

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.**

Wie vaak in het Meetjesland komt, heeft ze ongetwijfeld al zien hangen, de groen-witte bordjes van ImmoYves. Vandaag gaan we langs bij Yves zelf, in zijn kantoor in de Koning Albertstraat.



Dag Yves, kan jij vertellen wat jullie hier precies doen?

“Onze core business is vastgoed, zowel verkoop als verhuur. Vooral residentieel. We hebben ook een aantal bedrijfsgebouwen te huur, maar hoofdzakelijk zijn onze klanten particulieren. Onze regio strekt zich uit over het hele Meetjesland.”

Je hebt je zaak opgericht in 2012. Had je daarvoor al ervaring met vastgoed?

“Vast en zeker. Die baksteen in mijn maag, die heb ik van thuis uit meegekregen. Toen ik 16 was ben ik als jobstudent al gaan werken in een kantoor dat mijn ouders goed kenden. Op mijn 18de ben ik dan vastgoedrecht gaan studeren. Om makelaar te worden moet je dan ook

een stage doen van een volledig jaar. Die heb ik in hetzelfde kantoor gedaan waar ik als jobstudent werkte. Om effectief makelaar te zijn, moet je altijd een zelfstandig statuut hebben, anders mag je geen vastgoedhandelingen treffen. Dat heeft ook vooral te maken met de zware verzekeringen. Na mijn jaar stage ben ik dan ook vast beginnen werken in dat kantoor.”

“Een tijdje later leerde ik mijn vrouw kennen. Zij runt een hotel in Eeklo, en zo leerde ik de regio hier kennen. In 2012 heb ik vol goede moed dit kantoor opgericht. Vijf jaar later blijkt dat geen slechte keuze geweest te zijn. Ondertussen werken wij hier met vier. Ik heb het een aantal maanden alleen gedaan, maar al snel kwam Stefanie erbij, zij is stagiair vastgoedmakelaar. Quinten is onze man van de prospectie, en sinds kort heeft Abdoulaye ons team verwoegd als verantwoordelijke verhuur. We zijn een geoliede machine, we kennen elkaars dossiers, zodat we altijd up to date zijn en ook in afwezigheid van iemand, onze klanten direct kunnen bijstaan.”

Is de vastgoedsector een competitieve sector?

“Wel, het is zeker een competitieve sector, waar je steeds alert en wakker moet zijn. Maar dat is een goede zaak, want dat houdt ons scherp.”

Hoe maak jij het verschil met andere makelaarskantoren ?

“Wij zetten heel erg in op onze klantvriendelijkheid en onze service. Wij zijn bijvoorbeeld een van de weinige kantoren die ook in het weekend geopend zijn. Zo zijn we gemakkelijker bereikbaar voor mensen die werken van maandag tot vrijdag. Je kan ook 's avonds afspraken maken met ons, wij zijn daar heel flexibel in. Mensen zijn altijd welkom bij ons, ook nadat ze bijvoorbeeld al tekenden voor hun huis. Wij bewaren alle documenten heel goed in dossiers, dus als er iets nodig is achteraf, kunnen zij ook altijd bij ons terecht.”

“We zijn ons systeem ook aan het digitaliseren en optimaliseren. Wij geven bijvoorbeeld gratis indexatie aan onze klanten. Dat kan omdat onze software daarop voorzien is. Elk jaar met de verjaardag van het contract, krijgt de verhuurder een brief. Dat is iets heel kleins, maar we krijgen daar heel goede reacties op.”

Je huis particulier verkopen, of via een makelaar, daar hangt een ander kostenplaatje aan vast. Wat is het voordeel om je huis te verkopen via een makelaar ?

“Ten eerste is het bewezen dat een makelaar altijd net iets hoger in prijs kan landen dan een particuliere

verkoper. Dat ligt aan een aantal factoren. Eén daarvan is de emotionele gebondenheid van de particuliere verkoper. Wij, als makelaar, verkopen bakstenen, en we moeten daar zo hoog mogelijk in scoren. Als je een kandidaat binnenkrijgt die het hele huis afkraakt, dan zal je als makelaar minder geneigd zijn om daar aan toe te geven. Wat voor een particulier moeilijker is.”

“Ten tweede mag je niet onderschatten hoeveel documenten je de dag van vandaag moet aanvragen om in orde te zijn. De wetgeving is heel strikt. Denk maar aan de EPC's, stedenbouwkundige inlichtingen, elektrische keuringen, bodemattesten. Elk jaar komt daar ook wel iets bij. Dat wordt ook allemaal voor jou in orde gemaakt, en tot in de puntjes geregeld.”

Als je aan vastgoed denkt, denk je ook meteen aan alle websites waarop je terecht kan. Is er een trend naar meer online huizen bekijken?

“Die is er zeker. Mensen zullen altijd eerst online kijken. Daarom doen wij sinds juli ook virtuele bezoeken. Je kan via onze website een digitale tour maken doorheen de huizen. Daardoor spelen wij ook in op de hedendaagse

noden. Mensen hebben niet veel tijd, op die manier kunnen ze, wanneer het hen best uitkomt, thuis al eens rondneuzen en kijken wat hun voorkeuren zijn. Via die virtuele tour krijg je ook een heel realistisch beeld van het huis binnenin. Een camera liegt niet: als dat huis en kleine living heeft, zal je dat ook op camera al gezien hebben. “

“ Dit impliceert wel niet dat mensen niet meer naar het kantoor komen. Dat is zeker nog nodig voor het persoonlijke contact, om een goed gesprek te hebben met je klant. Zeker voor het oudere publiek. Die mensen gaan niet online, en zijn meer geneigd om op basis van het goede contact op kantoor een keuze te maken. Die persoonlijke touch blijft wel het allerbelangrijkste. Wij willen een goede service bieden en onze klanten op de best mogelijke manier van dienst zijn. De huurder van vandaag, dat is de koper van morgen. Als je een goede service verleent, er een goede band hebt opgebouwd met die mensen, dan komen zij later zeker terug.”

