

Golden Real Estate: Hoe herken je luxe vastgoed? Of hoe herken je het precies niet.

Date : 13 september 2021



In Golden Real Estate neemt vastgoedexpert Ignace Meuwissen u mee achter de schermen van de markt van luxe vastgoed. U krijgt een exclusieve inblik op het hoe, wat en waarom van luxe vastgoed. Zoals alles wat met geld heeft te maken, wordt ook het aspect van luxe vastgoed met een subjectieve marketing saus overgoten. Meuwissen toont u die markt zoals hij is, zonder saus erop.

Hoe herken je luxe vastgoed? Of hoe herken je het precies niet.

Luxevastgoed is gecreëerd door de mens, soms eeuwen oud, verankerd in unieke locaties. Plaatsen waar we willen samenkomen, zakelijk of privé. Locaties die onze persoonlijkheid weerspiegelen en die ons vermogen onderlijnen. Welke verschillen zijn er in luxevastgoed, is er een vaste lijn die gevolgd kan worden? Het belangrijkste is en blijft locatie, locatie en locatie. Zelfs al is een luxewoning niet volledig naar de wensen van een kandidaat-koper, de locatie kan doorslaggevend zijn.

Dat heeft enerzijds te maken met schaarste, zeldzame plaatsen die uniek zijn en waar de ingrepen van de mens in harmonie zijn met de natuur. Daarbij worden de beste architecten ingehuurd om luxevastgoed om te bouwen naar de wensen van de nieuwe eigenaar of met het oog om het later opnieuw te verkopen. Eigenaars denken doorgaans dat bekende architecten de macht hebben het luxevastgoed om te toveren tot een juweel. Opnieuw loopt men hier risico's. Architecten volgen eigenaars of zetten hun persoonlijke stempel op hun realisatie. Maar wat gebeurt er als de nieuwe eigenaar die inrichting helemaal niet aansprekend of mooi vindt?

Er zijn veel investeerders, projectontwikkelaars en anderen die zich wagen aan avonturen om zich rijk te rekenen. Ze laten zich meeslepen door media, vrienden of gewoon, door de drang naar meer geld. Zelf maakte ik verschillende opvallende ervaringen mee waar ik perplex van stond. Iedereen weet dat locatie een belangrijk gegeven is in de wereld van vastgoed. Een cliënt uit de buurt van München verkocht zijn luxe woning aan de Tegernsee, één van de duurste waterlocaties in Bayern. Een ontzettende aardige man die volgens mij in zijn Beierse lederhosen ging slapen. Ik had de opdracht om zijn woning te verkopen aan 35 miljoen euro. Ontzettende prachtige woning volledig nieuw ingericht. Omdat wij in nauw contact staan met onze cliënten, wist ik dat één van mijn Oost-Europese cliënten een woning voor zijn dochter zocht. Die dochter ging studeren aan de universiteit in München. De ouders zouden haar op regelmatige basis bezoeken, met in hun zog verschillende gasten. Het gebrekkig Engels en Duits van mijn cliënt, zorgde er voor dat iemand van mijn team mee reisde vanuit Moscow. Eenmaal op locatie aangekomen, ontmoette ik de cliënt. Die wou in eerste instantie samen met mij door de tuin van meer dan 1 hectare wandelen. Die tuin bood een uniek uitzicht over het meer van Tegern. De Duitse eigenaar stond ongeduldig bij de deur te wachten. Meerdere keren zwaaide hij naar mij om mij binnen te laten komen en de kandidaat-koper te introduceren. Mijn Moskoviet had daar blijkbaar geen zin in en wij bleven gedurende bijna een uur de tuin en het zicht verkennen. Het was een beetje grappig om zien dat de eigenaar in zijn Bayerse kostuum zat te wachten, zoals een klein kind op de schoolbank. Na een

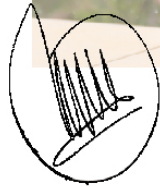
uur zijn wij tot de voordeur geraakt om elkaar te introduceren. De eigenaar nodigde ons uit in zijn woning. Waarop mijn secretaresse zei dat de kandidaat-koper dat niet zag zitten.

Het mocht dan misschien al grappig zijn, dergelijke situaties liggen mijn niet. En dat uit respect voor zowel de koper als de verkoper. Ik vroeg mijn secretaresse om de kandidaat-koper te vergezellen naar het hotel. Ze bleef nog even bij de kandidaat-koper staan aan de wachtende auto's. Waarop ze teken deed dat de Moskoviet mij nog iets wilde zeggen, maar enkel tegen mij alleen. Met zijn gebrekkig Duits, Engels, begreep ik hem toch. Hij bedankte mij voor mijn goede zorgen en mijn diensten. Maar hij begrijpt één ding niet. Waarom moest hij de woning binnengaan wanneer hij enkel de grond nodig had? Conclusie, het klopt, waarom moet je binnen gaan kijken als je een prachtige woning van 20 miljoen euro toch gaat afbreken? Ik heb hem alsnog overhaald om binnen te gaan om de deal rond te maken. De woning werd verkocht. Waarna ze werd afgebroken.

Van de meeste aankopen van luxe vastgoed die ik gedaan heb, worden er bijna 8 op 10 opnieuw ingericht. Prachtige inrichtingen van wereldbekende architecten worden verwijderd omdat ze niet naar de wensen zijn van de nieuwe eigenaar zijn partner. Voor Oost-Europese cliënten houden wij rekening mee met aanpassingswerken van 15.000 tot 25.000 euro per vierkante meter.

De meeste van mijn Oost-Europese en Aziatische cliënten zoeken luxe vastgoed wat niet publiek te zien is. Het zijn off-market aanbiedingen waar geen foto's van te vinden zijn. Het is een zekere luxe iets te verwerven wat normaal niet te koop is. Bepaalde unieke, bekende luxe vastgoed projecten die op zich perfect zijn voor mijn cliënteel kunnen gewoon niet meer verkocht worden omdat het 'hot topics' zijn op het internet. Iedereen heeft er al naar gekeken en over gepraat. Ook opmerkelijk is de vaststelling dat slechts zeer weinig van de transacties die ik heb gedaan in mijn carrière afkomstig zijn van vastgoedmakelaars. Contacten, aanbiedingen komen tot stand via mijn geselecteerd netwerk.

Enkele van mijn cliënten hebben mij een volmacht gegeven om luxe vastgoed aan te kopen dat onzichtbaar is op Google Earth, verborgen voor indringers die op zoek zijn naar zwakke punten in de beveiliging. Andere cliënten dan weer werken met systemen die signalen van satellieten moeten blokkeren. Bekijk bepaalde satellietbeelden op het internet en je zal zien dat legerbases 'geblurd' zijn, onherkenbaar of gekleurd in het wit. De nood aan privacy en veiligheid is een belangrijk punt dat niet mag verwaarloosd worden.



Ignace Menwissen

Volgende week maandag: Moet ik investeren in luxe vastgoed? We gaan kijken in Beverly Hills.