

Hendrik Nelde, immobiliënmakelaar, Gent

“Een huis huren, kon ik niet. Dus kocht ik er een.”

De bordjes en pancartes met zijn naam en foto zijn niet weg te branden uit de straten van Gent. Onder de immobiliënmakelaars in die regio is de vennootschap van Hendrik Nelde opvallend aanwezig. De firma-auto's in vanillecrèmekleurig geel snijden door het stadscentrum en de naamgever heeft zichzelf de zware taak opgelegd in de branche van percentjes op een eerlijke en correcte manier zaken te doen. Zat hij van huis uit in de huizen?

Mijn ouders verwachtten dat ik een job zou zoeken. Dat heb ik ook gedaan. Ik ben tuinaanlegger en ben bij een tuinaannemer gaan werken. Negen dagen lang. En dat waren er acht en half teveel. Mijn hele jeugd lang hebben mijn ouders, mijn leerkrachten en professoren gezegd wat ik doen moest, en ook al was ik met overtuiging aan de job begonnen, toch voelde ik meteen dat dit niet strookte met mijn niet te onderdrukken drang naar vrijheid. Ik zou mijn eigen weg gaan, zonder compromissen.

Vrijheid, je eigen weg, maar had je een concreet doel?

Neen. Doen waar ik zin in had. De regels van anderen niet volgen. Een eigen zaak opstarten. Tegelijk was het zo concreet en vaag. Een zwaar motorongeval dwarsboomde mijn dromen. Anderhalf jaar zou ik niet kunnen werken. Die toestand beïnvloedde mijn keuze. Ik zou iets zoeken waarin ik toch kon fungeren, ook al kon ik moeilijk op mijn benen staan. Mijn interesse voor auto's was groot. Mechanica had ik in avondschool gevolgd, toen ik nog school liep. En dus zou ik... tweedehandswagens verkopen.

Goed idee, maar hoe begin je daaraan?

Ik zocht een terreintje. Iets bescheiden en goedkoop. Snel merkte ik dat een groot terrein op een toplocatie niet echt duurder was dan een klein terreintje in een zijstraat. En dus huurde ik een toplocatie: langs de grote weg, aan een verkeerslicht, in het oog springend. En ik ging bij autohandelaars en garagisten langs en vroeg hen enkele tweedehandswagens bij mij te brengen. Ik zou ze verkopen. Vanaf de eerste dag had ik dertig auto's op mijn terrein. De eerste maand verkocht ik er vijftien. Alle maanden die volgden, haalde ik betere resultaten.

De juiste locatie

Heb je daar veel reclame voor moeten voeren?

Nee, geen reclame. Mijn geloof in 'de juiste locatie' is groot. In combinatie met het aanbod uiteraard. Ik wou auto's verkopen tegen de prijs van een heel dure fiets.

Moet een autoverkoper dan geen service bieden in de vorm van garageactiviteiten?

Dit dacht ik aanvankelijk ook. Ik had ook een grote garage gehuurd en daar zou ik elke voormiddag aan de slag zijn. De vierde voormiddag liep het al mis: iemand wou een auto kopen en dus moest ik op mijn verkoopterrein zijn. Nooit heb ik nog de tijd gehad om naar die garage te stappen. En het bleek ook dat ik die activiteit niet nodig had.

Kopers maakten geen punt van het ontbreken van die service?

Ik deed alles met externen. Een bandencentrale, een glashersteller, een garagist, allen wilden ze graag opdrachten aanvaarden.

Het klinkt alsof het gesmeerd liep. En toch mee gestopt?

Met dit beroep is geen eer te halen. Ik wil op een correcte en eerlijke manier zaken doen met mensen. Als autohandelaar mag je dit proberen, toch bekijkt iedereen jou als een sjoemelaar. Dit is de hoofdreden waarom ik de autohandel enkel als een tussenstap zag, geen einddoel. Bovendien interesseerden immobiliën mij écht.

Spreekt over 'een toplocatie voor tweedehandswagens' wijst in de richting van feeling voor immobiliën.

Als het gaat om handel drijven, moet een immobiliënmakelaar meedenken met het product. Een goedkope tweedehandswagen moet je verkopen waar veel mensen met een beperkt loon wonen. Mensen die van de ene maand in de andere leven. Je moet je vestigen op een plaats waar veel mensen voorbijkomen, liefst aan een verkeerslicht waar ze moeten stilstaan en niet anders kunnen dan op je aanbod aan auto's kijken. Zo werkt het voor elk product. Elk product heeft eigen kenmerken.

Geen geld om te huren

Hoe wordt iemand nu immobiliënmakelaar?

Mijn eerste transactie deed ik toen ik het ouderlijk huis verliet. Ik had de fierheid er nooit terug te keren. Maar een betaalbaar appartement of huis vond ik niet. Ik had 15.000 Belgische frank op mijn bankrekening. Daarmee kon ik zelfs niet de borg betalen voor een appartementje. Wat wel kon, heb ik gedaan: ik heb een huis gekocht. Een huis dat een miljoen frank kostte. Bij de bank heb ik het blijkbaar goed uitgelegd, want ik kreeg een hypotheeklening. Ik verhuurde de eerste verdieping voor 7.800 frank in de maand; voor mijn lening betaalde ik maandelijks 8.000 frank. Een goedkopere formule vond ik niet. Bovendien was de passie geboren.

U wou die formule herhalen?

Ik wou beter doen. Zes maanden later kocht ik mijn tweede huis. Een uitgebrande woning. Zo heb ik renovatie in de praktijk leren kennen. Bovendien kreeg ik een bijzondere interesse in woningen en gebouwen. Ik volgde wat er op de woningmarkt bewoog. Toen ik iemand aantrof die een huis zocht, kon ik die helpen. Die inspanningen liet ik betalen. Zo werd ik makelaar. In 1993, toen een makelaar een erkenning nodig had, goot ik mijn activiteiten in een vennootschap.

Die vennootschap doet het ondertussen niet slecht, zo blijkt.

Ik heb nu drie immobiliënvennootschappen en 19 medewerkers in dienst. Ze werken allemaal in de regio Gent. In één zaak treed ik op de voorgrond: de zaak die mijn familienaam draagt. In de andere vennootschappen werk ik in de achtergrond.

U beconcurrereert zichzelf?

Jawel, maar met mate. Er zijn 62 actieve makelaars in groot-Gent. Elke makelaar is voor 1/62^{ste} concurrent van de andere.

Waarom drie vennootschappen, en niet één grote?

Elke vennootschap heeft een eigen concept. De ene werkt uitsluitend met bediendencontracten. In de andere zaak werk ik met twee vennoten. In de derde werken enkel zelfstandige medewerkers.

Ik moet het zelf doen

Is het uittesten van die formules een sport?

Niemand anders test het uit; bij niemand kan ik raad vragen. Het gemiddelde Belgische immobiliënkantoor werkt met 2,4 mensen. Vaak zijn dat de zaakvoerder, zijn partner en een part-time tipgever of administratief medewerker. Kantoren met meer dan tien mensen in dienst, dat vind je nagenoeg niet. Dus moet ik het zelf uitzoeken, wat ik ook doe.

Heeft u een zakelijk doel?

Mijn doel is een behoorlijk marktaandeel in een beperkte regio verwerven. Elke nodige stap die correct is, zet ik.

Bent u tevreden?

Mocht ik kunnen herbeginnen met de kennis van vandaag, het zou sneller gaan. Maar ik ben blij dat het lukt.

Voelt u zich de hoofdrolspeler van een mooi, zelf bedacht verhaal?

Als ik plots niet meer zou kunnen werken, dan zou ik dit verhaal zelfs neerschrijven in een boek. Een boek over 'de moed om te doen wat je vindt te moeten doen'.