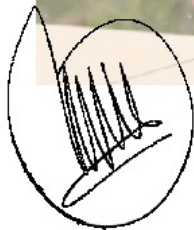


Golden Real Estate - Vastgoedmakelaars: deugd of ondeugd?

Date : 22 november 2021



Ignace Meuwissen

Het is een vraag die iedereen in de sector bezig houdt. Hoe moet ik mijn luxevastgoed verkopen? Aan welke vastgoedmakelaar moet ik mijn luxevastgoed toevertrouwen om het te verkopen? Wanneer het over kunst gaat, zijn de grote veilinghuizen zoals Sotheby's en Christie's hun naam waard. Beiden zijn op hun gebied wereldspelers. Maar blijft dat ook zo wanneer luxevastgoed in het spel is?

In Golden Real Estate neemt vastgoedexpert Ignace Meuwissen u mee achter de schermen van de markt van luxevastgoed. U krijgt een exclusieve inblik 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.

Vastgoedmakelaars: deugd of ondeugd?

In de industrie van grote vermogens wordt erg veel aan “name dropping” gedaan. Het gaat dan om het occasioneel vermelden van belangrijk namen om op die manier indruk te maken. Uiteindelijk gaat het er om het contract binnen te halen om het luxevastgoed te verkopen. Namen zoals Sotheby’s, Christie’s en Engel & Volkers hebben wat reputatie betreft alvast een voetje voor. Ze benaderen eigenaars van luxevastgoed alsof de zaak al beklonken is. Maar niets is minder waar. Het naamgebruik van die groepen kan in franchise worden opgenomen. Vastgoedmakelaars denken dat ze via een franchise van een dergelijke naam meer gaan verkopen. Maar beseft goed dat het hier gaat om enorme internetplatforms waar uw luxevastgoed komt tussen te staan. Let op mijn woorden, “komt tussen te staan”. Het zijn marketingmodellen, geldmachines. Verwacht U echt dat uw prachtig luxevastgoed in België plots zal opduiken bij een rijke Amerikaan? Nee, zie het eerder als een grote bibliotheek. Om een voorbeeld te geven, het aanbod op het platform van Christie’s Real Estate International loopt op tot 24.000 properties. Wat ik u wel kan bevestigen, uw boek staat in een mooie bibliotheek, maar wel enkel in een hoek waar niemand het ziet.

Zoals steeds schrijf ik deze columns gebaseerd op eigen ervaringen waar anderen iets kunnen van leren. Sotheby’s was jaren geleden actief in België. Daarna bleef het een tijdje weg door gebrek aan een franchisenemer. Momenteel verdient het zijn pluimen, ongetwijfeld dank zij een goed verkoopteam. Christie’s daarentegen heeft nog steeds geen franchisenemer. Wie geïnteresseerd is, moet daarvoor al snel 100K per jaar neertellen. Christie’s was eventjes actief in Luxemburg, voor één week, waarna ze afscheid hebben genomen. Christie’s is een van de grote spelers in de wereld. Hilton & Hyland, de gereputeerde vastgoedmakelaar in Beverly Hills, was er jaren mee verbonden. Maar sinds kort hebben ze het netwerk verlaten.

Jaren geleden kreeg ik van een in de UK gevestigde private bank de opdracht om een groot aantal Oost-Europese families te verhuizen naar de Benelux, volgend op het uitbreken van de Brexit. Luxevastgoed vinden voor UHNWI cliënten in België is erg moeilijk, zeker wanneer een minimale living ruimte wordt gezocht van van 1.000 m². Het contacteren en inschakelen van vastgoedmakelaars zou misschien de makkelijkste oplossing zijn geweest. Maar mijn relatie met deze doelgroep is nooit optimaal geweest. Trouwens, ik was voor deze opdracht reeds betaald door mijn cliënten. Mijn strategie was

eigenaars die wilde verkopen rechtstreeks te benaderen. Mijn plan van aanpak bestond er in om te communiceren met de pers, iets wat werd aanvaard door mijn opdrachtgever. Het nieuws werd ontzettend opgenomen door de media, inclusief de VRT radio gaf er gevolg aan. Op een tijdspanne van 14 dagen ontving ik 400 e-mails met aanbiedingen van luxevastgoed eigenaren. Slechts 10 onder hen waren vastgoedmakelaars.

Mijn advies? Het gaat om de contacten, niet om de makelaars.

Volgende week: De sleutel tot mijn succes