

Golden Real Estate: Mijn wereld van luxe vastgoed

Date : 6 september 2021



In zijn wekelijkse column Golden Real Estate neemt vastgoedexpert Ignace Meuwissen u mee achter de schermen van de markt van luxe vastgoed. U krijgt een exclusieve inkijk 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.

Mijn wereld van luxe vastgoed

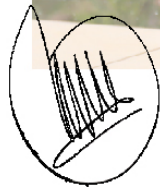
Luxevastgoed is een van de mooiere dingen in het leven waarin alles samenkomt. Het genieten van aangename objecten die strelingen voor het oog zijn, het samenbrengen van vrienden en familie. Het is iets wat verweven zit in het leven van ons allemaal. Dat alles met de gedachte in het achterhoofd dat we een investering hebben gerealiseerd waarop we een meerwaarde kunnen creëren. Voor ons zelf of voor onze erfgenamen die na ons komen.

Doorheen mijn jaren ervaring heb ik geleerd dat het profiel van de eigenaars van luxevastgoed erg uit mekaar kan liggen. Het zijn mensen die hun rijkdom hebben vergaard door hard te werken al dan niet in combinatie met het vredevol samengehouden van familiekapitaal. Of het zijn mensen die luxevastgoed aankopen om het te verzamelen, als ware trofeeën. Of het zijn mensen die rijk zijn geworden door erfenis, maar nooit zelf een positie hebben gehad in de onderneming. En soms zijn het mensen die zich laten meeslepen onder sociale druk, mensen die risico nemen en zich met schulden beladen om luxevastgoed te verwerven, en op die manier een risico vormen voor zichzelf en hun omgeving.

In mijn carrière heb ik momenten meegemaakt, die nog uitgevonden moeten worden. Zo had ik een opgemerkte vastgoedtransactie in Parijs tot een goed einde gebracht. Verkoopprijs voor een luxe appartement: 65 miljoen euro. Zes maanden na de aankoop nodigde de nieuwe eigenaar mij uit voor een persoonlijk gesprek. In gebroken Engels vertelde hij mij dat zijn vrouw Parijs niet zo fijn vond. Er werd te veel Frans gesproken. Dat ergerde mij. De verkoop van het appartement had veel energie vereist. Volgens mij liep de echtgenote naast haar schoenen en had ze de telefoonnummers van London en Parijs door mekaar had gehaald waar door ze een verkeerde keuze had gemaakt bij de aankoop van het luxevastgoed. Ik stelde voor dat hij beter zou scheiden, het zou een goedkope scheiding zijn. Ik bedoelde het half schertsend maar de nieuwe eigenaar nam het serieus. Hij vertelde mij dat hij dat hij graag wilde, maar niet kon. Zijn schoonvader had immers het appartement betaald. En hij woonde in een land waar de woorden 'human rights' nog niet in het woordenboek stonden. Ik heb het luxe appartement opnieuw moeten verkopen, waarvoor ik een ongelimiteerd budget kreeg voor de marketing. Ik heb 100 SUMO boeken laten maken op een display, die de meest vermogende Oost-Europeanen persoonlijk thuis kregen afgeleverd. Mijn marketingbudget bedroeg 750.000 euro. Het hoogste bod bedroeg 123 miljoen euro. Contractueel kan ik niet vermelden of het bod al dan niet aanvaard werd.

De ervaring in de wereld van luxevastgoed heeft mij geleerd dat aankopen vanaf 10 miljoen euro beschouwd kunnen worden als een loutere risicovolle investering. De afwikkeling van een van de grotere aankopen die ik ooit gedaan heb voor een

cliënt, was gebaseerd op de evolutie van de aandelenbeurs. Dubbel gevaarlijk dus. In mijn columns geef ik graag voorbeelden uit de realiteit, voorbeelden die zijn gebaseerd op luxe vastgoed op de mooiste hotspots in de wereld. Ik hoop dat mijn ervaring u als lezer ten goede komt, bij de aankoop van vastgoed in het algemeen en van luxe vastgoed in het bijzonder.



Ignace Menwissen

Volgende week maandag: Hoe herken je luxe vastgoed? Of hoe herken je het precies niet?