

VASTGOEDKETEN RE/MAX HEEFT GROOTSE PLANNEN IN BELGIË

# „We geven ons 5 jaar om marktleider, te worden”

*Volgende week opent Re/Max, een van de grootste vastgoedmakelaarsnetwerken ter wereld, zijn eerste vestiging in België. Zorgt het bedrijf voor een aardverschuiving in de sector?*

**H**et moet gezegd: de nieuwkomer op de Belgische vastgoedmarkt heeft ambitie. „Binnen tien jaar willen we in België een netwerk van honderd tot 150 kantoren uitbouwen,” zegt *Mathias von der Decken*, directeur voor *Re/Max België-Luxemburg* en houder van het masterfranchisecontract voor beide landen. „En we geven onszelf vijf jaar de tijd om marktleider te worden in België.”

*Century 21, Era* en de onafhankelijke makelaars in residentieel vastgoed in ons land zijn dus gewaarschuwd: het Amerikaanse *Re/Max* zal zich niet tevreden stellen met een tweederangspositie. Op 6 september opent in Gent het eerste Belgische *Re/Max*-kantoor zijn deuren. Nog dit jaar wil *Re/Max* zes kantoren hebben in ons land. „Voorlopig concentreren we ons op Oost-Vlaanderen,” zegt *Mathias von der Decken*. „Want de meerwaarde van een netwerk komt pas tot zijn recht als de kantoren dicht genoeg bij elkaar liggen.”

## Op zoek naar topverkopers...

Het typische Amerikaanse succesverhaal van *Re/Max* begint in 1973. *Dave Liniger* is al enkele jaren topverkoper bij een middelgroot makelaarskantoor. Op een dag heeft hij er genoeg van dat zijn veel minder presterende collega's nagenoeg evenveel verdienen als hij. Hij dient zijn ontslag in en begint met een eigen makelaarskantoor. In datzelfde jaar opent hij nog zeven kantoren. In 1978 viert *Re/Max* de opening van het honderdste kantoor en sluit de duizendste makelaar zich aan bij het netwerk.

„Het succes en de snelle groei van *Re/Max* zijn grotendeels te verklaren door de manier waarop de makelaars worden vergoed,” vertelt *Mathias von der Decken*. „*Dave Liniger* heeft een unieke structuur gecreëerd waarin mensen zoals hijzelf, professionele makelaars die veel verkopen, echt beloond worden voor hun inzet. Daardoor oefenen we een grote aantrekkingskracht uit op de topverkopers.”

**De snelle groei van *Re/Max* is grotendeels te verklaren door de manier waarop de makelaars worden vergoed.**

Vandaag telt *Re/Max* ruim 74.000 makelaars en meer dan 4300 kantoren in 41 landen. Met de slogan 'Niemand in de wereld verkoopt meer vastgoed dan *Re/Max*' eist het bedrijf ook het marktleiderschap in de sector op. Wat het aantal kantoren betreft, moet *Re/Max* wel de (eveneens Amerikaanse) franchiseketen *Century 21* (6600 kantoren) laten voorgaan. De eigenaar van *Century 21*, *Cendant Corporation*, heeft overigens ook *Era* (2500 kantoren) in zijn portefeuille.

**HENDRIK NELDE EN MATHIAS VON DER DECKEN (RE/MAX)**

*Op 6 september opent in Gent het eerste Belgische Re/Max-kantoor zijn deuren. Nog dit jaar wil Re/Max zes kantoren hebben in ons land.*



## ... maar liefst geen cowboys

*Hendrik Nelde*, 'broker-owner' van *Re/Max Premier*, het eerste kantoor in Gent, legt uit wat die unieke structuur juist inhoudt. „In een *Re/Max*-kantoor werken verschillende makelaars. Ze delen dus dezelfde infrastructuur, betalen daar ook een maandelijke bijdrage voor, maar de commissies op de verkopen steken ze wel voor het grootste deel in eigen zak.” Concreet: slechts 20 % van de commissie gaat naar de broker-owner, de eigenaar van het kantoor, en naar *Re/Max*, dat het onder meer aanwendt voor communicatie en reclame. De overige 80 % wordt verdeeld onder de inkoper en verkoper van het pand, overigens meestal dezelfde persoon. „Dankzij de ondersteuning van het kantoor kunnen de verkopers zich bijna voltijds toeleggen op wat ze het beste kunnen: het verkopen van vastgoed.”

Bestaat het risico dan niet dat *Re/Max* vooral de cowboys van de sector zal aantrekken? „Nee,” antwoordt *Hendrik Nelde*. „We zullen alleen door het *BIV* (*Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars*) erkende makelaars aanvaarden. Bovendien moeten ze verklaren de 38 artikels uit onze *Re/Max-code of ethics* te zullen naleven. En elke kandidaat-franchisenemer wordt zorgvuldig door *Re/Max* gescreend.”

Is er in België nog wel plaats voor meer dan honderd nieuwe vastgoedmakelaarskantoren? „Er zijn hier heel wat kleine kantortjes die met een of twee makelaars werken. Ik vermoed dat er daar veel mensen bij zijn die wel de stap willen zetten naar een eigen kantoor, maar het risico en de investeringslast toch te groot vinden. Op die groep mikken we met *Re/Max*.”

Ook *Mathias von der Decken* twijfelt niet aan de slaagkansen van *Re/Max* in België. „In alle landen waar *Re/Max* van start is gegaan, en dat zijn er ondertussen 41, is het uitgegroeid tot een succes. Waarom zou het in België dan niet lukken?”

LAURENZ VERLEDENS ■