

Uit de portefeuille van Ibiza Estates:  
riante villa vlak bij Cala Vadella, een  
van de mooiste stranden van Ibiza.



Ibiza Estates

**“IK WIL DAT  
WIJ ON TOP OF  
MIND ZIJN”**

Wil je een villa of appartement kopen op Ibiza, of ben je op zoek naar een goede investering, dan moet je bij Ibiza Estates zijn. Deze neutrale aankoopbegeleider weet je precies langs de valkuilen te loodsen bij het kopen en managen van een tweede huis. En heeft daarnaast 175 huizen in het hoogste huursegment online staan. Interview met oprichter/eigenaar François Verhoeven. “Het zit nu eenmaal in mij om dingen goed te regelen voor mensen, ze gelukkig te maken.” TEKST BART-JAN BROUWER



**Jij bent een ondernemer pur sang. Wat drijft jou?** “Ik heb een passie voor het naar de zin maken van mensen, zowel privé als zakelijk. Daar leef ik voor, dat is wat mij gelukkig maakt. Het is mij met de paplepel ingegoten. Wij zijn de hele dag bezig met evenementen creëren voor bedrijven en particulieren. Mijn vader had een evenementenbureau, HV Productions, naar de initialen van Henk Verhoeven. Dat organiseerde destijds wereldwijd grote productionele shows voor modebeurzen en fashionmerken als Björn Borg en O’Neill. Toen ik in 1998 in de zaak kwam, hebben we dat nog zeker vier, vijf jaar gedaan. Maar gaandeweg zijn we ermee gestopt omdat de budgetten terugliepen en het gigantische inspanningen vereiste – we bouwden overal een enorm theater met een catwalk en deden ook de hele programmering. Ik ben gaan uitrekenen hoeveel tijd iets mij kostte en wat het opbracht. Dat heeft mij ertoe gebracht om te focussen op unieke bedrijfsevents. Dat varieert van een groep salesmensen die hun target hebben gehaald en beloond worden met een reis tot een bedrijf dat vijftig jaar bestaat en een groots feest wil geven. Dat is nog altijd onze core business. Alleen doen we dat sinds afgelopen april onder de naam Pink Orange.”

**Daarnaast heb je nog een bedrijf, Ibiza Estates. Wat is jouw band met Ibiza?** “Toen ik Small Business studeerde in Haarlem, heb ik met mijn dispuut een zeilboot op Mallorca gehuurd waarmee we naar Ibiza zijn gevaren. In een verlaten baaitje gingen we voor anker, waarna we met een dinky aan land zijn gegaan. We kwamen terecht in de Privilege. We waren daar met nul verwachtingspatroon aangekomen en stonden in de grootste discotheek ter wereld tussen de meest bizarre mensen en mooiste danseressen. We kwamen om half zeven ’s ochtends buiten – het was al licht – en keken elkaar van: wat de fok was dit? Niet normaal! Ik krijg er nog kippenvel van als ik daaraan denk. Ik heb in mijn leven heel wat feesten meegemaakt, maar die avond staat nog steeds in de top 5 van mooiste avonden uit mijn leven.”

**Waarom ben jij niet zelf dat soort feesten gaan organiseren?** “Mijn vader heeft een aantal keer flink de handen gebrand aan publieksevenementen. Zo’n evenement bedenken, voer je helemaal uit en dan moet je maar afwachten of er mensen op afkomen. Bij een bedrijfsevent krijg je van tevoren budget om er iets moois van te maken. Dat is een totaal andere aanvliegroute. Wel ben ik vanaf toen twee keer per jaar met vakantie naar Ibiza gegaan: in de eerste week van juni en de laatste week van september, om de opening en sluiting van Space mee te pakken. Dat was dé tent, daar draaiden alle deejays die er in de wereld toe deden, van Carl Cox tot Fatboy Slim. We huurden stevast een huis met tien à twintig vrienden; zo waren we goedkoper uit dan wanneer we in een hotel sliepen. In 2009 ben ik getrouwd op Ibiza, met Brenda, de liefde van mijn leven. Ons huwelijk moest de moeder aller events worden. We hebben alleen onze ouders en beste vrienden uitgenodigd, geen oma’s, opa’s, tantes en ooms. Als je om je heen keek zag je alleen maar mooie mensen. De bruiloft duurde vier dagen. Het begon met een cocktail op het strand. De dag erop trouwden we op een klif in de buurt van San Miquel, met uitzicht op zee. We hadden daar allemaal witte stoelen neergezet en een cateraar sneed ter plekke lekkere Iberico-hammen. Fenomenaal vet. Daarna hadden we een diner in hotel Ca Na Xica. Zes gangen. Ik vind eten het allermooiste wat er is, naast de liefde bedrijven. Die dag eindigde met een feest. Toen dat was afgelopen, gierde de adrenaline nog door mijn lijf. Met Brenda ben ik toen, in onze trouwkleding, naar de Pacha gegaan. Daar strompelden we om half zeven naar buiten. Die jurk konden we wegflikkeren, haha. De dag erna had ik voor alle gasten artiestenbandjes voor de opening van Space. Om vier uur ’s middags verzamelden we op het parkeerterrein en gingen we naar binnen, waar we met z’n allen een complete bar bezetten. Op de laatste dag gingen we met catamarans naar Formentera om daar uit te waaien.”



Een van de luxe villa's van Ibiza Estates in Talamanca, vlak bij Ibiza-stad.

“Omdat het een eiland is, is er schaarste. En dat zorgt voor stabiliteit. In de crisis zag je heel Spanje onderuit glijden, maar niet Ibiza. De prijzen stegen daar alleen iets minder hard. Daarnaast: een plek als Ibiza vind je nergens anders in de wereld”

“Mensen die met ons in zee gaan, kunnen vertrouwen op een Hollandse ondernemersdrift en lopen niet het risico in handen te vallen van een opportunist of gelukszoeker die alleen maar bezig is met zijn eigen belang. Daar is ons businessmodel op gebaseerd: wij zijn geen makelaar, wij zijn een neutrale aankoopbegeleider”



Perfekte lounge- en zonneplek op het terras van Casa Villa Melia bij Roca Llisa.



Deze villa bij Cala Vadella is ingericht op het buitenleven.

Uitzicht vanaf het terras van Villa Casa Melia.



**Hoe ben jij verzeild geraakt in vastgoed op Ibiza?** “Met weer een ander bedrijf, Big Bang International, een samenwerking met Serge de Warrimont, die cum laude is afgestudeerd aan de Design Academy, maakte ik allerlei sportgadgets. Voorbeelden zijn de Heinekentrompet, de Nuon Neonlamp, de Coca Cola Bottlehorn en de Jupiler Alphorn. Wij waren de *sheriff* op dat gebied, zaten aan tafel bij alle multinationals. Voor het WK 2010 hadden wij in elkaar schroefbare vuvuzela’s bedacht. Daar hebben we wereldwijd 7,5 miljoen exemplaren van verkocht. Dat leverde goed geld op. We besloten daarvan een eerste vakantiehuis op Ibiza in te richten voor de verhuur, in Cap Martinet. Nou, we zijn echt geknipt en geschoren daar. Aangezien we er flink wat geld in hadden geïnvesteerd, konden we geen kant uit. Serge was er zo klaar mee dat die zijn verlies nam en eruit stapte. Ik ben niet goed in mijn verlies nemen en ben blijven zitten. Voor mij was het lesgeld. Ik heb geleerd van alle valkuilen die je kunt tegenkomen bij het opereren met vastgoed op het eiland. Uiteindelijk heb ik me erdoorheen gevochten en de juiste mensen om me heen verzameld. Als ik tegen problemen aanloop, denk ik in oplossingen. Ik wilde voorkomen dat anderen dit zouden meemaken. Zoals ik eerder zei: het zit nu eenmaal in mij om dingen goed te regelen voor mensen, ze gelukkig te maken. Ik dacht: hoe fijn is het als je door een fatsoenlijke ondernemer – die je in zijn gezicht kunt aankijken, die je op LinkedIn kunt checken, die jouw taal spreekt, die een track record heeft als ondernemer, als betrouwbaar iemand – kunt laten helpen bij het investeren van een hoop geld in een tweede huis? Zo ben ik begonnen. Precies dat.”

**Vind je het niet lastig dat het op afstand is?** “Eén week per maand ben ik zelf op Ibiza, een andere week per maand zit mijn partner Frank Driessens daar. De kracht zit ’m er juist in dat we met een Nederlandse werkhethiek telkens daarnaartoe gaan – *tak, tak, tak, tak* – en dan weer weggaan. Want iedereen die daar blijft wonen raakt verstrikt in het *mañana* en gefeest: te weinig slaap, te weinig focus, te veel drank. Verder zitten ter plekke goeie lokale mensen op kantoor en hebben we in Angeles Gonzalez Mari de beste house manager die je maar kunt wensen. Mensen die met ons in zee gaan, kunnen vertrouwen op een Hollandse ondernemersdrift en lopen niet het risico in handen te vallen van een opportunist of gelukszoeker die alleen maar bezig is met zijn eigen belang. Daar is ons businessmodel op gebaseerd: wij zijn geen makelaar, wij zijn een neutrale aankoopbegeleider.”

**Kun je schetsen hoe het gaat als iemand jou wil inschakelen bij de aankoop van een huis?** “Het begint met een intakegesprek bij ons op kantoor of bij die

Master bedroom in een van de villa’s in Talamanca.

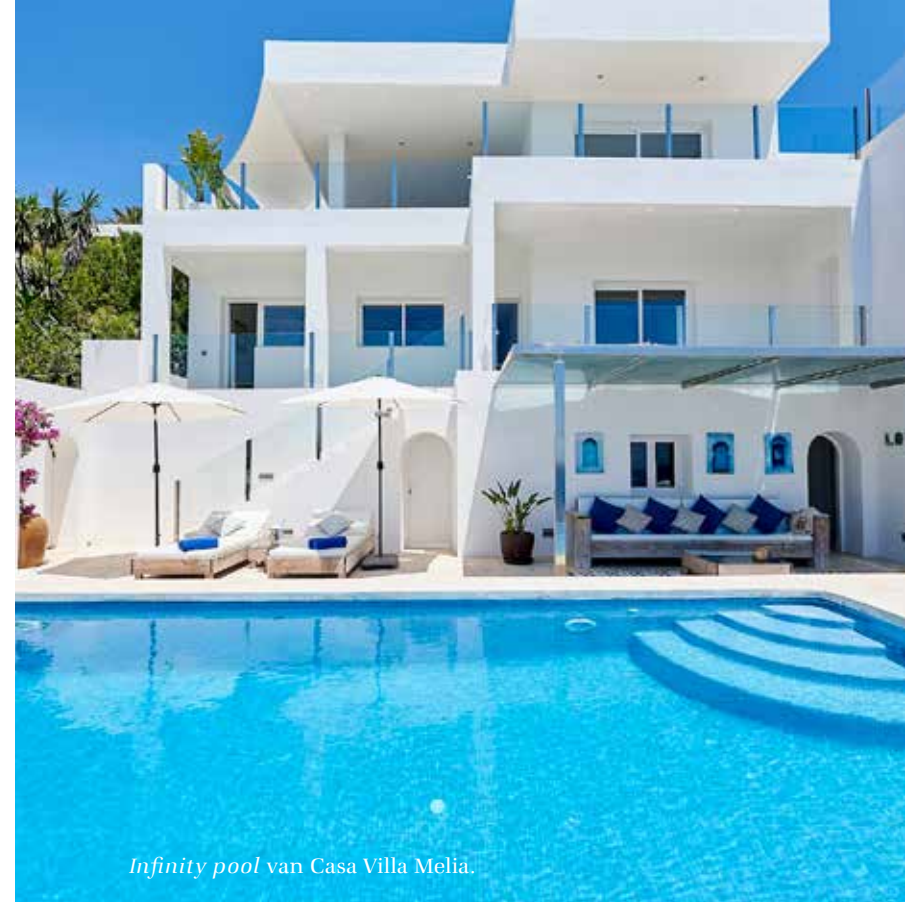


mensen thuis aan de keukentafel. Eerst leggen wij ons concept uit: we sluiten met elkaar een exclusieve aankoopbegeleidingsovereenkomst. Daarin staat dat wij twaalf maanden lang, exclusief, volgens de opgegeven zoekcriteria van de klant de hele markt gaan scannen om zijn huis te vinden. Uiteraard mag hij zelf meehelpen als hij wil. In dat geval krijgt hij een lijst met vijfendertig vooraanstaande makelaars op het eiland en kan hij lekker gaan grasduinen. De enige afspraak die wij met elkaar maken: Alles wat hem interessant lijkt, stuurt hij naar ons. Wij kijken of de papieren stroken en of de foto’s overeenkomen met de werkelijkheid, pas dan komt het op de shortlist van vier, vijf panden. We vliegen samen naar Ibiza, schedulen alle afspraken, gaan recht op ons doel af. In dat hele traject open ik gratis en voor niks mijn 21-jarige kaartenbak van mensen met alle expertise die komt kijken bij de aankoop van een huis: architecten, advocaten, notarissen... Puur begeleiding. Mijn verdienmodel is vanaf minuut één transparant: vinden wij het object rechtstreeks, dan krijgen wij de volledige courtage; vinden wij het via een makelaar, dan delen wij de courtage.”

**Wat zijn de meest gehoorde wensen?** “Die zijn heel divers. De een wil een appartement, de ander een villa; de een zweert bij zeezicht, de ander wil in de campo wonen; wel een tuin, geen tuin... Mensen die de intentie hebben om te verhuren, zijn bij ons ook aan het juiste adres: wij kunnen de hele begeleiding daarvan doen. Voor een bedrag tussen de twee en tweeënhalve miljoen euro vind je rondom de stad echt wel iets behoorlijks, met zo’n vier slaapkamers. Je kunt heel makkelijk geld financieren in Spanje momenteel: 60 à 70 procent tegen ongeveer 2 procent, vijftientig jaar vast. Voor veel mensen is dat heel erg interessant. Als je er in de zomer zelf niet gaat zitten, kun je met de huurbrenst makkelijk de hypotheek aflossen en onkosten als managing en cleaning betalen.”

**Wat zijn jouw verkoopargumenten voor Ibiza?** “Het is een unieke smelting van een hele hoop factoren: prachtige zee; de mooiste stranden; je vindt er volop actie, maar ook volop rust; het varen is geweldig met Formentera om de hoek – nergens in Europa vind je helderder water; heerlijke restaurantjes

Project Cas Mut, een perceel met uitzicht over Dalt Vila en Formentera.



Infinity pool van Casa Villa Melia.



“In juli en augustus verhuur je nog een kartonnen doos met ventilator, bij wijze van spreken. Het gaat juist om de maanden april, mei, september en oktober. Groepen mannen en vrouwen die in die maanden naar Ibiza komen, willen niet iedere dag drie kwartier in de auto zitten. Daarom heb ik alleen maar eigen huizen rondom de stad”

in overvloed; in twee uur vliegen zit je er... En omdat het een eiland is, is er schaarste. En dat zorgt voor stabiliteit. In de crisis zag je heel Spanje onderuit glijden, maar niet Ibiza. De prijzen stegen daar alleen iets minder hard. Daarnaast: een plek als Ibiza vind je nergens anders in de wereld.”

**Doen jullie ook verhuur op Ibiza?** “Ja. We hebben een tak Ibiza Estates Sales en een tak Ibiza Estates Rentals. Wij hebben de 175 mooiste vergunde huizen van Ibiza online staan. Wij zitten echt aan de bovenkant van de markt. Dan moet je denken aan een prijsrange van 5.000 euro per week in het laagseizoen tot 150.000 euro per week in het hoogseizoen. Naast Ibiza Estates Rentals hebben we ook nog Villadestino.com. Daarop staan onze eigen dertien huizen, die we volledig in eigen beheer managen en verhuren.”

**Wanneer past een huis binnen de Villa Destino-familie?** “Een huis moet een neutrale kleur vloer hebben, fatsoenlijke keukens en badkamers, het moet geografisch tussen Cala Jondal en Roca Llisa liggen, het cirkeltje rondom Ibiza-stad, vlak bij de actie. Dat mag niet meer dan tien à vijftien minuten rijden zijn. In juli en augustus verhuur je nog een kartonnen doos met ventilator, bij wijze van spreken. Het gaat juist om de maanden april, mei, september en oktober. Groepen mannen en vrouwen die in die maanden naar Ibiza komen, willen niet iedere dag drie kwartier in de auto zitten. Daarom heb ik alleen maar eigen huizen rondom de stad. Met een moderne en strakke inrichting. Het seizoen op Ibiza duurt zo’n dertig weken, langer dan op de meeste andere plekken op de wereld. Wij hebben een bezettingsgraad van 80 procent in die periode.”

**Verhuren jullie ook in de winter?** “Ja, bijvoorbeeld aan mensen die daar dan hun eigen huis aan het verbouwen zijn en tijdelijk een onderkomen zoeken. Maar de meeste omzet maken we natuurlijk in de zomer.”

**Wat voor service kunnen mensen verwachten die een huis bij Ibiza Estates huren?** “Wij hebben ook nog een eigen conciërgebedrijf, Upperclub Ibiza. Die kan onze cliëntèle volledig ontzorgen en helpen aan een jacht, private jet, auto,

reservering in een restaurant, babysitter of viptafel in een club. Dat is echt een meerwaarde. Upperclub Ibiza wordt geleid door Mario Figueroa, die zeven jaar lang het vipgedeelte in Ushuaïa heeft gedaan en vijf jaar lang alles voor Paris Hilton in discotheek Amnesia heeft geregeld. Hij was verantwoordelijk voor de *high-rollers* die zij uit Amerika liet invliegen om haar te komen bezoeken. Hij kent echt iedereen op het eiland. Wanneer je een Villa Destino huurt, krijgt je de service van Upperclub Ibiza erbij. Dat betekent een volle koelkast, elke ochtend vers ontbijt en op verzoek bijvoorbeeld yoga, een masseuse of een privéchef aan huis.”

**Je hebt de verhuurtak inmiddels uitgebreid naar Formentera, Mallorca en Mykonos.** “Toen we tien jaar getrouwd waren, zijn Brenda en ik naar Mykonos gegaan. Al op de tweede dag belde ik naar kantoor met de opdracht om meteen Mykonosstates.com te kopen. Tijdens dat reisje heb ik zes huizen bekeken en afspraken gemaakt. Ik zag meteen kansen. En het is ook een logische stap. Iemand die bij ons naar alle tevredenheid een huis heeft gehuurd op Ibiza, wil dat ook via ons doen op een ander eiland – de klandizie overlapt. Op Formentera zijn we, *as we speak*, ons eerste Villa Destino aan het opknappen. Met tennisbaan en ligging aan zee en in een natuurpark. Dat eiland heeft zo’n ander gevoel, je waant je terug in de tijd. De combinatie van een week door het geluid gaan op Ibiza en drie, vier dagen volledig *disconnected* zijn op Formentera is perfect.”

**Wat ga je laten zien op Masters of LXRY?** “Ik wil de autoriteit zijn en blijven op het gebied van huur, koop en investeringen op Ibiza. Mensen die overwegen daar vastgoed te huren of te kopen, moeten meteen aan Ibiza Estates denken. Ik wil dat wij *on top of mind* zijn. Samen met mijn verkoop- en verhuurteam en Upperclub Ibiza ga ik de stand op Masters of LXRY bemannen, die qua inrichting zal lijken op Villa Destino, en laten zien hoe onze hospitality werkt. Het wordt een Pink Orange-show, met lekker eten en drinken. Een vleugje Ibiza op Masters of LXRY!”

IBIZA-ESTATES.COM