

MIPIM in Cannes trekt de vastgoedwereld naar zich toe

# Je bent waar je bent

Nergens anders zou het jaarlijkse MIPIM gehouden kunnen worden dan in het mediterrane Cannes, volgens de kenners. De wereldberoemde vastgoedbeurs trekt inmiddels 35.000 bezoekers die hun werk doen onder de mooiste lentezon, aan een azuurblauwe zee en tussen de wuivende palmen. Volgens velen is dit de echte start van het vastgoedseizoen. Een aantal ondernemers uit onze regio komt er al jaren.





“De waarde van vastgoed is ondefinieerbaar. Als iemand echt iets wil hebben dan heeft hij er meer voor over”

Je bent wie je kent’, zeggen de doorgewinterde netwerkers ook wel es. Voorwaarde is dat je de goede plekjes op het goede moment bezoekt. De Zuid-Franse badplaats Cannes is er een, een verplicht nummer in de vroege lente voor iedereen in de wereld die iets met vastgoed te maken heeft. Het jaarlijkse filmfestival zou er bij verbleken. Het enige verschil is het grote aantal mannen in grijze en blauwe pakken. Opvallend en tegelijk teleurstellend: vastgoed is een mannenwereld. Voor de negentiende keer vliegt alles wat geld verdient met stenen naar Cannes, eigenlijk voor maar één ding: elkaar te ontmoeten, afspraken te maken en bij te kletsen. En dat gebeurt, een week lang, van de oranje ochtendzon tot aan de zwarte sterrenhemel. Geen restaurant waar je even een tafeltje kunt reserveren, geen bar waar je even kunt relaxen. Alles, dus echt alles is bezet, gereserveerd of afgehuurd. Café Roma, recht tegenover het Palais des Festival is de enige, en belangrijkste ontmoetingsplek waar je gewoon buiten je pijpje Heineken - á € 5,00 - ongestoord kunt leegdrinken en waar iedereen die je anders misgelopen zou zijn voorbij komt of blijft hangen.

#### PIONIEREN

Voor Jan Willem ten Kley (46), eigenaar van zijn nog jonge bedrijf Conduct Vastgoed uit Warmond, is het een routine-uitje geworden. Dit is zijn zeventiende jaar. Jan Willem: “Mensen die hier nieuw zijn hebben hoge verwachtingen, het lijkt één groot feest voor de buitenwereld maar dat is het zeker niet. De nieuwelingen kenmerken zich dan ook na een dag of twee met kleine oogjes en bleke gezichten. Ik ken inmiddels de routes, de feesten en borrels waar je moet zijn en ik ken

veel mensen. Diegenen die ik wil spreken, krijg ik te spreken. Dat is het grote voordeel hier, iedereen is er.” Ten Kley heeft aanzienlijke invloed gehad op de huidige status van MIPIM, dat vooral de laatste jaren een vlucht heeft genomen in aanzien en bezoekersaantallen. Al in zijn eerste jaar als deelnemer merkte Ten Kley dat het vooral belangrijk is om je eigen klanten royaal te ontvangen. Toen nog werkzaam als commercieel directeur bij Troostwijk organiseerde hij al feesten op de grote jachten voor zijn klanten, compleet met lunch, champagne en live muziek: “In de beurshal zelf staan de ontwikkelaars en de maquettes. Noodzakelijk voor een relatief kleine groep. Een nogal benauwde bedoeling, zeker dit jaar. Ik ben er exact twee uur binnen geweest. “Wij doen vooral zaken op de bijeenkomsten in de paviljoens en in de hotels.”

Ten Kley gebruikt zijn jarenlange ervaring in het vastgoed voor zijn eigen bedrijf met als kernactiviteit de beleggingsmakelaardij in een variëteit van tot nu toe 1 tot 50 miljoen. Zijn kwaliteit als professioneel relatiebeheerder valt in deze branche op z'n plaats: “Ik kom snel bij de beslissers om tafel en kan op CEO-niveau adviseren en de risico's inschatten. Je moet heel goed weten wat iets waard is voor nu en over tien, twintig jaar. In dat proces gebruik ik mijn ervaring als onderhandelaar. Daarnaast kom ik uit een cultuur waarin een hoogwaardige betrokkenheid bij de eindgebruiker veel aandacht krijgt. Vergeet niet, je koopt in feite de medewerking van je huurder.”

Ten Kley is volgend jaar weer present in Cannes:

“Het leuke van mijn vak is dat je binnen redelijke mate van vrijheid je eigen leven kunt inrichten. Vastgoed is de enige markt waarin je de

handels-vrijheid hebt om in korte tijd van 1 euro 2 euro of meer te maken. De waarde is namelijk niet altijd definieerbaar. Soms wil iemand ongeacht de prijs iets kopen, dat kan om allerlei redenen zijn, emotioneel, strategisch. Dan bepaalt de koper de waarde en biedt hij vaak meer dan de marktwaarde. Mijn toegevoegde waarde is het vaststellen of deze beslissingen rationeel zijn of niet. Tot nu toe lukt dat aardig, nagenoeg al het onroerend goed dat ik heb verhandeld is beduidend in waarde toegenomen. En heus niet alleen door de markt-werking, maar puur door een aantal strategische zetten te maken waardoor de eindbelegger geen spijt krijgt van zijn investeringen.”





“ We zijn de regisseurs van de bijeenkomsten,  
we kennen de routes, de mensen en de normen”