

'Ondernemerschap makelaars en taxateurs essentieel'

18-11-2010 12:59

"De vastgoedmarkt is razendsnel veranderd, om die reden dienen gecertificeerde makelaars en taxateurs ook mee te veranderen. Daar is ondernemerschap voor nodig. Op dit thema willen wij met deze vijfde editie van het Nationaal Symposium Makelaardij op inspelen", zegt Ed van de Bijl, algemeen directeur van VastgoedPRO, de organisator van het jaarlijkse evenement.

Van de Bijl verwacht voor deze vijfde editie van het Nationaal Symposium Makelaardij (NSM5), gehouden in de Eemhof in Zeewolde, ruim 1000 bezoekers. Dat zou opnieuw een stijging van het aantal bezoekers zijn ten opzichte van de editie vorig jaar die in Apeldoorn werd gehouden (NSM4). "Wij willen met dit symposium ons positief onderscheiden ten opzichte van andere bestaande symposia en congressen van verschillende vastgoedorganisaties. Elk symposium van ons verbinden we aan een actueel en origineel thema. Daarom hebben we dit jaar gekozen voor het thema 'Ondernemend 2011: business as usual?'. Verschillende toonaangevende sprekers zullen vertellen wat goed ondernemerschap inhoudt en hoe je hiervan in crisistijd profijt kun trekken."

Dat is volgens Van de Bijl echt nodig. "Maar liefst 20-25% van het aantal makelaarskantoren zijn de afgelopen paar jaar van de markt verdwenen. Dat varieerde van de grote jongens zoals de woningmakelaarstak van Meeüs en Boelens Jorritsma maar ook talloze éénpitters die het niet gered hebben. De partijen die het overleefd hebben dienen nu echt te werken aan goed ondernemerschap. Men moet niet wachten tot de crisis overwaait, bij de volgende klap zit je er dan bij", aldus Van de Bijl.

VastgoedPRO, eind vorig jaar ontstaan door het samengaan van de Landelijke Makelaars Vereniging (LMV) en het Register van Vastgoed Taxateurs (RVT), is nu de enige beroepsorganisatie waarin zowel gecertificeerde makelaars, taxateurs en andere vastgoedprofessionals verenigd zijn. "Het bijzondere van VastgoedPRO is dat wij onze leden ondersteunen om te excelleren in hun professie. Als ondernemer kiezen wij er echter voor om onze leden geheel vrij laten hoe zij hun ondernemerschap invullen. Wij dwingen hen niet om volgens een bepaald merk, label of opgelegde standaarden te werken. VastgoedPRO is er uitsluitend om de leden op allerlei mogelijke manieren in hun beroepsuitoefening bij te staan. Zo kennen wij geen verplichte onnodige interne opleidingstrajecten en zijn ze niet verplicht, via gedwongen winkelnering, bij ons cursussen in te kopen. Dat maakt het aantrekkelijk voor gecertificeerde makelaars en taxateurs om bij ons aan te sluiten", zo vertelt Van de Bijl. VastgoedPRO heeft nu ruim 800 leden waarvan 200 alleen taxeren, circa 150 alleen makelen en 450 beide functies vervullen.

Van de Bijl is voorzichtig positief over de vooruitzichten in de vastgoedmarkt van 2011. "De woningmarkt zie ik volgend jaar zeker aantrekken. Verschillende stoplichten die op oranje stonden, staan nu wel op groen. Een recente enquête van de Vereniging Eigen Huis wees uit dat de helft aankoopplannen hebben voor de komende 12 maanden. Ook demografische factoren zullen hier positief aan bijdragen. Mensen gaan samenwonen, krijgen kinderen of gaan juist het huis aan, allemaal factoren die de woningmarkt weer in beweging zullen zetten. Bovendien is het economisch nog niet zo slecht, het recordaantal werklozen van 750.000 dat voor eind dit jaar was voorspeld komt niet uit en blijft gelukkig steken op circa 350.000. Daarnaast is de rente ook nog laag."

Over de commerciële vastgoedmarkt zegt Van de Bijl: "Daar zie je een tweedeling ontstaan in goede en slechte locaties. De goede locaties blijven altijd wel goed te verhuren hoewel er wel meer transparantie moet komen over het faciliteren van incentives aan huurders. Dergelijke sideletters verstoren toch de verhuurmarkt. Op slechte locaties constateren we een schikbarende grote leegstand. Herontwikkeling kan dit probleem voor een deel aanpakken."

VASTGOED JOURNAAL

Over de opkomst van veilinghuizen op de zakelijke vastgoedmarkt zegt Van de Bijl het volgende: "Veilingen zijn al eeuwenlang een goed verkoopinstrument. Als de opdrachtgever hier behoefte aan heeft, de prijsvorming en de voorwaarden acceptabel zijn, dan zijn veilingen een goed middel om te verkopen. Wel denk ik dat veilingen het beste werken in de consumentenmarkt, dus de koopwoningmarkt, dan in de zakelijke vastgoedmarkt waar het meer aankomt op onderlinge relaties en kennis van de lokale markt. Niet iedere belegger heeft zin om zijn deals via een openbare veiling zichtbaar te maken."