

Hendrik Nelde, Nelde nv

## “Markt schat toegevoegde waarde van onze dienstverlening steeds beter in”

Vastgoedmakelaars moeten verder blijven investeren in professionaliteit, kwaliteit en communicatie. Dat zegt Hendrik Nelde, oprichter en gedelegeerd bestuurder van het Gentse vastgoedkantoor Nelde nv en sinds dit jaar voorzitter van CIB Oost-Vlaanderen. Zelf voegde hij de voorbije jaren de daad bij het woord door zijn kantoor in de regio Gent uit te bouwen tot een hoofdrolspeler, waar momenteel 12 bedienden oplossingen zoeken voor elke vastgoedvraag van het cliënteel. “In een vastgoedkantoor spelen de medewerkers een cruciale rol in het behalen van de resultaten.”

Een vastgoedkantoor met 12 medewerkers is in België een uitzondering. “Gemiddeld werkt een makelaarskantoor in België met 2,4 personen,” vertelt Hendrik Nelde. “Dikwijls zijn dat de zaakvoerder, zijn partner en een parttime tipgever of administratief medewerker. Het illustreert hoe versnipperd onze markt is. Ter vergelijking: in onze buurlanden telt een vastgoedkantoor gemiddeld 4,6 medewerkers. Dat je met twee en een halve medewerker je cliënteel niet in alle onderdelen van de vastgoedmakelarij even goed kan adviseren, spreekt voor zich. Dit beroep wordt namelijk steeds ingewikkelder: je hebt de residentiële gebouwen, het bedrijfsvastgoed, de verhuurmarkt, het takenpakket van



Hendrik Nelde: “Het beroep van vastgoedmakelaar wordt steeds ingewikkelder: je hebt de residentiële gebouwen, het bedrijfsvastgoed, de verhuurmarkt, het takenpakket van en de wetgeving over de syndicus, enzovoort.”

en de wetgeving over de syndicus, enzovoort. Met 12 geschoolde medewerkers hebben wij een degelijke kennis over het merendeel van deze onderdelen. Wij spelen in deze markt daardoor een belangrijke rol, zeker in de regio Gent.”



**MATHIEU  
GIJBELS**

Bedrijfs- en Kantoorbouw

“Toen wij een aannemer kozen waren de criteria kwaliteit en snelheid. Alleen is het zoals bij wijn, je kent het resultaat pas nadat je ervan proeft. Wij kunnen nu, na afloop van onze bouw, zeggen dat de NV Mathieu Gijbels de kwaliteit geleverd heeft waarvoor zij bekend staan. Prima afgewerkt, perfect binnen de strakke timing en met een zeer goede communicatie naar ons en onze architecten. Het is ook een aannemer met mensen die hun vak kennen. Mensen die steeds oplossingen aanreiken, nooit problemen. Dat bedoel ik met risico's vermijden.”

“Wie kwaliteit wil, neemt beter geen risico's.”



Wijnhandel Licata Vini, Diepenbeek

PEd Architectenburo

Vittorio Simoni



Laurent Licata  
Bestuurder Licata Vini

Meer weten over realisaties in uw sector of uw buurt? Nieuwbouw, renovatie of kleine aanpassingswerken?

Tel: +32(0)89 81 91 00 | [www.gijbels.com](http://www.gijbels.com) | [info@gijbels.be](mailto:info@gijbels.be)



**MATHIEU  
GIJBELS**  
Bedrijfs- en Kantoorbouw



Het platform waar kapitaalzoekers, ondernemers en privé-investeerders elkaar vinden.

Dat gebied kent Hendrik Nelde, op het vlak van vastgoed, als zijn broekzak. "Groot Gent is een doorzichtige en faire markt," zegt hij. "Met zijn 220.000 inwoners is dit stedelijk gebied kleiner dan Brussel en Antwerpen, waar internationale en institutionele spelers mee de regels bepalen, en groter dan de meeste provinciesteden, waar een handvol makelaars en vastgoedinvesteerders de markt controleren. Die kenmerken maken van Groot Gent een boeiende vastgoedregio."

**"Het marktaandeel van de vastgoedmakelaars is van ongeveer 24% in 1994 gestegen naar meer dan 50% in 2006."**

### Professionaliteit stijgt

Hoewel de vastgoedmarkt behoorlijk versnipperd blijft, neemt de professionaliteit van de sector de laatste jaren sterk toe. "Vooral dankzij de inspanningen van het BIV, het Beroepsinstituut van Vastgoedmakelaars, en het CIB, de Confederatie van Immobiliënberoepen," zegt Hendrik Nelde.

"Met het CIB Oost-Vlaanderen houden we onze 185 leden tijdens maandelijkse vergaderingen en via nieuwsbrieven op de hoogte van alle ontwikkelingen en CIB-leden kunnen ook tegen zeer degelijke tarieven cursussen volgen bij het VIVO, het Vlaams Instituut Vastgoedopleiding. Die inspanningen leveren resultaat op, want de toegevoegde waarde van onze dienstverlening wordt door de markt steeds beter ingeschat. De cijfers liegen er alvast niet om: het marktaandeel van de vastgoedmakelaars is van ongeveer 24% in 1994 gestegen naar meer dan 50% in 2006."

### 'No cure, no pay'

Beroep doen op de service van een vastgoedmakelaar biedt dan ook heel wat voordelen. "Wij werken bijvoorbeeld altijd met schriftelijke overeenkomsten, die voldoen aan alle wettelijke bepalingen," beklemtoont Hendrik Nelde. "Dat biedt zekerheid bij belangrijke aan- en verkoop- of verhuurbeslissingen waar dikwijls erg grote bedragen mee gemoeid zijn. Een gebouw kopen of verkopen vergt bovendien veel tijd. Particulieren hebben die tijd meestal niet, maar wij wel omdat het ons beroep is. Wij zorgen er ook voor dat we enkel potentieel geïnteresseerden met een aangeboden pand in contact brengen. We koppelen kopers en verkopers heel doelgericht aan elkaar. Voorts werken de meeste makelaars volgens de formule 'no cure, no pay'. Alleen als er een overeenkomst tot stand komt, moet er een commissie worden betaald. Die commissie bedraagt meestal 3% van de verkoopprijs, wat heel weinig is. Gemiddeld haalt een makelaar namelijk 10% tot 15% meer uit de verkoop van een gebouw dan wanneer een particulier de verkoop zelf doet."


**"Gemiddeld haalt een makelaar 10% tot 15% meer uit de verkoop van een gebouw dan wanneer een particulier de verkoop zelf doet."**

### Strategische participaties

Nast Nelde nv heeft Hendrik Nelde nog twee andere vastgoedvennootschappen: Bertone, waarin hij met twee andere vennoten actief is, en een vestiging van GIMOV nv (Gentse InvesteringsMaatschappij Onder Vennootschapsvorm). "Alleen bij Nelde nv treed ik op de voorgrond," vertelt Hendrik Nelde. "Bij Bertone en GIMOV nv werk ik achter de schermen. De vastgoedkennis, die ik het voorbije anderhalve decennium dankzij heel wat commerciële successen heb verworven, wil ik blijven verzilveren. Daarom zoek ik gewetensvolle, professionele medewerkers en/of partners, al dan niet uit de sector. Want ook wie zijn of haar sporen heeft verdiend in een andere sector, maar een grote interesse heeft in vastgoed, kan een rol spelen in onze strategische uitbouw. Concreet zoeken wij een partner die veel kaas heeft gegeten van 'people management' en professionaliteit hoog in het vaandel voert. Tegelijkertijd staan wij open voor een samenwerking met een BIV-erkende makelaar met lange termijnvisie. Doel is onze activiteit uit te bouwen tot een marktleider in de regio. Daarvoor hebben we de juiste mensen en strategische participaties nodig." Meer info: [www.vastgoedconsultancy.be](http://www.vastgoedconsultancy.be).

**YOUR MATE**

**MAGIC AND TRAVEL EVENT**



Christos Kritikos - Veldstraat, 89  
9420 Erpe-Mere (Belgium)  
Tel.: (00)(32)(0)53 63 11 15  
Mobile : (00)(32)(0)497 27 22 15

[christos.kritikos@scarlet.be](mailto:christos.kritikos@scarlet.be)

[www.yourmate.be](http://www.yourmate.be)