

HENDRIK NELDE IS EERSTE
VASTGOEDCOACH VAN VLAANDEREN

'Ook de koper van een huis heeft recht op advies'



Hendrik Nelde: 'Wie een huis wil kopen, moet neutrale informatie kunnen krijgen.' © Pol De Wilde

De eerste vastgoedcoach van Vlaanderen is opgestaan. Hendrik Nelde haalt de mosterd uit Amerika, maar put ook uit zijn jarenlange ervaring als vastgoedmakelaar in Gent. 'Het is hoog tijd dat een koper professionele ondersteuning krijgt', zegt Nelde.

vastgoed

Elke Mussche

De verkoper wordt in de helft van de gevallen bijgestaan door een makelaar', zegt Hendrik Nelde (43). 'In de andere gevallen gaat een verkoper vaak eerst bij een notaris of een makelaar te rade. Als het huis verkocht geraakt, is de notaris al gecontacteerd door de verkoper. De bankier die de koper een lening aanbiedt, wil ook alleen maar dat die verkoop plaatsvindt. Maar wie geeft de koper eigenlijk neutrale, professionele informatie?'

Nelde, die meer dan twintig jaar ervaring heeft als makelaar aan de zijde van verkopers, wil het over een andere boeg gooien. 'In de Verenigde Staten is een vastgoedcoach heel gewoon. Ook in Nederland neemt een koper een makelaar mee als hij naar een huis gaat kijken. Waarom zou de koper hier in de kou moeten blijven staan?'

Wie in België een huis wil kopen, neemt in het beste geval een vriend of familielid mee die ervaring heeft in de sector. 'Ik noem die persoon altijd *nonkel Roger*, de gepensioneerde oom die vroeger architect was', zegt Nelde. 'Die man gaat mee op huizenjacht, en doet dat gratis en voor niets. Dat is het doorslaggevende argument. Maar hoe kan die nonkel Roger nu degelijk advies geven over een herenhuis in hartje Gent als hij zijn hele loopbaan lang nieuwbouwwoningen heeft gekend?'

'Het is toch niet logisch dat een koper er in België nog steeds alleen voor staat, en dat voor zo'n dure en belangrijke beslissing?'

Hendrik Nelde
Vastgoedcoach

Een koper heeft volgens Nelde zeven personen nodig die hem bijstaan om een huis te kopen. 'Een jurist die de kleine lettertjes in de documenten precies kan analyseren, een architect die kijkt of er potentieel in zit om het huis te verbouwen of iets bij te bou-

wen, een aannemer die de stevigheid van de constructie keurt en een prijsraming maakt, een algemeen vastgoedadviseur die weet of de vraagprijs realistisch is en het geld daardoor goed belegd is, een schatter die de waarde van het pand definieert, een fiscalist die de koper adviseert over voordelige constructies om het huis te kopen en ten slotte een professioneel onderhandelaar die kan discussiëren over de prijs en de koopvoorwaarden.'

Dat advies wil Nelde verenigen in één persoon, de vastgoedcoach of *real estate coach*, zoals hij die zelf noemt. 'Uiteraard heeft dat advies een prijskaartje. Als ik van a tot z met de koper meega, vraag ik een commissie van 3 procent op de uiteindelijk betaalde prijs voor het huis. Voor afzonderlijke diensten, zoals onderhandelen over de finale prijs of inschatten hoeveel verbouwingen zullen kosten, werk ik met vaste prijzen.'

De vastgoedcoach gelooft dat het voor de koper zal lonen om met een deskundige op huizenjacht te gaan. 'Nog te veel mensen betalen te veel geld voor hun huis. Het is toch niet logisch dat een koper er in België nog steeds alleen voor staat, en dat voor zo'n dure en belangrijke beslissing?'

Lezersservice

Meer informatie over de real estate coach vind je op www.recoach.be