



© SOTHEBY'S REALTY BELGIUM

DE LUXE-IMMOMARKT GROEIT

HET HUIS VAN 1 MILLJOEN

De villa moet én een grote tuin hebben én een zwembad, in het midden van de stad, maar toch rustig gelegen zijn. Tja, als je meer dan een miljoen euro neertelt voor een woonst, wil je ook wat. Luxemakelaar Dirk Hoebrechts weet alles van eisenpakketten en enorme budgetten.

Tekst Amélie Rombauts
Portret Kevin Faingnaert

Vorig jaar veranderden 597 huizen met een vraagprijs hoger dan 1 miljoen euro van eigenaar, een stijging van 37 procent in vergelijking met 2013, aldus het Belgische statistiebureau Statbel. Wat luxeappartementen betreft, werd er zelfs een stijging van 41 procent genoteerd. De sector doet het goed, in die mate dat zelfs Immoweb zich eraan waagt. Afgelopen zomer lanceerde de drukbezochte verkoop- en verhuursite een Belgische versie van Belles Demeures, dat al 30 jaar actief is op de Franse luxe-immomarkt. Of de multimiljonairs in ons land daardoor, net als de gewone stervelingen, het web zullen afschuimen op zoek naar hun volgende stek, valt te betwijfelen. De luxevastgoedsector blijft namelijk een wereldje op zich. Met goed bewaarde geheimen en eindeloze discretie. Want nog meer dan een bankier of notaris, krijgt een makelaar in luxevastgoed vaak als enige zakenrelatie toegang tot de intieme sfeer van de allerrijksten.



MAKELAAR WORDT MATCHMAKER

Dirk Hoebrechts, directeur bij Sotheby's Realty Belgium, kan het weten. Hij is al meer dan tien jaar actief in de luxebranche. Eerst als makelaar in jachten, daarna in privéjets voor de Luxemburgse Luxaviation Company. "In dit segment zijn klanten vaak onmogelijk veeleisend. Ze willen alles. Het historische pand dat midden in de stad ligt, maar met een grote tuin, zonder omgevingslawaaï en totale privacy. Of een afgelegen landgoed dat zich op twintig minuten van de luchthaven, een internationale kwaliteitsschool en een prestigieuze sportclub bevindt, maar zonder hinder van overvliegende vliegtuigen of een snelweg. De helft van de oorspronkelijke verzoeken is gegarandeerd een *mission impossible*." Vandaar dat Hoebrechts en zijn collega's zich eerder matchmaker dan makelaar noemen. "We doen aan maatwerk. Ook voor buitenlandse kopers. Ze willen hun aankoop renoveren, maar





Het 19de-eeuws stadspaleis in hartje Antwerpen werd in 2009 gerenoveerd. 910 m² bewoonbare oppervlakte verspreid over vier verdiepingen. Met stadstuin en garage. Vraagprijs: 3,950 miljoen euro.

kennen geen architect, aannemer of decorateur. Er zijn vergunningen nodig of onderhandelingen met Erfgoed Vlaanderen. We hebben een team van specialisten die hen kunnen ondersteunen op dat vlak. Eens je dat vertrouwen hebt, komen ze ook met meer persoonlijke vragen naar ons toe. Betrouwbaar huispersoneel, de beste school voor hun kinderen, een sportclub met Engelstalige coaches, een specifieke introductie. We investeren enorm veel tijd in het in kaart brengen van de behoeftes van kopers en hun gezin. Vandaar dat we pas een landgoed zullen voorstellen als we met zekerheid kunnen stellen dat het voor tachtig procent aan hun wensen en budget voldoet.”

PARADIJS VOOR DE RIJKEN

België is een paradijs voor mensen met kapitaal. In de eerste plaats wegens de fiscale voordelen, die al decennialang golven

van zogenaamde fiscale vluchtelingen veroorzaken. In de jaren 70 waren dat Zweden, die zich omwille van de gelijknamige Abba-hit in Waterloo vestigden, daarna kwamen de Nederlanders, die in de jaren 80 en 90 hun gading vonden in de Antwerpse randgemeentes. Rond de eeuwisseling staken vooral gefortuneerde Fransen – zoals acteur Gérard Depardieu – de grens over naar de Waalse rand rond Brussel. Sinds de crisis ontdekken ook Chinezen, Brazilianen, Grieken, Amerikanen en Oost-Europeaanen ons land. “België heeft een belangrijke industriële aantrekkingspool. Denk maar aan onze havens, →





Moderne villa met buitenzwembad, die uitkijkt op de greens van de Royal Antwerp Golf Club. Energiezuinige woning op 1130 m², met 5 slaapkamers en badkamers. Vraagprijs: 5,85 miljoen euro

© SOTHEBY'S REALTY BELGIUM

Brussels Airport en recent ook de luchthaven van Luik, die grote contracten binnenhaalde. We hebben een geografische toplicking. Dat is interessant op het vlak van logistiek, maar ook van vrije tijd. Je bent zo in Londen, Parijs of Barcelona. Op politiek vlak zitten we goed. Belgen zijn in vergelijking met andere landen open-minded, gastvrij en meertalig. Het feit dat onze universiteiten in het Engels doceren en de uitstekende reputatie van ons onderwijs vormen samen met de vele zakelijke opportuniteiten een aantrekkelijke combinatie voor buitenlandse ondernemers.” Maar België blijkt ook een droombestemming te zijn op het vlak van paardensport. “Er worden miljoenen besteed aan Belgische volbloedspringpaarden, hét hebbeding van het moment. Het is een kleine wereld die zwaar wordt onderschat. België telt tientallen stoeterijen waar toppaarden worden gefokt, de beste veerartsen ter wereld studeren af in Gent of Luik, de meeste toptrainers wonen hier en de driehoek Antwerpen-Brussel-Luik telt de meeste jumpingcompetities uit de regio.” Blaakt de sector dan enkel van gezondheid dankzij buitenlands kapitaal? Zeker niet. 60 procent van de klanten van Sotheby's Realty Belgium is Belg. Vermogende families, kunstverzamelaars uit het Sotheby's Veilinghuis-netwerk en succesvolle ondernemers. “Het gros van mijn cliënteel zijn vijftigers en zestigers. Jongere kopers, zoals recent een bitcoinmiljonair, zijn eerder uitzonderlijk. Het zijn vaak mensen die in de volle kracht van hun carrière zitten of hun bedrijf hebben verkocht. Een buitenverblijf hebben ze al, dus investeren ze in een groot, luxueus huis waar ze dagelijks plezier aan kunnen beleven. Ruimte zal trouwens altijd een topcriterium blijven in ons segment. De algemene trend om kleiner te wonen is vooral van toepassing op standaardproducten. Maar standaarden bestaan niet op dit niveau.” →



© SOTHEBY'S REALTY BELGIUM

VERKOPEN OP COMMISSIE

Immomakelaars verdienen hun brood dankzij een commissie op het pand dat ze verkopen. In België ligt dat tussen de 3 en de 5 procent van de verkoopprijs. Als je weet dat Sotheby's zo'n 80 à 100 miljoen aan vastgoedwaarde per jaar verkoopt in ons land, maak je snel de rekening. "Maar dat is vaak een illusie. Onze trajecten duren langer dan op de klassieke markt. We investeren veel tijd in het in kaart brengen van wat een (ver)koper wil, maar ook in het screenen van kandidaten. Immotouristen en charlatans komen weleens voor. Dergelijk risico sluiten we liever volledig uit. Onze tijd, zowel van de verkoper als van de makelaar, is te kostbaar. Bovendien zijn verkopers ook niet altijd gehaast om te verkopen, behalve als ze moeten verhuizen om professionele of relationele redenen. En dan mag je de aanhoudende →

Boven en onder: landhuis en paardenstallen 'La Petite Garenne' in Schoten, te midden van een park van 11 hectare, vormgegeven door wijlen Jacques Wirtz. Vraagprijs: 5,9 miljoen euro.



© SOTHEBY'S REALTY BELGIUM



© SOTHEBY'S REALTY BELGIUM

Duplexpenthouse op de Louizalaan met zicht over het Ter Kamerenbos. Een ontwerp van architect Marc Corbiau. Vraagprijs: 4,1 miljoen euro.

consultancy die we aanbieden niet vergeten. De *home staging* voor verkoop (waarbij het interieur professioneel wordt aangepast of opgefrist om het totaalpakket aantrekkelijker te maken voor de koper) bijvoorbeeld, maar ook de service na een verkoop. In dit segment zijn er weinig *one shot*-transacties. Kopers en verkopers hebben vaak nog eigendommen waarvoor ze advies kunnen gebruiken van een makelaar of een veilingmeester. Ze hebben misschien wel een chalet in Zwitserland of een villa in Marbella, een unieke kunstcollectie, een designinterieur of een indrukwekkende wijnkelder waar ze van af willen. We zetten ook enorm in op specialisatie. Zelf ben ik binnen luxevastgoed – dat al een kleine nichemarkt is – vooral gespecialiseerd in kastelen, landhuizen en paardeneigendommen. Die vakkennis zie ik in de toekomst alleen maar belangrijker en specifieker worden, want ze is noodzakelijk om het vertrouwen van klanten te kunnen winnen en behouden. Op dit niveau krijg je maar één kans om te bewijzen dat je begrijpt wat je klant wil. En elke klant kan weleens de belangrijkste uit je hele loopbaan worden.” •

Altijd prijs

Luxevastgoed wordt vooral gedefinieerd aan de hand van de vraagprijs, terwijl het om een complexe combinatie gaat van criteria waarvan de prijs een resultante is. De ligging blijft bepalend, maar steeds vaker spelen ook de hoogwaardige afwerking, de energietechnische aspecten, de architectuur, de stijl en de authenticiteit een rol. Qua prijzen start men in Europa vanaf 1,5 miljoen euro voor een appartement en vanaf 2,5 miljoen euro voor een luxevilla. De duurste eigendommen in België gaan tot zo'n 15 miljoen euro, met uitschieters tot 20 miljoen euro voor een kasteel of topeigendom van 500 à 600 m² in Knokke-Zoute.