



Geknipte MATCHMAKER

Optimaal presenteren. Deskundig adviseren. Betrokken informeren. Behulpzaam faciliteren. Dat zijn de vier pijlers waarop Aendekerk Immo steunt om tot een perfecte match te komen tussen mensen en gebouwen. "Het kopen of verkopen van een pand is niet enkel een rationele beslissing, het is ook een emotionele beslissing", vinden Claudia en Herman Aendekerk.

DE KLIK TUSSEN KOPER EN VERKOPER

Een pand te koop of te huur aanbieden heeft meer omhanden dan het aanbrengen van een bordje 'Te koop' of 'Te huur'. Claudia verklaart: "We zetten alle mogelijke middelen in om de juiste koper of huurder te vinden. Denk aan professionele foto's, een virtuele tour of een filmpje en een complete omschrijving van het pand." Vader Herman, oprichter van Aendekerk Immo, vult aan: "Minstens even belangrijk is ons deskundig advies aan alle betrokkenen. Zelf heb ik een bouwtechnische achtergrond, wat zeker een toegevoegde waarde biedt. Claudia is zeer onderlegd in de juridische kwesties die slaan op de aankoop of verkoop van vastgoed. Die juridische kwesties hebben soms gevolgen waar mensen weinig of geen benul van hebben." Claudia knikt instemmend: "Adviseren gaat gepaard met informeren. Onze deontologie schrijft voor om klanten maandelijks te informeren, maar wij spelen graag korter op de bal. We willen de geknipte matchmaker zijn tussen kopers en verkopers. Een pand kopen of verkopen is niet louter een rationele beslissing, ook een emotionele beslissing. Naast de prijs gaat het ook om de klik tussen koper en verkoper."

FAMILIALE SFEER

Het vertrouwen van de klant, dat moet je verdienen. Claudia: "Wij zweren bij een persoonlijke aanpak. Het kopen of verkopen van een pand doe je niet elke dag. Logisch dat veel mensen daar dus niet in thuis zijn. Het komt erop aan hen bij de hand te nemen en hen zo goed mogelijk door het hele koop- of verkoopproces te leiden. We doen onze uitleg in een taal die voor iedereen begrijpelijk is. Het is niet toevallig dat ons kantoor is ingericht als een woonkamer. Wij willen dat onze klanten zich hier op hun gemak voelen. We creëren een familiale sfeer. Dat is voor ons de evidentie zelf, want wij zijn een familiebedrijf. Ook na 17 uur kunnen klanten bij ons terecht. Veel van hen zijn ondernemers, zij hebben tijdens de kantooruren geen ruimte om ons te contacteren."

KEUZES ONDERBOUWEN

"Als iemand op zoek is naar een pand, maar geen tijd heeft om zich daar actief mee bezig te houden, dan nemen we zijn belangen ter harte", zegt Herman. "Is de prijs marktconform? Vertoont het pand verborgen gebreken? Wij helpen klanten om hun keuzes te onderbouwen." Claudia: "De begeleiding van een aan- of verkoop is heel breed. Onlangs wilde een klant een pand met aansluitende bouwgrond verkopen, maar vrij snel besloten we dat het pand en de bouwgrond beter afzonderlijk op de markt werden gebracht. Met resultaat: in amper twee weken tijd hadden wij kopers gevonden voor het pand én de grond. Bij het verhuren van panden vervullen we de functie van rentmeester. Wij zorgen ervoor dat de huurgelden op tijd worden betaald en dat alle problemen worden opgelost zonder dat we onze klanten daar lastig mee moeten vallen."◀