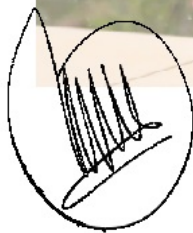


Golden Real Estate: Opvolging & Kinderen!

Date : 1 november 2021



Ignace Meuwissen

Bedrijfsleiders stellen zichzelf niet enkel tot doel zoveel mogelijk winst te maken. Voor de meeste familiale bedrijfsleiders staat de continuïteit voorop. Winst maken is daar een ondergeschikt maar noodzakelijk onderdeel van. Hun opgebouwd industrieel vermogen met succes overdragen naar de kinderen staat op nummer één. En precies die overgang verloopt in West-Europa niet altijd zo gemakkelijk. De tweede generatie heeft andere motiveringen dan de eerste. Dat toont zich ook in het vererven van luxe vastgoed.

In 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.

Opvolging & Kinderen!

De droom van alle ouders is hun kinderen een goede toekomst te bieden. Gefortuneerde ouders, industriëlen, eigenaars van familiebedrijven hebben de schrik van hun leven wanneer blijkt dat de zoon of dochter hun levenswerk niet kan garanderen of met de verkeerde partner trouwt.

De eerste generatie familiale bedrijfsleiders gebruikt het opgebouwde vermogen om het eigen bedrijf verder te ontwikkelen. Ze leiden een welvarend leven maar zien die levensstandaard niet als hoogste prioriteit. Het zijn geen fanatieke wereldverbeteraars. Toch zijn ze beïnvloedbaar door wat ze zien en horen op de media. Ze zijn open minded en bereid een bijdrage te leveren aan een veranderende wereld. De huidige generatie is spaarzaam en geen big spender. Ze zijn opgevoed om zuinig te leven en goed na te denken over de aankopen en investeringen die gedaan moeten worden.

Maar de meeste van mijn West-Europese cliënten hebben wel een opvolgingsproblematiek. Dat is veel minder zo in Oost-Europa. Het ouderlijk gezag in Oost-Europa is sterker dan in het Westen. Kinderen uit Oost-Europa, uit alle lagen van de bevolking, worden naar muziekschool gestuurd. Dat heeft volgens mij te maken met een vorm van ideologie, het er naar streven om de beste te zijn, het zit in de genen. In West-Europa blijkt de overgang van de eerste naar de tweede generatie slechts voor 30% te slagen. De overige 70% bestaat uit nieuwe ondernemers die worden aangetrokken. Die worden dan weer wel gefinancierd door de eerste generatie. In die tweede generatie denkt 70% dat ze nooit onterfd kunnen worden. Ze zijn het doorgaans niet eens met het dagelijks bestuur. En zijn er van overtuigd dat ze de onderneming beter kunnen leiden dan de eerste generatie.

Op regelmatige basis krijg ik vertrouwelijke telefoontjes van deze of gene erfgenaam. Hij of zij wil dan weten wat de waarde is van het luxe vastgoed dat hij of zij kan erven. En hoe snel zo'n transactie kan verlopen. Men geeft mij dan meestal de uitleg dat de erflater eigenlijk nu al best een beslissing kan nemen. Wan wat anders kan de erfgenaam nog met geld doen als hij ouder is? De erfgenaam heeft het geld nu nodig. Het zijn angstaanjagende telefoontjes

wanneer men bedenkt wat geld kan doen met een persoon. Soms klinkt het letterlijk dat het wenselijk zou zijn dat de dood sneller aanklopt..

Onlangs heb ik samen met de bekende Europese business school Insead nagedacht over de ontwikkeling van een programma om kinderen klaar te stomen om de opvolging van het bedrijf te verzekeren. Op zich een prachtig programma waarbij ook de ouders zouden betrokken worden. Het programma zou plaats vinden in België. Kostprijs voor een volledige opleiding van drie dagen: 25.000 euro. Al snel was in zekere kringen bekend dat ik dergelijk programma aan het ontwikkelen was. Daarop werd ik overladen met aanbiedingen van de financiële sector om het programma te sponsoren. Ik heb echter steeds mijn onderneming geleid op een simpele manier. Zelf geloof dan ik ook niet dat een driedaagse cursus het succes van de ontwikkeling of opvolging van de tweede generatie zal garanderen. Ik heb mijn samenwerking met het programma dan ook stop gezet.

Volgende week: biedt samenwerken met een Architect een meerwaarde bij verkoop?