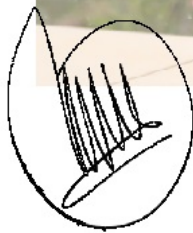


Golden Real Estate: De sleutel tot succes

Date : 29 november 2021



Ignace Meuwissen

Het is een veelgestelde vraag: “Hoe doet u dat? Hoe komt u aan uw succes?” En ik heb er geen probleem mee die sleutel tot het succes uit handen te geven. Het verwondert me dan ook telkens weer dat er zo weinig mee gebeurt met die sleutel.

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

De sleutel tot succes

Wanneer we willen komen tot de sleutel van mijn succes is het essentieel te vertrekken van het gegeven dat ik werk met luxevastgoed. Maar mijn ervaringen kunnen ook nuttig zijn voor vastgoedtransacties in het algemeen. Vooreerst denk en werk ik in naam van mijn cliënteel. Ik denk oplossing gericht. Ik werk pro-actief met doelgerichte marketing, marketing die ik zelf heb ontwikkeld. Hoe ik dat deed? Door te luisteren, tot ik er soms letterlijk moe van werd. Een terugkomende stelling van makelaars is dat de prijs omlaag moet om te verkopen. Sorry, maar dat staat niet in mijn woordenboek. Het is erg belangrijk om te werken met een team van gepassioneerde mensen. Die niet door geld zijn gedreven. Een object van 1 of van 100 miljoen, het blijft altijd een woning. Het blijven stenen. Het je niet laten misleiden door schoonheid, grootheid of weelde was voor mij steeds essentieel belangrijk. Alleen op die manier kon ik focus houden op de essentie.

Het is een vraag die velen bezig houdt. Moet ik als eigenaar van luxevastgoed zelf de verkoop in handen houden of doe ik beroep op een vastgoedmakelaar die zo snel mogelijk een exclusiviteitscontract wil ondertekend hebben. Wat is de beste keuze? Er zijn meerdere gedragscodes in het aanbieden van luxevastgoed. Gedragscodes die ook van toepassing zijn wanneer er geen exclusiviteitscontract wordt ondertekend. Deze codes zijn geen echte enigma's maar toch worden ze zelden of nooit toegepast door de eigenaar of de vastgoedmakelaar. Zelf hanteer ik deze codes minutieus. Het zijn codes die ik zelf nog heb verfijnd en uitgewerkt. En ze hebben mij tot op heden geen windeieren gelegd. De meeste vastgoedmakelaars willen een exclusiviteitscontract hebben, met de belofte het vastgoed zo snel mogelijk verkocht te hebben. Maar ik heb nooit een exclusiviteitscontract gevraagd aan mijn cliënteel. Waarom niet? Wat als de eigenaar zijn vastgoed verkoopt? Heb ik dan recht op een commissie? Op basis van mijn open communicatie met mijn cliënteel creëer ik een goede verstandhouding. Want contracten zijn werk voor advocaten, niet toch? Mijn opdrachten neem ik erg serieus. Ook al omdat het gaat om grote bedragen die mogelijk toekomen aan latere erfgenamen.

Ons succes heeft geresulteerd in een wachtlijst tot en met einde 2022. Op die lijst staan veel vragen van eigenaars van luxevastgoed over hoe ze hun vastgoed moeten verkopen. Het gaat mij daar bij enkel om de contacten, niet meer. Niet alleen het kennen van je cliënteel, maar er ook zakelijk mee verbonden zijn. En op die manier komen tot oplossing gericht denken en transacties succesvol afronden. Mijn advies luidt dan ook als volgt. Voor eigenaars van luxevastgoed: maak goede afspraken met makelaars en behoudt de controle over de communicatie. Dat zal een meerwaarde opleveren bij de verkoop. Voor vastgoedmakelaars: denk in naam van de cliënt. En hou altijd focus.

Dit is mijn laatste column in deze serie “Golden Real Estate”. Ik hoop dat u er als lezer hebt van genoten. Maar vooral dat ze voor u een meerwaarde hebben kunnen betekenen.