

DE VOORDELIGE VASTGOEDMAKELAAR:

De vastgoedmarkt is voor veel particulieren nog steeds moeilijk te doorgronden. Schattingswaarde van eigendommen samen met administratieve formaliteiten zijn nog maar een deel van de knelpunten waarmee o.a. een verkoper te maken krijgt. Dat een vastgoedmakelaar hier een welkome uitweg biedt, kan dus moeilijk ontkracht worden en dat daar een ernstige verloning moet tegenover staan, hoeft geen betoog.

Een particulier heeft er alleen maar voordeel bij beroep te doen op een vastgoedmakelaar en dat weet ook Gentenaar Hendrik Nelde die belangrijke rollen in de sector vervult... Hendrik Nelde: "Ik heb twee vastgoedkantoren, maar zelf werk ik tegenwoordig vooral als vastgoedconsultant. Klanten kunnen hiervoor bij mij terecht om een realistische en neutrale waardebeoordeling van een eigendom te bekomen. Daarnaast zorg ik ook voor opleidingen en help ik vastgoedmakelaars op hun weg naar professionalisering. Verder ben ik tevens voorzitter van het CIB Oost-Vlaanderen (Confederatie Immobiliën Beroepen) en maak ik nog deel uit van tal van werkgroepen." Het lijstje met redenen waarom iemand er goed aan doet een vastgoedmakelaar in te schakelen is volgens Nelde objectief gezien alvast aanzienlijk groot te noemen. H. Nelde: "Een particulier die z'n eigendom verkoopt zal via een vastgoedmakelaar in de eerste plaats kunnen rekenen op een hogere prijswaarde door de gevestigde waarde en band tussen doelgroep en makelaar. Nu is het zo dat het vaak de prijs van de makelaar (3% + btw) is die de grootste drempel vormt voor verkopers. Als je daarentegen ook weet dat je behaalde verkoopprijzen via een vastgoedkantoor maar liefst 10 tot 15% hoger liggen, dan is de kostprijs van het honorarium verwaarloosbaar. Daarbij komt ook dat de particulier geen kosten voorgeschoteld krijgt, zolang het vooropgestelde doel niet bereikt werd! 'No cure, no pay' dus. Maar de voordelen houden hier nog helemaal niet op. De vastgoedmakelaar kent de gangbare markt uiteraard als geen ander en heeft automatisch ook alle noodzakelijke vergelijkingspunten, zodat hij perfect weet hoe hij de verkoop commercieel dient aan te pakken. Tevens heel belangrijk is dat het professioneel statuut van de makelaar er ook gelijk voor zorgt dat de klant zich zelf geen zorgen hoeft te maken om de nodige contracten en de aanvraag van de correcte wettelijke documenten. Vervolgens moet je ook weten dat de verkoop van een eigendom tegenwoordig bestaat uit méér dan 10 bladzijden. Deze moet bovendien volledig juridisch sluitend zijn en daaraan beginnen als leek is heel moeilijk! Een koper heeft ook vaak een emotionele band met zijn eigendom en daardoor een minder objectief beeld van de waarde. Hier staat de vastgoedmakelaar dan weer in een neutrale positie en slaagt hij er beter in op de consumentenmarkt in te spelen. Een ander misverstand is dat eigenaars vaak denken dat ze lang gebonden zijn aan één vaste makelaar. Het is zo dat een moeilijker project gemakkelijk kan toevertrouwd worden aan 2 verschillende makelaars bv. nadat de eerste makelaar er na 3 maand niet in slaagde te verkopen. Een belangrijk punt voor de doe-het-zelf verkopende particulier is nog dat de omzetperiode of de termijn tussen het te koop stellen van een huis en het eigenlijke verkopen bij de vastgoedmakelaar doorgaans veel korter is. Je zal je eigendom maar eerst "verbranden" op de markt: iedereen weet dat je eigendom te koop staat en wacht enkel nog af tot je de prijs laat zaken! Vertrouw dus op je makelaars!", aldus Hendrik Nelde. www.vastgoedconsultancy.be