

GUILLAUME BOTERMANS EN DAVID CHICARD LEIDEN HET BELGISCHE FILIAAL VAN SOTHEBY'S

Sotheby's mikt op Antwerpen

Vier jaar nadat het op de Brusselse markt is verschenen, opent Sotheby's in juni een filiaal in Antwerpen. Daarmee bevestigt het zijn grote doorbraak in het segment van het luxevastgoed en verankert het zich steviger in België. *Xavier Attout*

DAVID CHICARD EN
GUILLAUME BOTERMANS
"Onze hele markt bestaat
uit negen gemeentes."



Guillaume Botermans, de voorzitter van Sotheby's Belgium, en zijn algemeen directeur David Chicard, vinden er geen doekjes om: ze hebben volop geprofiteerd van de wereldwijde naamsbekendheid van Sotheby's om in kort tijd een belangrijke speler te worden in het Belgische luxevastgoed. In juni openen ze een tweede Belgisch filiaal, in Antwerpen. "We zien een toenemende vraag van klanten uit het Antwerpse naar eigendommen tussen 800.000 en 900.000 euro, zegt David Chicard. "Vanuit Brussel de bezoeken regelen en de dossiers bijhouden is zeer ingewikkeld. Daarom hebben we besloten de sprong te wagen."

"Er is veel vraag naar eigendommen in Brasschaat, Schilde, Kapellen en het centrum van Antwerpen. Het is niet onze bedoeling daar vijf kantoren te openen, zoals Engel & Völckers heeft gedaan. We mikken niet op hetzelfde segment. De concurrentie is er. Er zijn drie of vier goed draaiende kantoren, die in die vier gemeentes 80 procent van de markt beheersen. We zullen, net als in Brussel, proberen daar onze plek te vinden. Er staan nu meer dan 400 eigendommen van meer dan 1 miljoen euro te koop." ➤

➤ **Wat zijn de grootste verschillen tussen de Brusselse en de Antwerpse markt?**

DAVID CHICARD. "De prijzen liggen in Antwerpen 15 tot 20 procent lager dan in Brussel. Toch vind je in Antwerpen een zeer mooie architectuur, met magnifieke eigendommen. De markt is er iets minder dynamisch. En net als in Brussel domineren Belgische kopers de markt."

Is de opening van het tweede kantoor de voorbode van een derde, bijvoorbeeld in Knokke?

GUILLAUME BOTERMANS. "We zijn niet van plan meer kantoren te openen. Knokke is een micromarkt van plaatselijke bewoners. We hebben wel nagedacht over een mogelijke aanwezigheid in de streek van Waterloo, Lasne en Sint-Genesius-Rode. De afstand zal een rol spelen bij een eventuele beslissing daarover. Onze klanten eisen van ons dat we snel reageren. Soms willen ze binnen een uur een bezoek."

Welke impact zal de opening naar verwachting hebben op uw resultaten?

CHICARD. "We hebben in 2017 voor 86 miljoen euro aan transacties geboekt. In 2016 was dat 64 miljoen. Dat is een toename van meer dan 20 miljoen. We verwachten niet dat onze omzet in dezelfde mate zal stijgen, maar het is duidelijk dat we erop vooruit zullen gaan."

Sotheby's is vrij snel doorgebroken op de Belgische markt van het luxevastgoed. Had u dat verwacht?

BOTERMANS. "We zijn vier jaar geleden met vier werknemers gestart en we zijn nu met 25 mensen. Dat is een flinke groep. Onze wereldwijd vermaarde naam is een ontegenzeggelijke troef. De doorbraak betekent dat er plaats is voor ons."

CHICARD. "We hebben een behoorlijk doelgerichte marketingstrategie, met specifieke elementen waarover geen enkele speler beschikte tot wij kwamen. Sindsdien heeft iedereen daarop ingehaakt. Je kunt duidelijk stellen dat we de luxevastgoedmarkt naar een hoger niveau hebben getild."

86

MILJOEN

euro aan transacties heeft Sotheby's in België in 2017 geboekt.

Hoe is het met de markt gesteld?

BOTERMANS. "Je kunt bij ons terecht voor eigendommen vanaf een miljoen euro. We merken dat er op die markt een tekort aan aanbod is. We richten ons op mooie architectuur. Er staan gemiddeld 300 eigendommen te koop in en rond Brussel, en dat is echt wel weinig. Als iemand ons vertelt dat hij een collectie van een vijftiental luxewagens bezit en een grote garage nodig heeft, dan heeft hij maar een zeer beperkte keuze. Het wordt heel gauw moeilijk iets te vinden."

CHICARD. "De markt is buitengewoon traag. Sommige eigendommen raken na vier jaar verkocht, andere binnen een maand. Als we aan een opdracht beginnen, weten we nooit hoelang die zal duren. Dat is het grote verschil met de residentiële markt voor eigendommen on-

"Onze klanten eisen van ons dat we snel reageren. Soms willen ze binnen een uur een bezoek" - GUILLAUME BOTERMANS

der een miljoen euro. In de prijsklasse onder 2,5 miljoen euro is er een tekort aan kwaliteitsproducten, zoals herenhuizen en dakappartementen."

En hoe zit het met de vraag?

CHICARD. "Die hangt altijd af van de eigendommen die te koop staan. Een fatsoenlijk herenhuis met een vraagprijs van 1,5 miljoen euro in de wijken Lepoutre, Camille Lemonnier of Franz Merjay in Elsene zal gauw verkocht raken, zelfs zonder garage of tuin. We hebben in 2017 veertig transacties afgesloten voor een gemiddelde prijs van 2,2 miljoen. De prijzen zijn stabiel. In de hyperluxe droomt iedereen van prijzen van 10.000 euro per vierkante meter, maar wij zitten veeleer aan 6000 euro

per vierkante meter. De oppervlakte heeft nog altijd een invloed op de prijs. Tot slot willen we nog aangeven dat de kopers vaak in een straal van 500 meter wonen."

In Brussel zijn vier gemeentes goed voor 75 procent van de luxemarkt. Evolueert die situatie?

CHICARD. "Ik zou het niet zozeer over gemeentes hebben, maar over wijken. De markt concentreert zich in Brusselstad (Louizalaan), Elsene, Ukkel en Sint-Genesius-Rode. Elk van die wijken heeft specifieke kenmerken."

BOTERMANS. "Onze hele markt bestaat uit negen gemeentes. Daar moet je Oudergem en Bosvoorde bijtellen voor de huurmarkt."

De huurmarkt lijkt almaar dynamischer te worden.

BOTERMANS. "Dat klopt. De minimumhuur bedraagt 2500 euro, maar de huurprijs kan oplopen tot 17.000 euro per maand. De laatste mooie huurtransacties betroffen een villa in Sint-Genesius-Rode en het kasteel van Stuyvenberg aan het kanaal. We preciseren dat de markt vanaf 3000 euro niet langer alleen buitenlanders aantrekt."

Wat is tegenwoordig het profiel van de kopers?

BOTERMANS. "65 procent zijn Belgen. Drie van onze grootste vier transacties vorig jaar zijn afgesloten door Belgen. De Fransen zijn minder aanwezig. Zij huren liever."

Wat zijn de groeimarges in het luxesegment?

CHICARD. "We kunnen niet tippen aan Londen of Parijs. Portugal heeft fiscale hervormingen doorgevoerd, waardoor sommigen eerder voor Zuid-Europa dan voor Brussel kiezen. Dat is jammer. De buitengewoon grote architecturale rijkdom van zijn markt blijft een voordeel voor Brussel. Maar de prijzen zijn stabiel en dat zal zo blijven." ©