

EERSTE VLAAMSE VASTGOEDCOACH STAAT KOPERS BIJ

«Goed huis en scherpe prijs gegarandeerd»

Mensen die hun huis willen verkopen, worden bijgestaan door een notaris of een makelaar, de kopers staan bijna altijd alleen. Daardoor betalen ze dikwijls te veel of kopen ze een kat in een zak. Als het aan Hendrik Nelde (43) ligt, is die tijd voorbij. Hij presenteert zich als de eerste vastgoedcoach van Vlaanderen. «Hoog tijd dat kopers objectief, professioneel advies krijgen voor ze hun krabbel zetten», zegt hij.

DIETERT BERNAERS

In Amerika en Canada maar ook in Nederland is het de gewoonte van de wereld. Iemand die een huis wil kopen, roept het advies in van een ervaren en neutrale professional. Niet zo in België. «Een Belg die een pand op het oog heeft, spreekt in het beste geval een vriend of een familielid aan», zegt Nelde. «Ik noem die mensen 'nonkels Roger'. Niet zelden gaat het om een gepensioneerd architect die zijn hele leven nieuwbouw-appartementen heeft getekend en dus niets kent van oude herenhuisen of villa's. Bovendien wordt van nonkel Roger vaak ook verondersteld dat hij de prijsonderhandelingen voert, en daar heeft hij uiteraard al helemaal geen kaas van gegeten.»

Zeven jobs in één

Hoog tijd dus voor een vastgoedcoach die beslagen is in alle terreinen rond de aankoop van een huis. «Als je een pand wil kopen – voor velen de belangrijkste aankoop van hun leven – heb je eigenlijk advies nodig op zeven vlakken», zegt hij. «Om te beginnen heb je een aannemer, een architect, een schatter en een vastgoedadviseur nodig. Later in het



HOOG TIJD DAT NIET ALLEEN 'NONKEL ROGER' ADVIES GEEFT BIJ DE VOOR VELEN BELANGRIJKSTE AANKOOP VAN HUN LEVEN
Hendrik Nelde (43)

proces ook een fiscalist en een jurist, en om de prijs zo laag mogelijk te krijgen ook nog eens een onderhandelaar. Met mijn 20 jaar ervaring in de vastgoedsector durf ik te zeggen dat ik in mijn eentje die zeven personen kan belichamen.»

Kopers kunnen Nelde ook alleen maar inhuren om bijvoorbeeld de prijsonderhandelingen te

doen. «Dan spreken we op voorhand een vaste prijs af», zegt hij. «Als ze willen dat ik de koop van het begin tot het einde begeleid, vraag ik een commissie van 3% van de verkoopprijs.»

Wel vreemd is dat Nelde op zijn website ook huizen te koop aanbiedt. Hij eet dus van twee walle-tjes? «Absoluut niet», zegt hij. «Ik heb jaren als makelaar gewerkt, maar dat heb ik nu uiteraard stopgezet. Die panden zaten in mijn portefeuille, maar zijn overgenomen door een andere makelaar die de dossiers afwerkt.»

Naïef

Als de vastgoedcoach binnenkort zijn plaatsje veroverd op de markt, zullen de makelaars het moeten opnemen tegen onderlegde onderhandelaars in plaats van vaak onwetende en naïeve kopers. «En toch vind ik dit een goede zaak», zegt Iain Cook, afgevaardigd bestuurder van vastgoedkantoor ERA Belgium. «Wij vragen ons hier al jaren af waarom Belgen het vertikken om voor zulke belangrijke aankopen geen neutraal advies in te winnen. De meeste kopers zijn er echt van overtuigd dat ze zowel juridisch als bouwtechnisch enorm onderlegd zijn, terwijl dat meestal niet zo is.»

Cook vraagt betwijfelt of er op korte termijn veel werk zal zijn voor de vastgoedcoach. «Je kunt onze makelaars ook inhuren voor een 'aankoopopdracht', vertelt Cook. «Wij voeren dan de onderhandelingen en vragen in ruil 15% op de besparing. Als we een huis van 200.000 euro kunnen kopen voor 180.000 euro, zijn we dus 3.000 euro rijker en bespaart de koper 17.000 euro. Maar echt succesvol mag ik deze dienst niet noemen, integendeel.»

Info: www.recoach.be