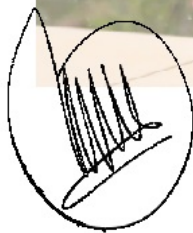


Golden Real Estate: De meerwaarde van goede contacten

Date : 15 november 2021



Ignace Menwissen

De loop van de wereld wordt bepaald door goede contacten. Die hebben de grootste meerwaarde. Veel meer dan cijfers en rijkdom. Presidenten hebben de macht een land te besturen. CEO's van grote ondernemingen hebben de mogelijkheid een land plat te leggen via de controle over de toevoer van dagelijkse producten. Netwerken van contacten zijn belangrijk. Realiteit is wel dat die netwerken in bijna alle gevallen enkel opgebouwd worden via hun utilitaire waarde.

In Golden Real Estate neemt vastgoedexpert Ignace Meuwissen u mee achter de schermen van de markt van luxevastgoed. U krijgt een exclusieve inkijk op het hoe, wat en waarom van luxevastgoed. Zoals alles wat met geld heeft te maken, wordt ook het aspect van luxevastgoed met een subjectieve marketing saus overgoten. Meuwissen toont u die markt zoals hij is, zonder saus erop.

Bij de opbouw van mijn onderneming ben ik steeds op zoek gegaan naar goede contacten. Naar personen die mij kunnen verder helpen, met goed advies of met deskundige uitleg. Mensen die iemand anders iets gunnen. Maar mijn e-mails en telefoons werden gewoon niet beantwoord. Zelfs wanneer ik aanwezig was bij een event of ik de mogelijkheid had in contact te komen met een belangrijk iemand, werd ik genegeerd, ik bestond niet. Maar nu, tijdens de voorbije jaren van mijn succes, feliciteren diezelfde mensen mij. Ze contacteren mij per e-mail of proberen persoonlijk met mij in contact te komen. Niet uit interesse voor mijn persoon, maar voor mijn know-how, mijn contacten.

Ik merk dat wij mensen kuddedieren zijn. We zoeken elkaar op, met goede of slechte bedoelingen. Sinds ik enkele transacties in de sector van het luxevastgoed succesvol wist af te werken, ontvang ik uitnodigingen van personen en ondernemingen die zich graag willen verbinden met mijn clientele of mijzelf. Geld staat daarbij steeds centraal. Hoe groter de transactiewaarde van het luxevastgoed, hoe voorname de uitnodiging. Dat is op zich interessant. Hoe groter het vermogen, hoe meer er onder de radar gesproken wordt. Met bepaalde van mijn cliënten is het internet en telecommunicatie nog steeds taboe. Gesprekken moeten persoonlijk gevoerd worden.

Onlangs kreeg ik een anoniem telefoontje met de vraag of ik 'metselaar' wilde worden. Ik begreep het niet goed. Ik woon al meer dan 20 jaar in het buitenland. Mijn eerste indruk was duidelijk niet gepast. Ik dacht dat het de VDAB was die mij belde of ik in de bouw wilde werken. Waarop ik vriendelijk verzocht mij niet meer te willen bellen voor een openstaande vacature. De man aan de andere kant van de lijn kwam echter met meer achtergrondinformatie. Hij sprak in naam van een voorname vrijmetselaarsloge en contacteerde mij met de vraag of ik geïnitieerd wilde worden. Ook hier zoekt men blijkbaar naar contacten, maar dan waardevolle contacten om bruggen te bouwen.

In het onderhouden van contacten ben ik vrij goed. Contacten gebaseerd op eerlijkheid en respect kunnen in alle openheid een meerwaarde geven. En dat niet alleen in mijn activiteit. Wij hebben contacten nodig, onze samenleving is er op gebaseerd. Realistisch genoeg, ook wanneer het gaat om geld en om de opbouw

van persoonlijk vermogen.

Volgende week: Zin en onzin van makelaars