

Bouwpromotor Jan Van Loocke blijft in kusttoerisme geloven

Iets te vroeg op de afspraak, we nippen aan het morgendkoffietje dat ons spontaan werd aangeboden. Jan Van Loocke arriveert, in de hand de krant die, uitgerekend de dag van ons interview, op de titelpagina bloklettert «Kust vol onverkochte flats».

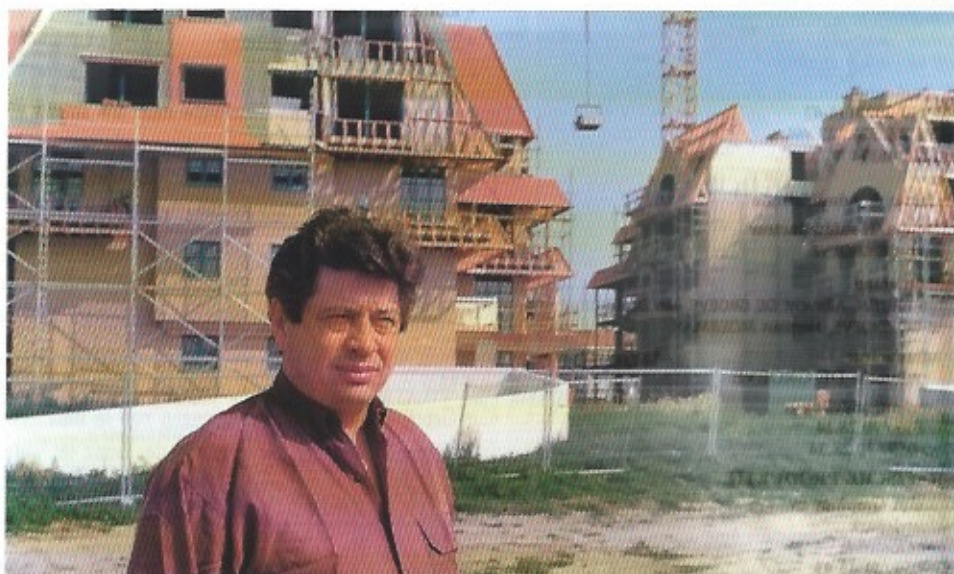
Meteen het aanknopingspunt voor een gesprek met de man die de jongste jaren met prestigieuze realisaties enkele Oostendse stadsgeeltes een nieuw gelaat gaf.

NM: Is de toestand werkelijk zo erg?

JAN VAN LOOCKE: *Er is geen reden tot paniek. Maar we moeten realistisch blijven: het gaat inderdaad niet al te best. Daarom ook hebben wij de uitvoering van ons project «Koninginnedal» vertraagd. Begin dit jaar stelden wij, en met ons ook andere bouwpromotors, vast dat de appartementsverkoop flink achteruit liep. Het zou van een ongezond beheer getuigen als wij daaruit niet de nodige conclusies trekken.*

Bouwpromotor Jan Van Loocke weet waarover hij praat. De doorzettende Westvlaming, wiens vader in dienstverband een bouwbedrijf hielp groot maken, begon zijn loopbaan aan de kust met de realisatie van een zevental kleinschaliger realisaties, van 20 à 50 appartementen. Maar hij zag groter, besepte dat aan onze kust en meer bepaald te Oostende nog een markt open lag voor grotere projecten, waarbij standing en kwaliteit een hoofdrol zouden spelen. Hij staat nu aan het hoofd van de Business Corporation die zijn naam draagt, en een zeventiental maatschappijen verenigt. De eerste realisatie was de Hydro Palace, gelegen op de Zeedijk te Mariakerke. Een opmerkelijk succes?

JAN VAN LOOCKE: *Dat Hydro-instituut stond reeds jaren te verkommern, en niemand zag er brood in daar een appartementsgebouw op te trekken. Wij deden het toch, maar paktten meteen uit*



Bouwpromotor Jan Van Loocke op de bouwwerf van zijn prestigecomplex: Koninginnedal.

met een complex dat architectonisch een blikvanger was. Inderdaad met succes: de 150 appartementen werden vlot verkocht. Nu zal men wel zeggen: het is een ideale ligging, maar dat element is nog niet voldoende. Wij boden, uiteraard met het unieke zicht op zee, standingsappartementen aan, met alle comfort. Onze bijval heeft ook een belangrijk toeristisch aspect gehad: die ganse uithoek is aan een nieuw leven begonnen.

Aan de Elisabethlaan, een paar honderd meter van de zee, lag sinds jaar en dag een uitgestrekt terrein, waarop men de Hamiltonhoeve steeds meer zag afbrokkelen. Regelmatig doken plannen om op deze uitgestrekte groene zone iets te realiseren, maar het bleef bij plannen. Tot de groep Jan Van Loocke met een voorstel kwam: een residentiële woonkern die midden een aan te leggen park zou gerealiseerd worden. Oostende greep deze unieke kans aan. Het «Koninginnedal», genaamd naar de oude roem en glorie van de Koningin der Badsteden, is in uitvoering.

NM: Men kan het niet ontkennen: nu reeds trekt het gedeeltelijk uitgevoerde project de aandacht. Het is nieuw, het is

opvallend, en al gaat het om een complex van talrijke appartementen, toch straalt het een smaakvolle gezelligheid uit. Een van de geheimen van de bouwgroep?

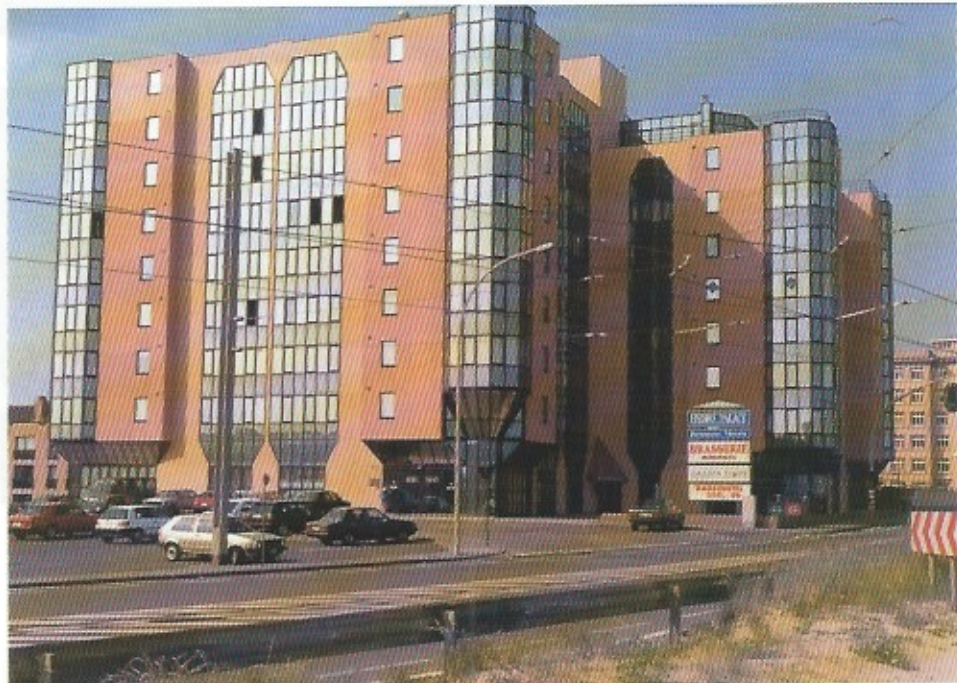
JAN VAN LOOCKE: *Ik zou het zo kunnen stellen. Wij bedrijven de bouwkunst. Het is van meet af aan onze betrachting geweest gebouwen te ontwerpen en realiseren die aan het huidige tijdsbeeld gebonden zijn. Al onze realisaties worden geïntegreerd in de natuurlijke omgeving. Het Koninginnedal is daar een treffend bewijs van: het complex komt in een park van anderhalve hectare, rond ieder van de 15 gebouwen komt een groenzone. Daarbij werken wij met de meest hoogwaardige producten die op de markt zijn, zodat men niet alleen van kwaliteit maar ook van comfort verzekerd is. Te onderlijnen bij het Koninginnedal is ook de leefruimte, het zijn geen krappe vakantieflatjes, maar appartementen die de ruimte bieden om écht in te wonen.*

Het Koninginnedal zal uiteindelijk uit 15 gebouwen bestaan, waarvan er nu drie de afwerking naderen. Per gebouw zijn er 30 appartementen - woongelegenheden

een betere benaming - zodat uiteindelijk 450 gezinnen in een unieke omgeving zullen wonen. Men kan kiezen uit één, twee of drie slaapkamers; overal is het meest moderne comfort aanwezig, gaande van warmte- & geluidsisolering, verfijnde badkamer- en keukeninrichting, tot ruime en geluidloze liften. Onder elk gebouw komen 30 garages, daarnaast zijn er 300 parkeerplaatsen voor bezoekers voorzien.

We maken een sprongetje naar «De Boekanier», recent gerealiseerd door de Jan Van Loocke Business Corporation. Op de Oostendse wijk Hazegras, een lokatie die sommigen niet zo ideaal vinden.

JAN VAN LOOCKE: *En zij hebben het verkeerd voor. Het Hazegras is immers een herwaarderingsgebied dat met de jaren steeds meer omgebouwd wordt tot een nieuwe residentiële wijk van Oostende. Wat een ligging: vlakbij het stads-winkelcentrum, het station, met prachtig uitzicht op de jachthaven. En de bewoners van de residentie «De Boekanier» hebben niet eens met parkeerproblemen af te rekenen: onder het gebouw bevindt zich ruime parking, voor hen voorbehouden. Ook hier wordt alle comfort gewaarborgd, De nieuwe bewoners zijn enthousiast. Maar ook sloeg de recessie toe: een groot deel van het complex bestaat uit burelen die verhuurd waren aan het Loodswezen. Maar ook vadertje Staat heeft geldproblemen: het verhuringscontract werd opgeschort!*



Met het ultramodern ogend «Hydro Palace» werd een stuk toeristisch Oostende nieuw leven ingepompt.

NM: *En dat brengt ons meteen naar de aanloop van ons gesprek. De vastgoedmarkt zit dus toch in de problemen?*

JAN VAN LOOCKE: *Dat kan niet ontkend worden. Maar het is een algemeen verschijnsel, dat niet alleen de immobiliënmarkt treft. Er is een algemene vermindering van de levensstandaard, er is minder geld beschikbaar, dus wordt er minder aangekocht, op alle terreinen, kijk maar naar de autobranche. De klant*

die toch koopt is ook kritischer geworden, ook en vooral als het om nieuwbou-wappartementen gaat. In onze branche stelt men algemeen vast dat minder op plan wordt gekocht, de klant wil zien wat hij koopt. Vandaar de trend om met kijk- of modelappartementen concreet te tonen hoe de woongelegenheden er straks zal uitzien. En de consument wil ook en vooral waar voor zijn centen: kwaliteit en comfort. Maar wat dit betreft zitten wij goed: het zijn immers de bouwstenen van ons succes.

NM: *Voor onze kust is wat men het appartementstoerisme noemt, van levensbelang. Moeten wij, met de toch minder gunstige vooruitzichten, de pessimistische toer opgaan?*

JAN VAN LOOCKE: *In geen geval. IK geloof dat we de negatieve trend, die zich toch al een tweetal jaren laat voelen, achter de rug hebben. We zijn dichtbij het breekpunt, straks kent de vastgoedmarkt aan de kust een nieuwere opwaartse trend. Waarbij zelfs een forse stijging van de prijzen mag verwacht worden. Vergeten we niet dat België de laagste bouwprijzen van Europa heeft. En ook al dat onze kust nog altijd zeer aantrekkelijk is, en dus in trek blijft. Ook al is ons beroep bouwpromotor, wij blijven in de eerste plaats promotors van de Noordzeekust. Omdat we in de toekomst geloven. Maken we voor volgend jaar rendez-vous? Wedden dat we gelijk halen?*

«De Boekanier»: wonen in een nieuwe residentiële wijk, vlakbij het stadscentrum.



Herman Moerman