

Atterbury maak 'n plan in Oos-Europa

Struikelblok vir hulle 'n geleentheid

Mari Blumenthal

Suid-Afrikaners weet van plan maak en skrik nie vir struikelblokke nie. Daarom kan hulle sakegeleenthede in Oos-Europa beter gebruik as dié streek se versigtige bure uit die Weste.

Louis van der Watt, uitvoerende hoof van die Atterbury-groep, sê dié eiendomsontwikkelaar se ervaring in Afrika se ontwikkelende markte gaan nuttig te pas kom met sy planne om uit te brei in Oos-Europa.

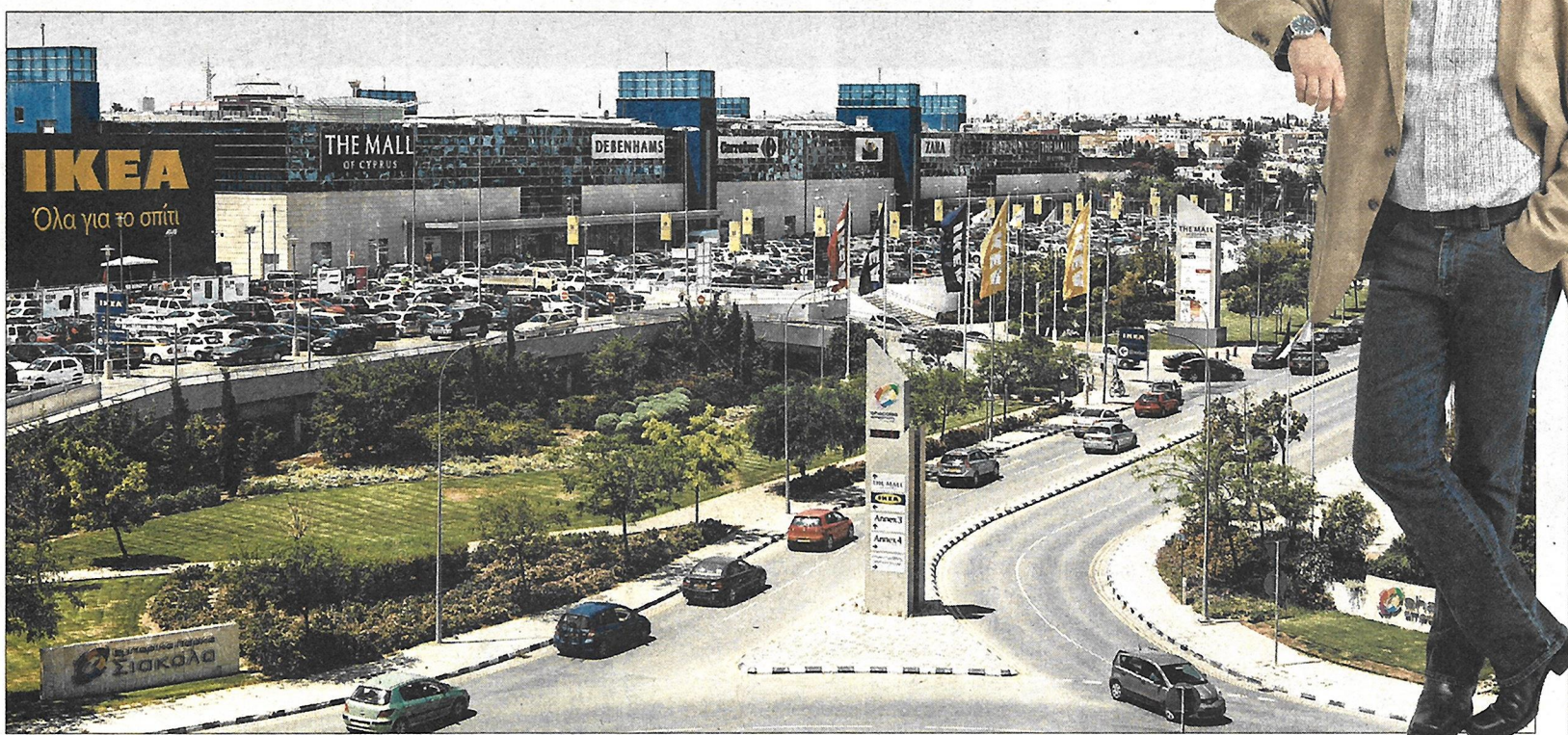
Atterbury het met Europese beleggers saamgespan om Atterbury Europe, 'n nuwe maatskappy wat in Nederland geregistreer is, te skep.

Attacq, Atterbury se genoteerde kleinboetie, is ook deel van die vennootskap. Attacq verskaf die kapitaal aan Atterbury om ontwikkelings te doen.

Wanneer 'n ontwikkeling voltooi is, kan Attacq dit teen kosprijs koop, maar Atterbury behou 'n belang daarin.

Atterbury Europe het die afgelope week aangekondig hy het sy eerste transaksie beklank met die koop van twee winkelsentrums op die eiland Ciprus vir €200 miljoen. Atterbury gaan dié sentrums uitbrei en het reeds 'n derde sentrum in Ciprus in die oog.

Van der Watt sê waar Griekeland steeds met skuldprobleme sukkel, het Ciprus reeds sy pak



The Mall of Cyprus in Nicosia, hoofstad van die eiland Ciprus. Atterbury het die sentrum onlangs gekoop en beplan om dit verder uit te brei. Inlas: Louis van der Watt, uitvoerende hoof van die Atterbury-groep.

gevat. Die eiland se ekonomie begin nou verstewig.

Atterbury Europe maak ook eersdaags 'n kantoor in Wene in Oostenryk oop van waar die maatskappy sy aanslag op die Oos-Europese mark verder gaan voer.

Van der Watt sê Atterbury beplan om saam met plaaslike vennote te werk wat dié streek verstaan, maar die groep wil ook munt slaan uit sy unieke vaardighede.

Hy sê Atterbury het met die ontwikkeling van Caltongate, 'n ontwikkeling vir gemengde gebruik in Skotland, besef die groep het nie in Wes-Europa 'n mededingende voordeel nie, terwyl Oos-Europa groot geleentheid bied.

“Wes-Europa is so vol regulasies dat 'n mens nie jou entrepreneursvaardighede kan aanwend nie. Wes-Europeërs is ongemaaklik met Oos-Europa se ongeorganiseerdheid, maar Suid-Afrikaners is gewoon aan struikelblokke en planne maak.”

Van der Watt sê die meeste Oos-Europese ekonomieë maak nou opgang nadat hulle in die verlede onder 'n kommunistiese bestel was.

“Die mense daar is baie goed opgelei en indiensnemingsyfers is daarom goed. Hulle het ook ná die val van kommunisme eers eienaarskap van hul eiendomme gekry. Dit beteken hulle het geen verbandskuld om af te betaal nie. Dit laat hulle met groter besteebare inkomste.”

Van der Watt sê die kommunistiese regimes van Oos-Europa het wel uitstekende infrastruktuur gebou, wat dit nou baie makliker maak vir eiendomsontwikkelaars om daar uit te brei as in ander ontlukende markte soos Afrika.

Van der Watt sê dit sal aanvanklik 'n uitdaging wees om 'n kultuur van inkopies doen by 'n winkelsentrum onder Oos-Europeërs te vestig.

“Hulle ken dit glad nie. In Belgrado in Serwië woon ongeveer 2 miljoen mense, maar daar is tans net twee winkelsentrums. Die mense wil geld uitgegee, maar daar is niks om na toe te gaan nie.”

Wanneer hulle wél blootgestel word aan winkelsentrums, raak

hulle gou gek daarna.

Van der Watt sê 'n goeie sentrum in Oos-Europa kry maklik dubbeld soveel voete oor sy drumpel as een in Suid-Afrika.

Hy sê dit beteken dat bekende kleinhandelaars uit Wes-Europa baie gretig is om na Oos-Europa uit te brei. Hulle raap plek in winkelsentrums op.

Van der Watt sê hy beskou struikelblokke soos taal of ander vreemdhede aan die Oos-Europese mark eerder as geleentheid.

“Daai struikelblokke bestaan oral ter wêreld. Dis die ouens wat bereid is om hulle te oorkom wat die geld maak.

“Ek hou van struikelblokke, want dit hou ons mededingers buite.”