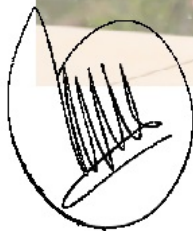


Golden Real Estate: Succesverhalen, Geld & Vrouwen !

Date : 25 oktober 2021



Ignace Meuwissen

Ondernemers, investeerders en bedrijfsleiders gaan dagelijks om met risico's. Ze drijven op uitdagingen. Ze zoeken steeds nieuwe horizons op. En daarbij komt heel dikwijls een nieuwe partner in zicht. Een nieuwe partner die een grote rol gaat spelen bij de aankoop of inrichting van luxe vastgoed. Waar de ondernemer zakelijk hard en snel beslissingen neemt, laat hij zich op privé vlak leiden door minder rationele motiveringen. Het eindigt dikwijls in luxe vastgoed dat onverkoopbaar is. Mijn ervaring leert dat er hier ook een belangrijk verschil is tussen ondernemers in West- en Oost-Europa.

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.

Succesverhalen, Geld & Vrouwen

De inleiding van mijn column deze week zet sommigen onder u misschien aan tot denken. Mogelijks gedreven door huidige ervaringen of door ervaringen uit het verleden. Het is een terugkerend patroon van succesverhalen, geld & vrouwen. Tijdens mijn carrière heb ik het genoeg gehad om enorme gedreven ondernemers te kunnen ontmoeten. Ondernemers die succesvol hun onderneming verkocht hebben. Die verkoop wordt dikwijls opgevolgd door de aan- en verkoop van luxe vastgoed. En toch ligt hier niet zo maar hetzelfde succes weggelegd als in het zakelijk leven. Luxe vastgoed krijgt letterlijk en figuurlijk vorm op basis van zeer sterk uitgesproken eigen wensen. Daarbij groeit de verwachting dat het geluk bij verkoop in dezelfde lijn ligt als het zakelijk succes. Maar feit is dat België erg klein is en de markt goed bekend is bij insiders. Iedereen weet snel over welk luxe vastgoed het gaat. En dat is niet altijd een voordeel, integendeel zelfs. Veel details of concrete voorbeelden hierover wil ik niet geven. Maar er is prachtig luxe vastgoed dat reeds 10 jaar in de etalage staat. Leadtimes van 2 tot 5 jaar voor luxe vastgoed zijn geen uitzondering. Het zakelijke succes van de verkoop van een onderneming kan niet zo maar gekoppeld worden aan de verkoop van een luxe vastgoed.

Een ander niet onbelangrijk terugkerend aspect in dit verhaal zijn vrouwen. Achter elke succesvolle zakenman staat een sterke vrouw, wordt wel eens gezegd. Ondernemers krijgen de steun van een partner die al dan niet vanaf de de zijlijn ondersteuning biedt in goede en kwade dagen. Hij of zij is op vele vlakken een steun en toeverlaat tot aan de verkoop van de onderneming. Maar succesvolle zakenmannen zoeken naar nieuwe uitdagingen. Soms komt daarbij een nieuwe partner in het vizier. Die nieuwe partner gaat een belangrijke rol spelen bij de beslissingen inzake luxe vastgoed. Er komen nieuwe hotspots op de voorgrond waarbij de nieuwe partner de doorslaggevende factor wordt om de koop al dan niet te finaliseren.

En natuurlijk gaat het steeds weer over geld. In dat kader merkte en merk ik een groot verschil tussen de Oost-Europese en de Westerse investeerder. De Oost-Europese investeerder hanteert een duidelijk budget. Hij laat niet toe dat er

onvoorziene uitgaven buiten balans zouden gebeuren. Ook niet door zijn partner. Ik heb nog nooit probleemdossiers ontvangen vanuit Oost-Europa over investeerders die hun doorgaans vrouwelijke partner te veel financiële slagkracht hebben gegeven.

De Westerse man daarentegen wil zijn nieuwe partner graag naar believen alles veroorloven. Opmerkelijk genoeg verdwijnt daarbij zijn scherpe neus voor zakelijk inzicht. Alsof de bevestiging van liefde als een verkoudheid werkt op de ratio. Er worden beslissingen genomen die zo sterk op het lijf van één persoon zijn geschreven dat luxevastgoed niet meer kan verkocht worden aan de marktwaarde. Wanneer de aankoper of eigenaar zijn kapitaal heeft verdisconteerd via zijn private bank stelt zich dan onmiddellijk een probleem. Het dossier komt dan van zelf bij mij terecht. Zaak is dan discreet te verkopen zodat niemand gezichtverlies lijdt. Het vermogen wordt omgezet in een onvoorzienbare problematiek van hefboomconstructies waar enkel nog de vermogende Oligarch de oplossing biedt.

Volgende week: Opvolging, kinderen