MIJN GELD

CENTEN & PERCENTEN

'Familie'-acteur Yanni Bourguignon

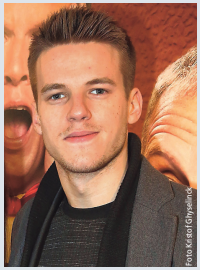

Foto Kristof Ghysselinck

«Grote slok uit budget gaat naar sterkedrank»

Acteur Yanni Bourguignon (23), die al meer dan vier jaar gestalte geeft aan Cédric Van de Caveye in de VTM-soap 'Familie', laat in zijn portemonnee én zijn ziel kijken.

Welke financiële les heb je geleerd van je ouders?
«Dat je geld maar één keer kunt uitgeven. Omdat ik niet merkgebonden ben, koop ik meestal wat in promotie staat. Mijn ouders deden dat vroeger ook altijd. Om de zoveel weken verander ik van zeep of deodorant, afhankelijk van wat er te hamsteren valt.»

Waar stop jij je spaarcenten in?
«Ik zou er meer mee bezig moeten zijn, maar ik beleg een klein deel van mijn spaargeld in cryptomunten als Bitcoin en Ethereum. De ene maand zijn ze sterk gestegen en denk ik: 'Shit, ik had ze moeten verkopen'. En de andere maand zijn mijn cryptocoins dan weer geen stuiver meer waard.»

In welke passies investeer je geld?
«Een grote hap van mijn budget gaat naar restaurants. Daarnaast spoel ik de maaltijd graag door met een goed glas. Verder ben ik een verzamelaar van sterkedranken. Whisky of wijn koop ik liever van een premiummerk dan dat ik mezelf laat foppen met de aanschaf van 'château migraine'.»

Zorg je voor een extra appeltje voor de dorst?
«Als zelfstandige is het een must om al op jonge leeftijd aan de herfst van je leven te denken. Van pensioensparen over langetermijnsparen tot het Vrij Aanvullend Pensioen voor Zelfstandigen (VAPZ) en een Individuele Pensioentoezegging (IPT): ik doe het allemaál. Zo wil ik een financiële terugval vermijden en – ook op mijn oude dag – ongestoord blijven genieten.»

Heb je ooit een financiële misstap gezet en welke les trok je daaruit?
«Toen mijn zus een auto kocht, was ik zestien en kreeg ik haar afgedankte Vespa. Die was helaas niet macho genoeg om op school mee te arriveren. Ik heb dan een brommer gekocht van een minder kwalitatief merk. Hij zag er cooler uit. Maar ik heb me blauw betaald aan herstellingen, want die bromfiets marcheerde meer niét dan wél.»

Samenstelling: Dennis Guilliams

ONZE EXPERTS VERKLAPPEN HOE BELEGGEN IN WIJN EEN SUCCES WORDT

«De juiste importeurs kennen is cruciaal»

Je hebt een spaarpotje en beleggen in wijn klinkt aantrekkelijker dan een klassieke fondsenportefeuille? Samen met drie wijnexperts duiken we onder in de wondere wereld van wijnbeleggingen. «Klinkt een aanbod te mooi om waar te zijn, dan is het dat meestal ook.» FEMKE VANDEVELDE

Over de populariteit van wijn bestaat niet de geringste twijfel. In 2018 werd er wereldwijd zo'n 293 miljoen hectoliter verzet. Met een consumptie van 32 liter per inwoner nemen we als bourgondische Belgen de vijfde positie in bij de grootste wijndrinkers ter wereld. Niet alleen om te consumeren, maar ook als beleggingsproduct floreert wijn al even. De wereld produceert immers voldoende wijn, maar veel te weinig premiumwijnen, terwijl de vraag naar kwaliteit net stijgt.
Voor freelance wijnconsulent Tom Haes klinkt dat vertrouwd in de oren. «België heeft een grote middenklasse die middelen beschikbaar heeft voor luxegoederen. Zij hebben vaak geïnvesteerd in gigantische wijnkelders en beschouwen die investering als een appeltje voor de dorst voor de volgende generatie. Bovendien is België een ideale uitvalsbasis om exclusieve wijnen te vergaren. Frankrijk, waar de meeste premiumwijnen vandaan komen, is ons buurland, maar ook Italië en Spanje bevinden zich dichtbij.»
Toch hoeven we ons niet meteen rijk te rekenen. Volgens de analisten van Bloomberg is wijn pas na tien jaar winstgevend en kan de waarde stevig schommelen. «Bovendien is wat voor de ene regio als topjaar geldt, voor de andere net een flop. Investeer dus alleen met een budget dat je kan missen», zegt Tom Haes.

Waardebepaling

«Als je wijn koopt om te bewaren ben je per definitie aan het beleggen, aangezien bewaarwijn een intrinsiek verbeteringspotentieel heeft tegenover drinkwijn», vult Haes nog aan. Hoe ouder wijn wordt, hoe meer hij dus waard kan zijn. Al moet je volgens sommelier Sepideh Sedaghatnia rekening houden met een resem parameters. «Het oogstjaar is van invloed op de waarde, net als het aantal zonne-uren, de neerslag, de temperatuur, het moment van de oogst, de ligging en bodem van de wijngaard en dergelijke. Dat vergt vakkennis en een constante monitoring van de koers *(bijvoorbeeld te volgen via de Liv-ex Fine Wine Index, de Wine Market Journal of Bordoverview)*.»
«Ook de productie is bepalend: hoe kleiner het totale volume, hoe waardevoller het wordt als je zo'n fles op de kop kunt tikken. Tot slot kan niet alleen de inhoud, maar ook de verpakking de waarde doen stijgen. Baron Philippe de Rothschild vraagt sinds de Tweede Wereldoorlog elk jaar aan een bekende kunstenaar om een nieuw etiket voor de flessen te ontwerpen. Onder meer Salvador Dalí, Joan Miró, Andy Warhol, Keith Haring en Karel Appel passeerden zo de revue.»
Om je niet te verliezen in roekeloze bevliegingen of wilde uitspattingen, is het volgens aankoper Danny Cardon van Belgium Wine Watchers cruciaal om een thema met een duidelijke doelstelling te bepalen voor je collectie. «Investeer je in wijn met het oogmerk om uiteindelijk te drinken, wil je sowieso verkopen of moet er een wisselwerking tussen beide bestaan? Zo kan je erover nadenken om twee kistjes van een bepaalde wijn in te kopen en na enkele jaren eentje door te verkopen voor de oorspronkelijke aankoopprijs van beide. Zo draai je *break-even*, maar heb je wel gratis en lekker gedronken.»

«Verkopen doe je als de wijnen op dronk zijn. Je kunt dat testen door zelf een fles te openen of af te gaan op de mening van consumenten, wijnverzamelaars en wijnjournalisten»

SEPIDEH SEDAGHATNIA

Toch gaan doorgewinterde verzamelaars een tikkeltje manischer te werk, lacht Sepideh Sedaghatnia. «Sommige mensen willen van een bepaalde wijn alle jaargangen kopen, anderen kiezen ervoor om telkens de absolute topwijn van dat jaar – die bijvoorbeeld de topscore 100/100 kreeg van het wijnplatform Parker – te verzamelen. Bied je zo'n volledige collectie aan, dan kan je dankzij het unieke karakter meteen hoog inzetten bij verkoop.»

Kopen zonder proeven?

Een echt begin maak je als leek pas door een expert in de arm te nemen. Tom Haes raadt zelfs aan om binnen je eigen netwerk op zoek te gaan naar collega-wijnliefhebbers die mee willen investeren in oude wijnen. «Zo maak je je koopkracht wat groter en wordt de commissie van een expert gedeeld. Omdat de gangbare en accurate marktprijzen geen geheimen kennen voor een goede wijnadviseur, zou je kunnen stellen dat zo iemand zichzelf terugbetaalt.»
Een andere optie is volgens Danny Cardon om elke lente te investeren in Bordeaux Primeur. «Volgens dat trapsgewijs verkoopsysteem wordt de nog onafgewerkte oogst eerst gereserveerd door de wereldwijde importeurs om in een volgende fase aan de wijnliefhebber aangeboden te worden. Op die manier koop je dus speculatief in, zonder te proeven. Je krijgt de fles pas twee jaar na dato geleverd, aangezien deze wijnen gemiddeld nog 12 tot 18 maanden op *barriques* moeten lageren om verder te verfijnen en uiteindelijk nog gebotteld te worden. Tegen hun release hoop je natuurlijk op positieve kritieken van grote recensieplatformen als Robert Parker, zodat je fles in waarde stijgt.»
Wat bij het voorbeeld van zowel Danny Cardon als Tom Haes opvalt, is dat het verkoopproces enorm selectief verloopt via een recht op aankoop. De grote wijndomeinen werken standaard met toewijzingen of *allocaties*. Slechts een handvol importeurs mag kisten van de topwijnen afnemen. Zij sturen vervolgens een mail naar hun beste klanten, die dan per fles kunnen intekenen. «Op zo'n lijst kom je niet zomaar», weet Haes. «Je moet de juiste importeurs kennen en al behoorlijk wat hebben ingekocht om kans te maken op de exclusieve wijnen. Vergelijk het met de jacht op een topwerk van een gevestigde kunstenaar. Het is niet omdat je het geld voor het kunstwerk op tafel legt dat jij daarom de nieuwe eigenaar wordt.»

«Omdat de gangbare en accurate marktprijzen geen geheimen kennen voor een goede wijnadviseur, zou je kunnen stellen dat zo iemand zichzelf terugbetaalt»

TOM HAES

«Het oogstjaar is van invloed op de waarde, net als het aantal zonne-uren, de neerslag, de temperatuur, het moment van de oogst, de ligging en de bodem van de wijngaard»

SEPIDEH SEDAGHATNIA

Voor de toekomst

Wie investeert, wil dat zijn of haar geld werkt. Dat is bij een natuurlijk product als wijn niet anders. Aangezien jij als eigenaar verantwoordelijk bent voor de waarde van je collectie, zorg je er het best voor dat ze in perfecte staat blijft, adviseert Sepideh Sedaghatnia. «Dat doe je door in een optimale bewaring te voorzien – een eigen kelder, een gehuurde opslagplaats via bijvoorbeeld Vindome of een klimatologische wijnkast. Door de flessen in plastic folie te wikkelen hou je het etiket in onberispelijke staat, ook in een vochtige kelder. Bewaar de flessen trouwens altijd in de originele verpakking of houten kisten waarin ze geleverd werden.»
Al bestaat de kunst er vroeg of laat in om de wijn te verkopen aan een wijnhandelaar of particulier, het liefst wanneer die zijn piek bereikt. Doe je dat vroeger, dan riskeer je een deel van de winst te mislopen. Ben je te laat, dan lijd je verlies. «Verkopen doe je als de wijnen op dronk zijn. Je kunt dit testen door zelf eens een fles te openen — maar dan slurp je van je eigen marge — of af te gaan op de persoonlijke mening van consumenten op Vivino, wijnverzamelaars op Cellartracker en befaamde wijnjournalisten als Robert Parker, Jancis Robinson of Stephen Tanzer.»
Danny Cardon vult aan: «Maak een vergelijking met aangeboden prijzen via wine-searcher en de behaalde prijzen op online veilingen zoals Sotheby's, Christy's Winefields of ons eigenste Best Wine Auctions.» Door corona is de wijnhandel grotendeels online verplaatst, wat risico's naar fraude met zich meebrengt. «Mocht blijken dat er bij ons een 'valse' fles door de mazen van het net is geslopen dan nemen wij onze verantwoordelijkheid», zegt Cardon. «Enkel op die manier kan er sprake zijn van engagement en transparantie.»

Foto's Steven Richardson, RV; Shutterstock

Vier vuistregels van Sepideh Sedaghatnia en Danny Cardon

1. **Probeer een eigen smaak te ontwikkelen door je te verdiepen in wijn.**
Boek wijnworkshops, doe research, lees specifieke wijnblogs, -magazines en -boeken, volg bepaalde sommeliers op de voet en informeer je over proeverijen in je buurt. Zo ontwikkel je meer *feeling*.

2. **Garandeer de veiligheid van je wijn vóór je een collectie aanlegt.**
Bewaar je wijnen liggend in stabiele omstandigheden. Zorg in je kelder of opslagplaats voor een constante temperatuur rond 12 °C en een vochtigheid tussen 60 à 80 %. Verder moet de ruimte vrij zijn van trillingen, licht en geuren. Laat je inboedel ook verzekeren tegen diefstal of brand. Een alternatief voor een wijnkelder is een wijnkast waarin de klimatologische omstandigheden perfect in balans zijn, al geniet een kelder altijd de voorkeur.

3. **Probeer zo dicht mogelijk bij de bron in te kopen.**
Hoe meer tussenpartijen, hoe duurder je fles in aankoop en hoe langer ze moet liggen om winst op te leveren.

4. **Koop goede jaargangen van grote huizen uit klassieke regio's en minimaliseer je risico.**
Uiteraard kan je op zoek gaan naar de opkomende namen, maar trends vallen moeilijker te voorspellen. Coolclimate-wijnen uit Oostenrijk en Duitsland of special cask uit Californië doen bijvoorbeeld hun intrede op de markt, maar voorlopig is hun meerwaarde beperkt. Beter één fles Petrus van 2.000 euro kopen waarop je zo goed als zeker een meerwaarde zal realiseren, dan je te spenderen bedrag op te splitsen.

SEPIDEH SEDAGHATNIA
werkte als sommelier van 't Zilte*** (Antwerpen), werd uitgeroepen tot Sommelier van het Jaar door Gault&Millau en runt sinds 2015 haar eigen wijnrestaurant en -bar Divin by Sepi (Antwerpen). Ze is ook actief als wijnconsulente en -auteur.
www.divinbysepi.be

DANNY CARDON
werkt al vijftien jaar als hoofdaankoper voor Belgium Wine Watchers, gespecialiseerd in het opkopen van privéwijnkelders. Zeldzame bordeaux' en bourgognes worden na authentificatie en taxatie via de winkel en webshop opnieuw verkocht. Best Wine Auctions van Belgium Wine Watchers is het veilingplatform waar particulieren hun wijnen kunnen aanbieden.
www.belgiumwine-watchers.com

TOM HAES
werkt als freelance sommelier in toprestaurants en op zelfstandige basis ook als wijnconsulent voor wie oude en exclusieve wijnen (met een bijzondere focus op Bourgogne of Italië) wil kopen of verkopen. Zijn rol varieert van kelderbeheer tot aankoopadvies.
www.dewijnkeldervantom.be

Welke wijnen tippen onze experts?
Voorbeelden van wijnen die in waarde stijgen komen uit de Franse wijnstreken Bordeaux (Château Mouton Rothschild, Petrus) en Bourgogne (Domaine de la Romanée Conti, Corton Charlemagne Coche-Dury), Champagne (Salon, Krug) en wijnen uit de Rhônevallei. Andere goede beleggingsobjecten zijn de Italiaanse 'super-tuscans' uit Toscane (Sassicaia), de barolo's en barbaresco's uit Piëmonte, samen met de toppers uit Spanje (Vega Sicilia).

«Je moet de juiste importeurs kennen en al behoorlijk wat hebben ingekocht om kans te maken op de exclusieve wijnen.»

TOM HAES