

met lef

Hoe kruipt een mens door het oog van de naald? Het is een vraag die Bart Versluys vanuit eigen ervaring kan beantwoorden. Nadat hij zeven jaar geleden ei zo na het leven liet tijdens een jetski-ongeval, kijkt de 48-jarige Oostendse ondernemer anders tegen zijn bedrijf en het menselijk bestaan aan: gedrevener dan ooit én met de vaste wil om een moderne stempel te drukken op de verouderde kustarchitectuur. Met logistiek vastgoed snijdt de specialist in residentiële bouw nu nog een nieuwe nichemarkt aan.

De bouw en Bart Versluys, het was altijd al een geslaagde combinatie. Daar zitten ook de familiale roots voor een groot deel tussen: als telgen van de vierde generatie gingen Bart en zijn broer tijdens schoolvakanties mee naar de werven. Toen al werden diep vanbinnen de eerste kiemen van het ondernemerschap geplant.

“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 steevast een overall aan, om op de werven alles op te kuisen. Tijdens dergelijke dagen zagen we regelmatig eindklanten overleggen met hun makelaars. Toen al dacht ik: waarom zouden we niet zelf projecten kunnen ontwikkelen?”

Concurrentie

STERCK. Wanneer besliste je om resoluut die kaart te trekken?

Bart Versluys: “Nadat ik mijn opleiding Bouwkunde aan het VTI in Oostende met succes had beëindigd, ging ik eerst drie jaar aan de slag als bouwvakker in ons familiebedrijf, om dat facet van de stiel te leren kennen. Later ging ik me op de verkoop focussen.

Toen ik mijn vader over mijn plannen om zelf projecten te ontwikkelen vertelde, stond hij daar aanvankelijk niet voor te springen, omdat wij zelf grotendeels voor die markt werkten en we dus eigenlijk hun concurrenten zouden worden. Uiteindelijk hebben we toch de sprong gewaagd, ook omdat we merkten dat de reacties van onze klanten wel meevielen.”

Het bleek een gouden zet die al gauw succes opleverde. Wat was het geheime ingrediënt dat tot die snelle groei leidde?

Versluys: “We ronden zowat elk project af via een ruilovereenkomst. Grondeigenaars kregen in ruil, en aan de hand van hun aandeel in het gebouw, één of verschillende appartementen in het nieuwbouwproject. Door dat pad te bewandelen, slaagden we erin de financiële inbreng om een gebouw daadwerkelijk te verwerven, tot een minimum te beperken. We hebben die formule met succes gehanteerd voor honderden nieuwbouwappartementen en projecten.”

STERCK. Hoe voelde het om als jonkie van 24 een nieuwe koers te varen?

Versluys: “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. Ik heb in die periode ontzettend veel geleerd, vooral over hoe om te gaan met klanten en hoe je op hun wensen inzake de aankleding kan inspelen: ramen, terrassen, vloerbekleding, noem maar op. Twee aspecten staan altijd mijlenver voorop als prioriteit: de ligging van het appartement én de prijsbepaling. In onze markt is er niets erger dan iemand die te veel betaalt voor een slechtgelegen project. Daarom stel ik me bij elk potentieel 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?”

“Ik had vrij snel door dat projectontwikkeling echt wel mijn ding was, al gaat het met vallen en opstaan. Klanten zijn enorm mondig geworden, zeker als ze zelf veel ervaring in de bouwwereld hebben. Het komt erop aan je zelf te verdiepen in alle aspecten van de bouw, die eerste twee jaar waren voor mij echt een leerschool. Gelukkig kon ik zelf terugvallen op wat ik al in de ruwbouw had geleerd. Na enkele jaren in de verkoop zie je dezelfde vragen terugkeren en kan je er stevast een pasklaar antwoord op geven.”

Duurzame belegging

STERCK. Over welke eigenschappen moet een goede projectontwikkelaar zeker beschikken?

Versluys: “Eigenlijk moeten wij naar onze klanten hetzelfde vertrouwen uitstralen als een bankier. Wij verkopen erg vaak aan mensen die jarenlang hun spaargeld aan de kant hebben gezet en dat bedrag willen investeren in een duurzame belegging. Wij zijn voor hen een vertrouwenspersoon die de kwaliteit én de garantie biedt waardoor zowel zij, hun kinderen als kleinkinderen decennialang van die investering kunnen genieten. De voorname moeilijkheid van ons vak is: het is geen business met

recurrente inkomsten. Je mag nog zo'n goeie reputatie hebben, uiteindelijk ben je maar zo goed als je laatste project. Daarom is het ook telkens weer vanaf nul beginnen. Gelukkig heeft de tijd mijn gelijk bewezen: projectontwikkeling is de belangrijkste pijler van onze bouwgroep. Het historisch bouwbedrijf maakt nog altijd deel uit van de holding, die ook een investeringspoot, een vastgoedtak en een retailafdeling (focus op investeringen in hoogwaardige commerciële panden, in functie van huurrendement en/of meerwaarde op lange termijn) omvat.”

STERCK. Versluys Groep is prominent aanwezig langs de Belgische kustlijn, maar ook in Cadzand en Gent. Vanwaar die keuze?

Versluys: “Eerst en vooral zijn we zelf hier gevestigd en hebben we hier doorheen de jaren toch een mooie naam opgebouwd, waardoor er automatisch meer spontane aanbiedingen onze richting uitkomen. Dat laat ons toe om heel selectief te werk te gaan, waardoor we er ook de mooiste locaties kunnen uitpikken. Voorbeelden daarvan zijn het Parkbos in Gent, de One Carlton in Knokke en de projecten die we nu helpen realiseren voor de ontwikkeling van het nieuwe stadsdeel Oosteroever in Oostende. Daar zitten we in het absolute topsegment van de markt, waardoor we ook ‘top of mind’ zitten bij die doelgroep. Je zult ons dan

“ In onze markt is er niets erger dan iemand die te veel betaalt voor een slechtgelegen project. ”

ook niet snel aantreffen in Brussel, om een voorbeeld te geven. Daar moet je dan een biedingsstrijd aangaan met tientallen anderen, wat ten koste gaat van je marges.”

STERCK. Is een toplocatie aan de kust er altijd eentje met zeezicht?

Versluys: “In 90 procent van de gevallen is dat inderdaad wat onze klanten willen. Het hoeft daarom niet per se frontaal zeezicht te zijn, heel wat mensen zijn al lang content met lateraal zeezicht, dat ook iets goedkoper is. In de praktijk heeft elke stad of dorp wel zijn toplocaties. In Bredene is dat bijvoorbeeld de Kapelstraat, uitkijkend op de duinen. Toch spelen er nog andere factoren mee bij de selectie van onze projecten: de grootte, de buurt (bouwen in een buurt met beschermde gebouwen is minder evident, red.), de prijs-rendementverhouding ... Een project op een fenominale locatie, maar met een te hoog prijskaartje, daar beginnen we niet aan. Je hebt beter géén dan een slecht project.”

STERCK. Welke impact heeft de coronacrisis op jullie business?

Versluys: “De resultaten wijzen uit dat we in het winnende kamp zitten: de maand augustus 2020 was voor ons een topmaand, we hebben zelfs ons eigen verkooprecord kunnen breken. Daar zijn verschillende redenen voor. Enerzijds

hebben heel wat mensen schrik voor de inflatie, anderzijds zullen de rentes nog voor een lange periode heel laag blijven. In een vakantieperiode waarin reizen naar het buitenland omwille van corona een stuk minder aantrekkelijk was, hebben veel mensen gekozen voor de zekerheid van een vakantiestek aan de eigen kust. We voelden ons als het ware verplicht om ons eigen land te herontdekken, maar veel mensen zijn daarvoor gaan beseffen hoe mooi het hier wel is. Je merkt ook dat velen een investering niet langer uitstellen: een nieuwe auto of keuken, een tweede verblijf waar je al zo lang van droomt ... In een periode waarin de toekomst onzeker oogt, hechten mensen meer belang aan een hogere levenskwaliteit en willen ze vooral genieten. Bovendien wordt investeren in een tweede verblijf 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 tellen minstens twee kamers. Veel mensen vinden dat ruim voldoende.”

STERCK. Het is goed uitgedraaid, maar had je dat ook verwacht toen we in volle lockdown zaten?

Versluys: “In die periode wist niemand hoe lang die strenge maatregelen zouden duren: één maand, zes maanden, twee jaar? Zeker gedurende die eerste weken was er wel wat onrust, temeer we onze werven



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 via zijn projecten mee de skyline van de Belgische kust
- Sportfanaat met een voorliefde voor autoracen, mountainbiken en lopen
- Samenwonend, vader van twee kinderen (12 en 6)

“ **Toen we afscheid moesten nemen van een verongelukte medewerker, had ik het gevoel mijn eigen begrafenis bij te wonen.** ”



“**Omwille van de coronacrisis hebben veel mensen gekozen voor de zekerheid van een vakantiestek aan de eigen kust.**”

moesten stilleggen. We zagen in die periode behoorlijk wat van onze buitenlandse medewerkers weer tijdelijk naar hun heimat vertrekken. Op dat moment was het prioritair om onze klanten zo goed mogelijk te informeren en hen te garanderen dat, van zodra het kon, de werven weer zouden worden opgestart en alles kwalitatief zou worden afgewerkt, zoals contractueel bepaald.”

STERCK. Wanneer begon de markt zich weer te herstellen?

Versluys: “Van zodra er meer controle over de pandemie was, kwam de vastgoedmarkt weer snel op gang. Onze kantoren waren anderhalve maand gesloten, maar daarna kregen we vlug weer meer volk over de vloer. In die periode hebben we ook behoorlijk wat contracten digitaal getekend.

Natuurlijk ben ik heel tevreden over hoe het gelopen is, hoewel ik het zelf niet had durven voorspellen. 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 eens ergens.”

Tientallen breuken

STERCK. Ruim zeven jaar geleden was je in Cannes het slachtoffer van een erg zwaar jetski-ongeval. Wat is er toen precies gebeurd?

Versluys: “Door een onverwacht manoeuvre van iemand die ook mee was, 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 de hulp van Marc Coucke kwam ik uiteindelijk in een goed Frans ziekenhuis terecht en werd ik enkele dagen later met een privéjet gerepatriëerd naar Brugge. Mentaal beleefde ik mijn moeilijkste moment vlak voor de eerste, cruciale operatie, toen mijn vrouw en zoon (vijf jaar op dat moment) aan mijn ziekenhuisbed stonden. Het was een enorme opluchting toen chirurg Swennen, die ondertussen een goede vriend is geworden, me liet

weten dat die ingreep goed geslaagd was. Nadien zijn nog enkele operaties gebeurd om mijn gezicht zo esthetisch mogelijk te reconstrueren.”

STERCK. Wat hou je fysiek en mentaal over aan dat bijna fatale ongeval?

Versluys: “Fysiek verloor ik, vooral gedurende de eerste week, vijf kilo, want ik kreeg enkel voeding binnen via baxters en een rietje. Door regelmatig onder narcose te moeten, kregen mijn spieren amper nog prikkels van het zenuwstelsel en heeft het eigenlijk een jaar geduurd 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 – regelmatig vocht uit mijn ogen moet verwijderen.”

“Mentaal was het bij momenten een rollercoaster. Ik ben niet zo lang uit roulatie geweest, 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 de begrafenis van één van onze medewerkers, die verongelukte toen hij van het werk op weg was naar huis, bijwoonde. Ik stond daar met een omzwachteld hoofd, zag al mijn personeel de revue passeren ... Enerzijds was er de rouw om die medewerker, anderzijds had ik



het gevoel mijn eigen begravenis bij te wonen. Dat was heel bizar en verwarrend."

STERCK. Hoe vaak word je nog aan die bewuste dag herinnerd?

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

STERCK. In welke mate heeft die crash je veranderd?

Versluys: "Ik leef nu veel bewuster en geniet meer van kleine dingen. Dat klinkt cliché, maar het is wel zo. Eén 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 ontzeggen. 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 Scorpiaux onder meer in de farmaceutische industrie (aandelen bij Mithra Pharmaceuticals en Fagron), techbedrijven (Zorabots), maar ook in vastgoed (onder meer Fort-St. Pol in Knokke), kunst (met een voorliefde voor werken van James Ensor) en auto's."

Straatbeeld bepalen

STERCK. Welke richting wil je de komende jaren met de bouwgroep uitgaan?

Versluys: "Een droom van mij is om ooit naar de beurs te gaan, zeker als we met logistiek vastgoed een nieuwe niche aansnijden (zie kader). Daarnaast zullen we vroeg of laat over de grenzen kijken, om ook daar kwalitatieve gebouwen te realiseren die decennia meegaan. Als projectontwikkelaar bepaal je mee het straatbeeld van de toekomst, dan moet je verdorie goed nadenken over hoe je alles op architecturaal vlak aanpakt. Van gebouwen die na amper vijftig jaar moeten worden afgebroken, kan je bezwaarlijk zeggen dat de ontwerpers goed werk hebben geleverd. Het is onze onverholen ambitie om bij te dragen tot de vernieuwing van de kust. Circa negentig procent van de appartementen langs de kustlijn zijn verouderd en 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 stelt tegen vernieuwingen. De wetgeving is sinds 1 januari 2019 wel hervormd, maar het zal nog jaren duren voor de zo noodzakelijke renovatiegolf echt op gang kan komen."

LOGISTIEK VASTGOED

Bouwgroep Versluys ziet nog heel wat mogelijkheden om de groei ook de komende jaren te bestendigen. In functie daarvan wil het bedrijf niet alleen projectontwikkelingen in andere landen realiseren, maar ook een nieuw segment aanboren.

Versluys: "We zullen in de toekomst nadrukkelijk inzetten op de ontwikkeling van logistiek vastgoed. Dat idee is gegroeid tijdens de coronacrisis, toen mensen meer dan ooit aankopen online deden. Onder meer door die gigantische opmars van e-commerce, zit logistiek vastgoed sterk in de lift. Dat zal ons ook financieel meer zuurstof geven, want in tegenstelling tot projectontwikkeling biedt dit segment wél interessante mogelijkheden om recurrente inkomsten te genereren. In functie van deze nieuwe bedrijfstak bouwen we op onze site 2000 m² bij en zullen we ook extra mensen aanwerven. We zijn nu volop bezig met het uittekenen van een nieuwe structuur, die ons moet toelaten ook in dit segment een sterke reputatie én een aantrekkelijke marktpositie op te bouwen."

