

An aerial photograph of a picturesque village in the Cotswolds, England. The houses are built from light-colored stone, with dark roofs and many chimneys. The village is nestled in a valley, surrounded by lush green fields and trees. In the foreground, there are some stone walls and a path leading through the trees. The overall atmosphere is peaceful and idyllic.

IDYLLISCH UITWAAIEN IN HET HART VAN DE COTSWOLDS

Het innovatieve businessmodel van August – waarbij een beperkte groep investeerders een aantal buitengewone, volledig gerenoveerde panden deelt – blijkt bijzonder overtuigend. Zelfs de grootste sceptici gaan overstag. Wij mochten het topsegment testen en trokken naar de betoverende Cotswolds, ten noorden van Oxford, om het zelf te ervaren.



De Cotswolds is de heuvelachtige, beschermde “Area of Outstanding Natural Beauty” in het zuidwesten van Engeland. De streek strekt zich uit van Bath in het zuiden tot Chipping Campden in het noorden. De eenvoudigste (en leukste) manier om er te komen, is met de auto op de veerboot vanuit Loon-Plage bij Duinkerke. Dat is rustiger en gemoedelijker, en tijdens een nacht met uitzicht op de monding en de vuurtoren van Grevelingen genieten we eigenlijk al van een kleine vakantie nog vóór de reis echt begint.

Dankzij een vooraf ingevulde ETA (iVisa) verlopen de grensformaliteiten vlot, zonder wachten of complicaties – bedankt, Brexit! De overtocht duurt amper twee uur en de DFDS-businesslounge (en het charmante accent van de ober) dompelen ons al meteen onder in een andere wereld. Trouwens, voor de luttele prijs van 20 euro kunnen we er naar hartenlust eten en drinken, inclusief bubbels en dessert. Eenmaal in Dover wacht ons wel nog een rit van vier uur (links rijden!) richting het groene hart van de Cotswolds.

WELCOME IN BLOCKLEY, LITTLE MANOR

We worden verwelkomd in een elegante cottage met vier slaapkamers, aan de rand van het pittoreske en relatief onbekende dorpje Blockley. Dit pand uit de exclusieve August Premium Collection overtreft alle verwachtingen, van de historische stenen gevel tot het ultieme en modernste comfort.

**De Europese pionier
in luxemedede-eigendom
staat garant voor
absolute toplocaties.**

Wat August écht onderscheidt, gaat verder dan uitzicht op de tuin: de Europese pionier in luxemedede-eigendom garandeert zijn zorgvuldig geselecteerde investeerders niet alleen uitzonderlijke woningen, maar ook exclusieve locaties die perfect verweven zijn met de lokale geschiedenis, cultuur en leefwijze. Dat subtiele maar cruciale extraatje – authenticiteit én prestige – is simpelweg onbetaalbaar.

CONCENTRISCHE CIRKELS

Op amper twee minuten wandelen, via het perfect gemaaid gras van de charmante begraafplaats rond de

kerk van St Peter en St Paul (vandaag een openbaar park) staan we al tussen buurtwinkels, pubs, restaurants en alle praktische voorzieningen.

Natuurlijke liefhebbers kunnen hier trouwens hun hartje ophalen: de perfect onderhouden, duidelijk gemarkeerde wandelpaden vertrekken letterlijk aan de voordeur. Binnen een straal van tien kilometer, bereikbaar via wandelroutes en open weiden, liggen enkele van de meest schilderachtige dorpen van de regio. Must-stops voor wat afwisseling onderweg? Bourton-on-the-Hill, bereikbaar via het magnifieke Batsford-arboretum, mét halte bij het restaurant Horse & Groom (Bib Gourmand in de Michelinids). Of Moreton-in-Marsh, met een charmant treinstation richting Londen, gezellige *inns en pubs*: een plek waar Tolkien naar verluidt inspiratie tankte voor zijn romans. Even verderop ligt de Four Counties Stone, waar de historische grenzen van de voormalige graafschappen Gloucestershire, Warwickshire en Oxfordshire samenkomen. Trek je nog verder zuidwaarts, richting Stow-on-the-Wold, dan hoort een stop bij The Porch House erbij. Dit is officieel de oudste pub-inn van Engeland, al meer dan duizend jaar onafgebroken open en nog steeds razend populair. En dan zijn er nog Chipping Campden en Broadway, twee tijdloze juweeltjes op slechts enkele minuten van Blockley. Perfect bewaard, authentiek en bijzonder sfeervol: dorpen waar de tijd lijkt stil te staan.

We wanen ons even in het hart van de Shire, klaar om Bilbo, Frodo of Sam Gewissies te kruisen op het terras van een pub met rieten dak. Maar als we aandachtiger kijken, merken we hoe zorgvuldig elk gebouw is gerestaureerd en herbestemd, zonder ooit zijn karakter te verliezen. Dat is bijvoorbeeld het geval bij het hotel The Lygon Arms of het restaurant House of George W Davies.

**In het hart van de Cotswolds
lijken ontsierende
toegangswegen, rotondes
en andere verkeerszones
eenvoudigweg niet te bestaan.**

In het hart van de Cotswolds lijken de ontsierende toegangswegen, rotondes en andere verkeerszones die in onze moderne wereld het landschap verstoren, eenvoud-





digweg niet te bestaan. Recente woonontwikkelingen tonen hoe het ook kan: elegante, kleinschalige winkelcentra die naadloos opgaan in het historische weefsel. Een schoolvoorbeeld van geslaagde lokale retailintegratie.

EEN LITTLE MANOR DAT ALLES HEEFT VAN EEN GROOT LANDHUIS

Terug in Blockley wacht ons een rustige nacht in Little Manor. Het landhuis is uitgerust met alle moderne voorzieningen. Toch ademt het een tijdloze elegantie, met zijn terrassen op verschillende niveaus en uitzicht op de uitgestrekte tuin van de naburige cottage, waar de Blockley Brook zacht kabbelend doorheen stroomt. Het ruisende water vormt de soundtrack van ons verblijf. De woning telt vier ruime slaapkamers en vier badkamers, slim verdeeld over twee verdiepingen en twee vleugels, gescheiden door een royale living en een kantoor. Dat garandeert maximale privacy en rust. De keuken op tuinniveau verweeft rustieke charme met modern comfort: op maat gemaakte kasten, een traditionele boerengootsteen en een klassiek Aga-fornuis maken de Cotswolds-cottage-ervaring compleet. De aangrenzende eetkamer geeft uit op het ruime terras met tuinmeubilair.

AUGUST COLLECTION, EEN UNIEK MODEL

August wil het bezit van tweede verblijven vergemakkelijken en hierbij ook toegang bieden tot een authentieke, lokale levensstijl. En toegegeven, dat model kent weinig gelijken. Het volledig geïntegreerde bedrijf achter dit

goed geoliede concept ontwikkelt, koopt, renoveert, onderhoudt en beheert luxewoningen in regio's die zowel populair zijn bij investeerders als bij toeristen.

Jaarlijks lanceert August slechts zes nieuwe private collecties en ook de eigenaars worden zorgvuldig geselecteerd: maximaal 21 per collectie. Met aandelen die gemiddeld 800.000 euro waard zijn, richt August zich op uitzonderlijke eigendommen in iconische regio's, altijd met een sterke lokale service en een hyperpersoonlijke begeleiding. Eén aandeel geeft eigenaars gemiddeld acht tot twaalf weken per jaar toegang tot hun woningen. Wie meer wil, kan tot vier aandelen per collectie verwerven of combineren tussen collecties.

Sinds de oprichting heeft August meer dan tachtig woningen in zijn portfolio opgenomen en meer dan twintig collecties opgebouwd in tien Europese bestemmingen. Intussen telt het model zo'n zeshonderd eigenaars uit achttien verschillende landen, van de VS en het VK tot de Benelux, en een aantal internationale expats.

EIGENDOMMEN VAN DE AUGUST COLLECTION: CATEGORIEËN EN INSTAPPRIJS PER AANDEEL

- Pied à Terre Collection, vanaf € 405.000
- Signature Collection, vanaf € 480.000
- Grand Pied A Terre Collection, vanaf € 665.000
- Premium Collection, vanaf € 700.000
- Prime Collection, vanaf € 1.800.000

VIER VRAGEN AAN MÉLIE DUNOD, CEO VAN AUGUST COLLECTION

Mélie Dunod is geboren in Parijs en opgegroeid in een vastgoedfamilie. Ze combineerde haar studies rechten en financieel advies met praktijkervaring in vastgoedprojecten voor hotelgroepen en particuliere klanten in heel Europa, vooral in Angelsaksische landen. In 2018 richtte ze in Londen samen met Nico Watzenig August op. Vanaf dag één was het hun ambitie om het concept van vakantiehuizen en luxe tweede verblijven te herdefiniëren met een transparant, betrouwbaar en zorgenvrij model. Hierbij hadden ze bijzondere aandacht voor duurzaam toerisme, lokale handelszaken, ambachtelijk vakmanschap en authentieke renovaties.

Bezitten jullie vermogende klanten volledig eigendom wanneer ze één of meerdere aandelen verwerven – doorgaans tussen 405.000 en 1,8 miljoen euro – afhankelijk van het type vastgoed binnen de collectie?

Absoluut. We selecteren onze investeerders met zorg en doorgaans hebben ze al enige ervaring met de vastgoedmarkt. We wilden hen een oplossing bieden op basis van drie vaste pijlers: gedeeld volledig eigendom, toegang tot meerdere woningen en reëel woonplezier voor een eerlijke, transparante prijs. Vandaag omvat elke August-collectie maximaal vijf woningen, ondergebracht in een rechtspersoon, een Britse vastgoedvennootschap met beperkte aansprakelijkheid. Investeerders kopen één of meerdere aandelen van die vennootschap (maximaal 21 per collectie) en verwerven daarmee een reëel, juridisch eigendomsaandeel – geen louter gebruiksrecht zoals bij timesharing-modellen wel het geval is. Om de structuur gezond te houden, behoudt August zelf geen belang: zodra een collectie is samengesteld, is ze voor 100% in handen van de aandeelhoudende eigenaars. Maximaal drie eigenaars vormen samen de raad van bestuur en keuren beslissingen en de jaarrekening goed (ingediend door August). Onze rol blijft dus helder: wij beperken ons tot het selecteren, kopen, renoveren en beheren van de woningen, in dienst van de eigenaars.

Hebben jullie sinds 2018 al zicht op klantloyaliteit? Zijn er herverkopen van aandelen met meerwaarde en eventuele herinvesteringen in hogere segmenten?

Zeker. Ondanks onze relatief jonge leeftijd hebben



Mélie Dunod, CEO van August Collection

we een zeer liquide, volwassen markt ontwikkeld: wanneer onze investeerders aandelen te koop aanbieden, worden die binnen enkele weken opgekocht, wachtlijsten zijn eerder regel dan uitzondering en de gerealiseerde meerwaarden zijn al aanzienlijk. Het gevolg: de meeste verkopers stappen meteen opnieuw in, vaak in een hogere, luxueuzere categorie. Dat is een sterk signaal van vertrouwen én een mooi bewijs van waardegroei. Het blijft ons doel om minstens 50% van de nieuwe klanten via bestaande klanten te verwerven. Zij zijn echte ambassadeurs van het merk en het concept.

Nieuwe investeerders kunnen zich dus al positioneren op toekomstige collecties, puur op basis van locatie, omvang en kwaliteit, in lijn met bestaande portfolio's?

Precies.

De Cotswolds vormen binnen jullie geografische aanbod een beetje een uitzondering. Die regio is immers minder bekend dan de meeste andere bestemmingen die jullie voorstellen. Is dat een nadeel, ondanks de unieke charme en levenskwaliteit?

Dat hebben wij ons zelf ook afgevraagd. Aanvankelijk twijfelden we en vreesden we dat deze minder bekende, minder toeristische locatie vooral Angelsaksische klanten zou aantrekken. Maar tot onze verrassing is de Cotswolds-collectie net bijzonder populair bij Benelux-klanten. Ze waarderen de rust, schoonheid en authenticiteit, en het feit dat er minder toeristen zijn dan bijvoorbeeld in Toscane of op de Balearen. ■