

ALEXANDER de BOUWER


'TU HABITES AUSSI UNE MAISON D'ALEXANDRE?
DE WEST-VLAAMSE ONDERNEMER
ALEXANDER CAMBRON (53)
IS DE NIEUWSTE BUZZ OP DE FEESTJES VAN DE
BRUSSELSE HIGH SOCIETY.
ZIJN SUCCESRECEPT: **BOUW OF VERBOUW EEN
EXUBERANTE WONING IN EEN TOPBUURT**,
ORGANISEER EEN HOUSEWARMING PARTY, EN
VERKOOP HET PAND DAN VOOR ZEER VEEL GELD.

TEKST: BERT VOET

28 JANUARI 2012

“EEN DRESSING VAN 75 LOPENDE METER? IK HEB NOG NOOIT EEN VROUW GEHOORD DIE HAAR DRESSING TE GROOT VOND.

ALEXANDER CAMBRON



Een tuin vol bamboe vormde de inspiratiebron voor het zwembad: een vakantiegevoel in Balinese stijl.



Architect Bruno Epicum had vrij spel voor deze woning. 'Zeer extravagant voor België, maar ze was meteen verkocht.'

W e kwamen hem op het spoor na een verhaal van Brusselaars die per se 'een huis van Alexander' willen. De West-Vlaamse ondernemer liet de voorbije tien jaar twintig exuberante woningen - telkens met conciërgerie - bouwen of verbouwen en inrichten in de topbuurten van Sint-Genesius-Rode en Ukkel. Hij woont er dan zelf even in en hop: voor veel geld veranderen ze van eigenaar. 'Ik pers drie flessen per jaar uit een hele wijngaard', zegt Cambron, die van 'collecties' spreekt. 'Dat zijn telkens zes lopende projecten. Ik weet niet voor wie ik bouw en je kan bij mij niet op plan kopen. De huizen zijn prêt-à-habiter. Voor de presentatie plaats ik meubels uit winkels en galeries, en soms kopen mensen die er meteen bij. Ik organiseer ook al eens een feestje bij mij thuis, en het klopt wel dat je dan soms hoort: 'Tu habites aussi une maison d'Alexandre?' Sommigen kennen elkaar al, maar in veel gevallen zijn de kopers achteraf vrienden geworden.'

Huishoudster Marta ontvangt ons in Cambrons eigen villa, een statig landhuis in Engelse stijl met een oprijlaan die koninklijke allures heeft. 'De ruwbouw is van Dirk Everaert, in samenwerking met Vlassak-Verhulst, dat de ruwbouw zette. Everaert is een outsider, maar wel een man die klassieke huizen een ziel geeft.' In de keuken houdt de Easywine een halflege fles Château d'Yquem in goede conditie. 'Keukens zijn nu echt complete vleugels, soms met een eigen gedeelte voor meneer', weet Cambron. Het landhuis heeft ook een binnenzwembad met beweegbare bodem waarrond makkelijk honderd mensen aan tafel kunnen. En aansluitend zijn er nog een hammam en een fitness. Een lift gaat naar een ondergrondse garage waarin je een automuseum kunt onderbrengen. 'Zo'n huis is bijna onverkoopbaar zonder conciërgerie',

klinkt het. 'Dat is zoals het toilet vergeten. Al mijn klanten hebben huispersoneel.' Een huis van Alexander Cambron heeft doorgaans 1.000 tot 1.500 vierkante meter bebouwde oppervlakte, waarvan minimaal 700 vierkante meter leefruimte. Conciërge Bruno rijdt de auto voor, en na vijf minuten staan we in een ruwbouw uit de collectie 2012. Cambron berispt zijn werkvolk: ze moeten onmiddellijk tapijt halen om de witte marmeren vloertegels die klaarliggen beter te beschermen. 'Ik heb onlangs ook het plafond laten uitbreken - de spots zaten er al in - om het zes centimeter hoger te maken. Dat geeft visueel een enorm verschil.' In dit pand komen zes slaapkamers en vijf badkamers met kranen van Gessi die zoveel kosten als een kleine tweedehandswagen. Het huis omvat ook nog een enorme keuken, een binnenzwembad, een lift en een spectaculaire wijnkelder. En de domotica zal verbonden zijn met een iPad, waardoor de toekomstige eigenaar vanaf zijn jacht de hond kan uitlaten. In de nok van de hoofdslaapkamer met badkamer en open haard komt een dressing van 75 lopende meter. 'Ik heb nog nooit een vrouw gehoord die haar dressing te groot vond.'

AARDAPPELBOER

Alexander Cambron groeide op in Poperinge als zoon van een aardappelhandelaar. 'We waren op alle vlakken een rijk gezin, behalve als het op centen aankwam.' Hij studeerde politieke wetenschappen aan de VUB, waarna hij even vorser werd aan de rechtsfaculteit. In 1985 werd hij als expert-projectleider bij de Europese Commissie verantwoordelijk voor marktonderzoek en aanbestedingen. 'Een van mijn leveranciers was het marktonderzoeksbureau Makrotest van Rik Decan, die ook voorzitter van Cegos was, een bedrijfje gespecialiseerd in organisatie en financieel beheer. Het klikte en hij zocht een

rechterhand. 'Kom bij mij', zei hij. 'Je zal veel leren en veel gelukkiger zijn, maar ik zal wel je salaris halveren.' 'Als knaap van 27 verdiende ik evenveel als de rector van de universiteit, maar ik liet me overtuigen.' Twee jaar later, in 1987, werd Cambron directeur van Cegos België en nog eens twee jaar later richtte hij samen met Decan Eurosem op, dat hij uitbouwde tot een belangrijke speler in bedrijfsopleidingen. 'Ik heb altijd dingen gedaan waarvoor ik geen diploma had. Voordeel daarvan is: je luistert drie keer zo goed, want je kent er niets van. En je hebt geen axioma's zoals na zeven MBA's. Mensen zeggen vaak: 'We hebben het altijd zo gedaan.' Ik zeg dan: 'We zullen het nu eens anders bekijken.' In 2000 verkocht Alexander Cambron Eurosem aan de beurgegenoteerde gigant WPP-Ogilvy & Mather, waar hij nog twee jaar in de board zat. Ook toen het uitzendkantoor View Interim werd verkocht aan het Franse Synergie, pikte de West-Vlaming als medeoprichter een graantje mee. Of was het een graanschuur? In elk geval: werken hoefde niet langer. 'Dat was aanpassen. Je staat op en leest de kranten, waarna je vaststelt: er is geen secretaresse meer, er is niks meer. Ik moest afkicken. Ik had me voorgenomen om een jaar lang alles te weigeren. Ook de gesprekken die headhunters voorstelden. Ik wilde niet dat het zou kietelen. Maar na een jaar bellen ze niet meer. Dan vinden ze je pretentius: 'Wat denkt die wel!' Eigenlijk is dat gezond. Dan word je weer creatief. Ik was te jong om niets te doen.' 'Op dat moment ben ik ook gescheiden. Omdat ik tijd had, heb ik toen een huis dat we verhuurden gerenoveerd en heringericht, terwijl ik er al in woonde. Met een klein budget: 400.000 euro. Dat was een doodgewoon huis, maar ik plaatste een houten oranje-erie en als je binnenkwam: waw! Iedereen vond dat fantastisch.'

Le Paquebot van Marcel Leborgne uit 1929 staat te koop. 'Bijna tegen kostprijs.'



'Toen het klaar was, dacht ik: eigenlijk heb ik ook de tijd om het huis van mijn dromen te bouwen. Dat is dan dit huis geworden. Wat later kwam er hier alweer een huis te koop. Het was mijn derde verbouwing, en de start van een hele reeks. Ik ben en blijf een ondernemer natuurlijk (*lacht*). Mijn broer vraagt soms: 'Slaap jij nog, met al je schulden?' De vraag is: wat is de verhouding tussen eigen en vreemde middelen? Een 60/40-verhouding, zoals in mijn geval, is altijd gezond. In 2013 wil ik schuldenvrij zijn. Dan ga ik misschien weer iets anders doen.'

ONVERKOOPBAAR

Intussen zijn we vijftien nieuwe huizen en vijf verbouwingen later. 'Er zijn bijna geen gronden meer, dus breken we bestaande huizen meestal af. Als het kind geen hart heeft, doe ik er geen kosten aan. Renovatie is duur. Ik coördineer alles, tot en met de pleisterwerken. Mijn ex-vrouw Fabienne Dupont heeft haar eigen bedrijfje Fab@Home en doet dikwijls de decoratie. We proberen elk huis compleet verschillend te maken.' 'Ik koester de illusie ooit te mogen bouwen met Frank Gehry. Nu, we hebben goede architecten in België. Luc Toelen uit Waregem bijvoorbeeld. Onbekend, maar maakt hele mooie dingen. En ik werk geregeld met Marc Corbiau en Bruno Erpicum.'

Hij toont een spectaculair blokvormig huis met een hangende muur die inkiijk voorkomt - gordijnen hoeven niet. 'Getekend door Erpicum. Zeer extravagant voor België. Zelfs mijn kinderen zegden: 'Pa, dit is onverkoopbaar.' 'Toen het bijna af was, had ik ook schrik. Het was alsof ik de architect te veel artistieke vrijheid had gegeven. Maar het raakte meteen verkocht.' Het moet wel commercieel haalbaar blijven, geeft Cambron toe. 'Qua budget vergis ik me

cialiseren rond het golfterrein in Knokke en in de topbuurten van Sint-Genesius-Rode en Ukkel. Brasschaat, Schilde, Sint-Martens-Latem: dat zijn mooie residentiële buurten, maar daar ga ik binnen het jaar op de fles. Voor huizen met een bouwpreis van meer dan 3 miljoen is de markt daar te klein.' 'De toplocatie van Brussel maakt dat sommige huizen hier tweeënhalve keer duurder zijn dan daar. Brussel is een internationale markt. Negentien van mijn twintig villa's heb

GELOOF ME: EEN HUIS VAN 5 MILJOEN EURO VERKOOPT MAKKELIJKER DAN EEN VAN 3 MILJOEN.

nooit meer dan 4 procent. En over de verkooppreis discussieer ik amper. Mijn huizen verkopen goed omdat mensen ze voor die prijs niet zelf kunnen bouwen. Er zijn jaren dat ik tien zwembaden laat plaatsen. Ik koop 4.000 vierkante meter parket per jaar, en voor 400.000 euro kranen van Gessy. Op die kortingen en op de afwerking maak ik mijn winst, niet op de gronden en de ruwbouw.'

SARKOZY & CO.

Collectie 2012 begint aan 5 miljoen euro. 'Dit soort huizen kan je in België alleen commer-

ik verkocht aan Fransen. Veelal families die de grote bedrijven leiden en iets zoeken dat compleet af is, met een fles champagne in de ijskast. Ze komen hier vooral om fiscale redenen wonen. Maar ze krijgen kwaliteit: de mensen spreken Frans, er zijn goede scholen, en in 75 minuten staan ze in Parijs. Een halve hectare in het groen, op tien minuten van de Grote Markt: ik denk dat zelfs Sarkozy dat daar niet heeft.'

Maar hoe hoog groeien de bomen? Cambron beweert geen impact te voelen van de crisis. 'Mijn beste jaren waren 2008 tot 2010. Mijn

klanten zijn niet afhankelijk van hun bankier. Als hij meekomt, is het als secretaris, om de cheque te schrijven. Geloof me: een huis van 5 miljoen verkoopt makkelijker dan een van 3 miljoen.'

BLADGOUD

Cambrons meest opzienbarende renovatie is Villa Dirickz aan de Maria Johannalaan in Sint-Genesius-Rode, een meesterwerk van art deco en modernisme dat Marcel Leborgne in 1929 bouwde voor de directeur van de hoogovens van Forges de Clabecq. Aan de voorzijde is het stadspaleis met de wenteltrap geïnspireerd door Le Corbusier, aan de achterkant zie je waarom het de bijnaam 'Le Paquebot' draagt. De villa wordt vandaag gehuurd door een Franse familie, maar Cambron verkoopt ze. 'Bijna tegen kostprijs', zegt hij. 'Toen ik het pand in 2007 kocht, was het compleet verkommerd. Onvoorstelbaar, het tijdschrift AD Architects in New York noemt het een van de twaalf mooiste huizen ter wereld. Ik heb het met veertig, vijftig man gedurende twee jaar zes dagen per week gerenoveerd. Budgettair was het zeker niet het interessantste huis, maar ik was hopeloos verliefd. Elke dag ging ik ernaartoe, geen seconde heb ik me verveeld.' Dat gebeurde onder het toezien van Monumentenzorg. 'Als je een beschermd monument renoveert, moet je voortdurend onderhandelen met de overheid. Maar ik heb de staat geen geld gevraagd, waardoor de onderhandelingen vlot verliepen. Ook al

had ik recht op 40 procent van de renovatiekost - zo'n 3 miljoen, zonder de tuin. We hebben goed samengewerkt, maar soms beperken ze zich te veel tot hoe het was. Zo waren de stalen ramen kapot, er zaten zelfs geen ruiten meer in. Tuurlijk was er in 1929 geen dubbel glas. We hebben een tussenweg gevonden: ik heb speciale ramen laten maken in ijzer. Kost een fortuin, maar je ziet niet dat het dubbele beglazing is.' De villa heeft nu zowat alle ultramoderne uitrusting en luxe die je in de andere huizen van Cambron vindt. Vincent Bruyninckx deed dienst als binnenuitgever. Er zijn zes slaapkamers met terras en uitzicht op het park, en vijf badkamers. In het atrium staan zuilen met bladgoud. Je loopt op donker parket in eik en zwart graniet. En tegenover het sculpturale trappencomplex hangt een negen meter hoge spiegel. 'Mijn eigen broers en kinderen denken dat ik mijn centen vooral met m'n huizen heb verdiend', zegt Cambron. 'Dat is niet zo. Geen kat spreekt vandaag nog van Eurosem en View Interim. Maar als je dit soort huizen bouwt, word je plots uitgenodigd door het rijke Brussel. Huizen zijn zichtbaar, hé. Terwijl het in essentie niet meer is dan een goed stuk grond vinden, het bestaande huis tegen de vlakke gooien en een deftige architect aantrekken. Ik zie daar minder toegevoegde waarde in dan aan een bureautje opleidingsprogramma's schrijven. Maar nu heb ik quality time, anders dan toen ik 14 uur per dag werkte.'



De eerste tien huizen van Alexander Cambron zijn gebundeld in Alexander's Houses van Beta-Plus. Volgend jaar komt er een vervolg. www.betaplus.be



Over Villa Dirickz van Marcel Leborgne heeft uitgeverij Alice Editions een boek uit. www.alice-editions.be

www.alexandershouses.com