

# Onder Ondernemers

## “Onder Ondernemers”

Deze nieuwsbrief van OKEE, maandelijks in uw mailbox én op de OKEE-website, kadert in de volgende filosofie: beter een goede buur, dan een verre vriend. Op deze manier laten we ondernemend Eeklo telkens kennismaken met collega-ondernemers uit de buurt. We gaan op gesprek bij Karen Van de Woestijne, zaakvoerder van Vastgoedkantoor ‘Immo Van de woestijne’.



### Karen, wat doen jullie hier precies?

Wij zijn vastgoedmakelaars en hebben drie open kantoren in Eeklo, Aalter en Maldegem. We hebben ook gesloten kantoren in het Waasland en binnenkort ook aan de kust. Onze regio spreidt zich dus uit binnen die perimeter.

### Vastgoedmakelaar zijn, wat houdt dat dan in?

Wij hebben twee grote activiteiten-groepen. Enerzijds zijn dat de **beheersactiviteiten**. Dat is bijvoorbeeld wanneer mensen vastgoed kopen als belegging maar niet de tijd hebben om alles daarvoor in orde te brengen. Dan regelen wij de verhuur, en volgen de huurders mee op, zodat de huurprijs correct betaald wordt en het pand degelijk onderhouden wordt. Beheer gaat

ook over syndicschap. Bij het beheer van appartementsgebouwen met verschillende eigenaars, is een syndicus nodig om alle afspraken en beslissingen in goede banen te leiden. Ook daar zorgen wij voor.

Anderzijds is onze tweede grote activiteit de **bemiddeling**; verkoop en verhuur. Dat zijn transacties waarbij iemand een pand wil verhuren of verkopen, waarbij wij dan op zoek gaan naar de juiste huurder of koper.

### Jouw vader, Mark Van De Woestijne, heeft de zaak opgericht. Hoe is het allemaal begonnen?

In mijn geboortjaar, 1969, is mijn vader met de activiteiten hier gestart in Eeklo. Toen was dat nog een combinatie van vastgoed en verzekeringen. Maar die laatste zijn er na verloop van tijd uitgehaald. In die tijd was vastgoedmakelaar ook nog geen bekende activiteit. Ik denk dat hij ondervond dat hij daar goed in was. Veel mensen vroegen hem om hulp bij o.a. de verkoop van hun huis. Zo werd hij gaandeweg het aanspreekpunt voor alles wat met vastgoed te maken had. Eind jaren '70 heeft hij ook de beroepsvereniging opgericht, het CIB (Confederatie van immobiëliers). Hij is voorzitter geweest van die vereniging

en daarna ook vertegenwoordiger in Europa. Hij is altijd zeer actief geweest in deze sector.

Wij vinden het heel belangrijk dat je als makelaar thuis bent in je stiel, dat je de wetgeving op je duimpje kent en dat je je job op een correcte manier uitvoert. In deze sector kan de concurrentie hard zijn. Een huis kopen of huren, dat gaat over grote beslissingen in het leven van mensen. Daarom dat wij degelijk en correct advies willen geven, zodat onze klanten ons kunnen vertrouwen.

### Wanneer ben jij in de zaak gegaan?

Ik ben pas in 2006 in de zaak gegaan. Aanvankelijk wilde ik vooral een mooie nine-to-five job. Ik ben afgestudeerd als burgerlijk ingenieur telecommunicatie.



NamijnstagekonikstartenbijAlcatel en daar was ik verantwoordelijk voor de data marketing. Ik deed dat heel graag, dat was een mooie middle management job, waarbij ik heel veel mocht reizen. Na verloop van tijd merkte ik dat ik eigenlijk helemaal niet nine-to-five aan het werken was, maar veel meer. Al dat reizen bleek ook moeilijk te combineren met een gezin. Dan begon het uiteindelijk toch te kriebelen om in de zaak van mijn vader verder ter gaan. Toen hij in 2005 aankondigde dat hij op zoek zou gaan naar een opvolger heb ik vrij snel beslist dat ik dat wilde doen. Ik ben nog steeds heel blij dat ik dat gedaan heb, want ik doe het enorm graag.

### Is jouw vader, na het doorgeven van de fakkel, nog steeds actief in de zaak?

Mijn pa is nu 70 jaar, hij is niet dagdagelijks meer actief, maar hij springt nog vaak eens bij als het druk wordt. Dat doet hij met heel veel plezier. Hij geeft ook nog steeds de opleiding aan iedereen die hier in het kantoor start, uiteraard met de nodige anekdotes.

Ikzelf ben hier nu tien jaar. In 2006 hadden we enkel een kantoor in Eeklo. Vanaf dan hebben we elke twee jaar een nieuw kantoor

opgestart. Zo situeert onze regio zich nu van het Waasland tot aan de kust. In die kleine tien jaar zijn we qua omzet en activiteiten vervijfvoudigd, dus we hebben al een heel mooi traject meegemaakt. We werken met een zeer goed team van ongeveer twintig mensen, waarvan tien mensen op verkoop werken, vier op verhuur, en zes mensen op beheersactiviteiten.



### Is het een harde sector om in te werken?

Het is alvast een heel boeiende sector. Politiek is er ook altijd wel iets aan het *bougeren*. Ik ben zelf ook voorzitter van de beroepsvereniging in Oost-Vlaanderen en zetel in de Nationale Raad van het Beroepsinstituut in Brussel, dus ik zit geregeld samen met politici. De politiek is ongelofelijk geïnteresseerd in vastgoed. Kijk maar naar het recente voorstel om de huurprijzen aan banden te leggen. Er is elke week wel iets dat zich op de voorgrond werpt als

het over vastgoed gaat. Ik vind dat fascinerend en hecht veel belang aan ons maatschappelijk engagement. Maar, concurrentieel kan het wel een heel harde wereld zijn. Zeker op vlak van verkoopactiviteiten. Bij beheersactiviteiten ligt het anders, dat is veel persoonlijker, je ziet mensen op regelmatige basis, dat gaat over langdurige samenwerkingen. Daarom dat wij heel erg staan op een correcte aanpak. Wij geven onze klanten eerlijk en juist advies. Zo bouw je vertrouwen op en zijn mensen veel sneller geneigd om terug te komen.

Het belangrijkste wat de mensen van ons moeten weten is dat ze hier altijd terecht kunnen met vragen. Het hoeft niet enkel over de verkoop of verhuur van een pand te gaan, soms willen mensen graag eens een gedacht van wat hun woning op dit moment waard is. Daar kunnen wij hen bij helpen. Wie vragen heeft over huurders of verhuurders, ook al zijn wij geen tussenpersoon, mag daarvoor altijd bij ons langskomen. Wij kennen die wetgeving op ons duimpje. Dat is onze stiel, en wij staan iedereen daar graag in bij.

Wie meer info wenst, of Immo Van de Woestijne wenst te contacteren:

<http://www.immovdw.com>