

IN BELGIË BLIJFT **LUXEVASTGOED** EEN NICHEMARKT

# ‘De koper bepaalt de prijs’

In het luxevastgoed zijn de aangegeven prijzen zelden een juiste weergave van de waarde van het eigendom. Ze liggen gewoonlijk 15 à 20 procent te hoog. Dat komt omdat het een nichemarkt is waarin de verkoper zelden haast heeft en de koper bereid is toe te geven aan een bevlieging. *Xavier Attout*

## **UKKEL**

**Een villa van architect Bruno Epicum, te koop voor 4,5 miljoen euro. Moderne architectuur is in opmars in luxevastgoed.**





**SINT-GENESIUS-RODE**  
Drie hedendaagse villa's, ontworpen door Bruno Ericum, staan op een terrein van 50 are en zijn samen 1650 vierkante meter groot.

©SOTHEBY'S

**H**et is een wereldje op zich, met goed bewaarde geheimen, onvolledige cijfers en uiteenlopende analyses. Welkom in de wereld van het Belgische luxevastgoed, een markt voor exclusieve eigendommen. In België is dit een micromarkt. In het Brussels Gewest staan gemiddeld 300 eigendommen van meer dan een miljoen euro te koop. Dat is te weinig om algemene conclusies te trekken. Er zijn wel grote lijnen te trekken.

### Technologie in plaats van oppervlakte

Er zit van jaar tot jaar maar weinig beweging in het aanbod van luxevastgoed. Bovendien blijkt het onvoldoende gevarieerd om te beantwoorden aan de verwachtingen van de veeleisende kopers. Die zijn duidelijk aan het veranderen. "In de afgelopen jaren heeft luxe een andere invulling gekregen", merkt

Eric Verlinden, de gedelegeerd bestuurder van Trevi, op. "Vijftien jaar geleden zochten de mensen in de eerste plaats een groot terrein, een grote villa, een mooie façade en zo veel mogelijk slaapkamers. Tegenwoordig willen ze een moderne woning die uitgerust is met de nieuwste technologie. Een huis met twaalf slaapkamers is niet langer per definitie een exclusief eigendom. Het is nu gemakkelijker een volledig uitgerust eigendom van 160 vierkante meter te verkopen tegen 6000 euro per vierkante meter, dan een appartement van 240 vierkante meter met vijf tot zes slaapkamers."

Comfort, compactheid en technologie beginnen dus de overhand te krijgen. "Er is een tekort aan aanbod in dat marktsegment", beaamt Michael De-



roose, een van de oprichters van het portaal Luxevastgoed.be. "Wat zeer goed verkoopt, zijn appartementen of villa's die de koper direct kan betrekken."

En er zijn nog trends merkbaar. Volgens Jean de Kerchove d'Exaerde, de gedelegeerd bestuurder van Immobilière Le Lion, willen kopers almaar vaker ➤

***"Een huis met twaalf slaapkamers is niet langer per definitie een exclusief eigendom"*** - ERIC VERLINDEN, TREVI



**UKKEL**  
Een mooie hedendaagse villa van 1100 vierkante meter met een terrein van 25 are in de Prins van Oranjewijk in Ukkel.

➤ dicht bij een station wonen, wat in lijn ligt met de trends op het gebied van ruimtelijke ordening. “De mensen willen ook niet meer zulke grote tuinen als vroeger”, stelt hij vast. “En ze letten nu heel goed op de energieprestatie van een gebouw.”

### **Prijzen schommelen weinig**

Omdat de markt van luxevastgoed een nichemarkt is, is het moeilijk uitspraken te doen over de prijzen. Individuele verkopen kunnen de cijfers zwaar vertekenen. Bovendien komen niet alle verkopen in de statistieken terecht. “We hebben totaal geen zicht op de werkelijke cijfers”, zegt Guillaume Botermans van Sotheby’s. “Vanaf bepaalde bedragen zit je systematisch met een overdracht van aandelen van vennootschappen, en die vind je in geen enkele statistiek terug. Daardoor krijg je een onjuist beeld van de markt. Vorig jaar liep de prijs van onze grootste verkoop in Brussel op tot 17 miljoen. En die vind je dus niet terug in de cijfers.”

**“Bij de meeste eigendommen van meer dan 2 miljoen euro is er een onderhandelingsmarge van 15 à 20 procent” - DAVID CHICARD, SOTHEBY’S BELGIUM**

De vraagprijzen variëren sowieso weinig van jaar tot jaar, maar “op deze markt bepalen de kopers de prijs”, stelt Nicolas Frings, de CEO van Barnes Belgium. “Er staan veel eigendommen te koop en de kopers kunnen hun tijd nemen. Villa’s gaan van de hand voor een bedrag dat 20 procent lager ligt dan de vraagprijs.” Ook David Chicard, de algemeen directeur van Sotheby’s Belgium, ziet “bij de meeste eigendommen van meer dan 2 miljoen euro een onderhandelingsmarge van 15 à 20 procent”.

In elk geval lijkt de huidige trend te zijn dat de prijzen flink stijgen als een koper zijn zinnen op een exclusief eigendom heeft gezet. “Het is momenteel inderdaad gemakkelijker grote deals af te sluiten”, bevestigt Jean de

Kerchove d’Exaerde van Immobilière Le Lion.

Eric Verlinden van Trevi schetst een genuanceerder beeld: “Voor eigendommen tussen 1,5 miljoen en 2,5 miljoen euro is het moeilijker geworden. De prijzen zijn te hoog ten opzichte van de vraag. Het is eenvoudiger een huis van 3 tot 4 miljoen euro te verkopen. De kopers worden duidelijk minder rationeel zodra ze zich op een hoger prijsniveau begeven. Dan spelen emoties een grotere rol.”

### **Vooral Belgische kopers**

De kopers van Belgisch luxevastgoed zijn overwegend Belgen. Het aantal rijke Fransen dat zich om fiscale redenen in en rond Brussel kwam vestigen, is verminderd. Volgens Jean de Kerchove ➤

➤ d'Exaerde zijn Belgen tegenwoordig goed voor 75 procent van de aankopen in de hoofdstad. "Toch wordt de markt iets internationaler", voegt Nicolas Frings eraan toe. "Dat heeft met de brexit te maken. Wat de Fransen betreft, zijn de mooie jaren voorbij."

In en rond Antwerpen lukt het luxevastgoed ook Nederlandse kopers, maar voor een echt internationale markt moet je aan de Belgische kust zijn. "In Knokke is er een grotere variatie aan profielen", merkt Éric Verlinden op. "Je vindt er Nederlanders, Belgen, Fransen en Duitsers. Dat is zijn grote kracht. De enige luxemarkt

***"In de nabije toekomst hoef je niet op grote verschuivingen te rekenen. De prijzen zullen niet dalen"***

**NICOLAS FRINGS, BARNES BELGIUM**

van België bevindt zich trouwens in Knokke."

### **Stabiele vooruitzichten**

"In de nabije toekomst hoef je niet op grote verschuivingen te rekenen", klinkt het bij Nicolas Frings. "De prijzen zullen niet dalen. De eigenaars zullen een hoge prijs blijven vragen en geduldig afwachten. Zij hebben geen haast. Zo zal een verkoper een eigendom met een waarde van bijvoorbeeld 2,5 miljoen euro aanbieden voor 3,3 miljoen euro. Dat gebrek aan realiteitszin is een negatief aspect van de markt. Als een koper het eigendom in een bevestiging koopt, dan is dat mooi meegenomen voor de verkoper."

Volgens Michaël Deroose zal het luxevastgoed rustig op kruissnelheid blijven. "De prijzen zullen zich op hetzelfde peil handhaven, hoewel je natuurlijk nooit kunt weten of de rentevoeten plotseling stijgen of de beurs crasht. Maar ik heb er vertrouwen in." ☉

### **LUXE IS SUBJECTIEF**

Luxevastgoed is moeilijk te definiëren. Volgens sommigen gaat het over eigendommen van meer dan 750.000 euro, anderen rekenen dan weer vanaf 1 of 1,5 miljoen. Weer anderen spreken liever over de prijs per vierkante meter (vanaf 8000 euro per vierkante meter) of over de uitzonderlijke waarde van het eigendom, wat uitermate subjectief is. "Duurder vastgoed is niet noodzakelijk exclusief", voegt Nicolas Frings eraan toe. Het hangt vooral af van de prijs per vierkante meter. Echt luxevastgoed is buitengewoon goed gelegen en heeft zeldzame kenmerken, zoals een uitzonderlijke architectuur, een hoge mate van afwerking of een ideale oriëntatie. De exclusiviteit van het eigendom speelt een grote rol. De prijzen voor een echt luxe appartement kunnen oplopen tot 8000 of 10.000 euro per vierkante meter."



Het ecosysteem van technische dienstverleners en energiebedrijven beleeft boeiende tijden: transformatie van de energiemarkt, introductie van e-Mobility, smart services, mergers en consolidaties. Enkel slimme, wendbare organisaties met een heldere visie en strategie blijven hun marktpositie versterken. Ze betrekken hun mensen, stemmen processen en organisatie af op de strategie, zitten al op de digitale trein en kiezen de juiste systemen.

In Z-Impact gaat Kanaal Z dieper in op deze cruciale pijlers van bedrijfsvoering. Management Consultants en hun klanten geven via expert cases advies aan ondernemers en managers hoe ook zij de marktpositie van hun bedrijf succesvol kunnen verbeteren.

**Z-Impact, elke woensdag in herhalingslus vanaf 20u00 op Kanaal Z**  
**Ook te bekijken op [www.kanaalz.be](http://www.kanaalz.be)**

kanaal **Z**