

Golden Real Estate - Mijn cliënteel: Oligarchen & Banken

Date : 18 oktober 2021



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

Mijn cliënteel: Oligarchen & Banken

Zoals elke activiteit waar veel geld in omgaat, is ook luxevastgoed een sector die aantrekkelijk is voor personen of ondernemingen die graag een graantje

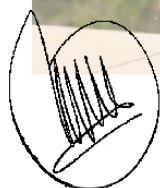
meepikken van financiële dossiers. Het is tegelijkertijd een zeer gevaarlijke business, waar familiale rijkdom opgebouwd door opeenvolgende generaties kan verdwijnen door een verkeerde ingeschatte aankoop of door het kennis maken met een partner die verkeerd advies geeft. Ook advies van bankiers waarvan U jarenlang het gezelschap genoot, kan verkeerd uitdraaien. Er zit één vaste lijn in, en dat is geld.

Luxevastgoed word meestal aangekocht door mensen die zich graag omringen door luxe of goed gezelschap. Dat alles speelt zich af in een kleine wereld van gelijkgestemde personen, een wereld waarin geld de hoofdrol speelt. De eenvoudige aanwezigheid in dergelijk netwerk is meestal niet genoeg. Het gaat om het kunnen uitnodigen op een eigen luxevastgoed. Dat legt in vermogende kringen de weg lopen naar het noodzakelijk vertrouwen om in die specifieke sociale omgeving zaken te kunnen bewerkstelligen. Mensen met veel geld willen meestal meer, meer dan een ander, meer dan hun vrienden. Een aankoop gebeurt meestal op basis van al deze elementen. En dat is soms een gevaarlijke mix van elementen waarbij personen hun financiële positie in het gedrang brengen zonder dat zelf te beseffen.

Weinig geweten is de vaststelling dat buiten mijn vertrouwd cliënteel bestaande uit oligarchen mijn netwerk bestaat uit privébanken. Privébanken stellen zich soepel op met het verschaffen van kredieten gekoppeld aan het hefboomsysteem van een aandelenportefeuille of een persoonlijke waarborg. Gedwongen verkoop van luxevastgoed haalt immers zelden of nooit de vereiste waarde. Einddoel van de vermogende investeerder in zijn fondsen te plaatsen bij dat departement van de private bank waar men zijn geld kan parkeren voor zijn oude dag. Private banken zijn erg goede cliënten van mij, ontzettend goed, net zoals oligarchen.

Via gesprekken met bankiers, begrijp ik het spel van luxevastgoed nu veel beter. Waarom ik zoveel verdien aan banken? Het opzeggen van een krediet is gekoppeld aan een boeteclausule van 10 tot 40 %. Met andere woorden, bij een opgezegd krediet van 30 miljoen euro, ontvangt de bank een boete tussen 3 tot 12 miljoen euro, afhankelijk van bank tot bank! Waarom komt dit luxevastgoed nooit op de openbare markt, via een openbare verkoop? Omdat het aanbieden van een luxevastgoed via een openbare verkoop het tegenovergestelde effect heeft. De bank lijdt gezichtsverlies. Andere vermogende cliënten krijgen schrik om een krediet te onderschrijven. De boeteclausules worden als extra inkomsten geboekt op de balans van bank, waardoor men soms meer geld verdient aan de boeteclausule dan de intresten die men hierop verdient. Het is een hoog spel wat men speelt, maar laten wij blij zijn dat deze banken financieren, anders zou de

luxevastgoed industrie het nog moeilijker hebben. Trouwens, mijn ervaring leert dat slechts weinigen de kleine lettertjes lezen bij het ondertekenen van een krediet.



Ignace Meuwissen

Volgende week: Succesverhalen, Geld & Vrouwen