

*Met zorgwoningen in het centrum van Roeselare etaleert aannemer Francis Verstraete een bijzonder ondernemersidealisme. Hij is de initiatiefnemer van vzw Regenboog. Die wil met serviceflats een antwoord bieden op de wijzigende woonnoden van de moderne bejaarden.*

Francis Verstraete is nauwelijks bij te benen als hij ons de bouwverf van Regenboog toont. Zo veel energie op een vrijdagavond, dat kan alleen een overdosis cafeïne of West-Vlaams ondernemersbloed zijn. En natuurlijk is hij tussen beton en baksteen in zijn sas; Francis Verstraete hoort dan ook tot een aannemersfamilie uit Roeselare. De Verstraetes zijn al vijf generaties lang een familiale bouwonderneming. Met tachtig mensen in dienst is het tegenwoordig een uit de kluiten gewassen kmo. Francis is een van de twee gedelegeerd bestuurders, samen met zijn neef Michiel Verstraete staat hij aan het hoofd van de bouwfirma.

Beetje eigenzinnigheid in de strategie: de aannemer kiest uitsluitend voor projecten in de regio. "Want veraf bouwen is eigenlijk tijdverlies", weet Francis. "Dat kost te veel aan verplaatsingen en uiteindelijk moet je dan inleveren op de kwaliteit." Dat ze bovendien tamelijk gediversifieerd zijn door hun ervaring in vernieuwbouw, nieuwbouw en restauratie, vertelt hij. Het maakt de Roeselaarse aannemer nogal onafhankelijk van conjunctuurschommelingen. Een beetje bijzonder toch voor een sector die normaal op de eerste rij staat als er conjuncturele klappen vallen.

Interessant is het persoonlijke engagement van Francis Verstraete met de vzw Regenboog. Die bouwt serviceflats in het centrum van Roeselare en is geen dochter van het aannemersbedrijf. Al is Regenboog toch vooral de persoonlijke uitdaging van Verstraete, het is wel degelijk ook goed voor de bouwfirma van de familie. Die bouwt de flats en dat betekent extra omzet voor Verstraetebouw. Toch waren andere aspecten van het project belangrijker voor de ondernemer. "Ik vond het een uitdaging om alle facetten van zorgwoningen, inclusief de uitbating, onder de knie te krijgen", motiveert hij de persoonlijke diversificatie. "Maar ik vond ook de maatschappelijke meerwaarde belangrijk. Dit project gaat in de eerste plaats over mensen en minder over de centen. We willen ouderen een oplossing bieden voor hun wijzigende woonbehoeften. Want nu vinden die mensen moeilijk hun gading in het woonaanbod. Maar uiteraard willen we dat op een rendabele manier doen."

De eerste vergunning voor het project zorgwoningen dateert al van 2005, maar het duurde tot 2010 eer het bouwen kon beginnen. Van de 148 vergunde serviceflats worden er 72 volgend jaar opgeleverd. In totaal is er een investering van 10,5 miljoen mee gemoeid. "Het heeft om verscheidene redenen zo lang geduurd", zegt Francis Verstraete. "Destijds was de vraag naar serviceflats nog beperkt. Nu is het besef veel meer verspreid dat een rusthuis pas de allerlaatste etappe moet zijn voor een bejaarde. Voorts was het niet vanzelfsprekend om de geschikte locatie te vinden. En dan is er het strenge Vlaamse beleid voor bouwvragen. Ik heb die drie keer opnieuw moeten opstellen. Maar eerlijk is eerlijk: dat heeft ons ook wel geholpen om de noden echt juist in te schatten en dus om de kwaliteit te verbeteren."

Het Regenboogproject is bijzonder omdat de bouwheer zich ook heeft geëngageerd om de uitbating te organiseren. In de meeste rusthuizen of zorgwoningprojecten bouwt een aannemer voor een opdrachtgever - bijvoorbeeld een OCMW - en daar blijft het bij. "Een serviceflatgebouw op een goede locatie is eigenlijk als een pizzabodem", zegt Verstraete. "De beschikbare zorg en diensten zijn de garnituur. Het is daarvoor dat mensen voor een project kiezen."

Regenboog biedt een dag- en nachtpermanentie samen met thuisverpleging Stefaan Godderis, maar ook een boodschappendienst, een klusjesdienst, een apotheekdienst, een kapperszaak, enzovoort. "Dat we de extra diensten zelf organiseren, is geruststellend voor de bewoners omdat ze dan weten wie die diensten verzorgt. Mijn vrouw An Van Hemeldonck coördineert ze."

Een eigenzinnige projectontwikkelaar maakt nog geen filantroop. De niche van bejaardenwoningen kan een grote markt worden. Daarom zijn er de jongste tijd wel meer bouwondernemers en projectontwikkelaars die zich proberen te profileren in die markt. En dat beseft Francis Verstraete goed. "Er is een markt voor de bejaardenwoningen. Elk jaar stijgt de gemiddelde levensduur met vier maanden. Die verouderende bevolking wil en mag niet naar een rusthuis. Een appartement is een alternatief, maar eigenlijk is dat vaak duurder dan wat wij bieden. Wij bieden een nieuwe vorm van aangepast wonen, zonder de rusthuisconstructie. Dat biedt de bewoners vrijheid en comfort."

Het concept blijft vooralsnog beperkt tot één project. Maar hij hoopt het op termijn ook te kunnen uitbreiden naar andere locaties. "Zodra het loopt, kan het worden verfijnd en ook op andere plaatsen worden toegepast."

Toch ziet hij niet meteen OCMW's of andere bouwpromotoren als zijn grootste concurrenten. "In feite zijn vooral de dagprijs en het achterhaalde idee van wat serviceflats bieden, onze belangrijkste obstakels", zegt Verstraete. "We vragen hier net geen 40 euro per dag voor een flat van 67 vierkante meter. Dat is een realistische kostprijs, maar de meeste mensen beseffen dat niet. Ze denken dat ze beter een appartement kopen in het centrum, maar vergeten dat ze daar wel btw en registratierechten op moeten betalen - wat toch kan oplopen tot 50.000 euro - en dat de prijs ook 40 euro per dag zal zijn. Mensen zijn voorts nog bang van serviceflats omdat het aanbod tot op heden ofwel aan de kleine kant was, dan wel te duur. Ze vrezen dus te veel levenskwaliteit te moeten opgeven."

ROELAND BYL

Copyright © 2011 Roularta Media Group. Alle rechten voorbehouden