CENTURY 21®

Magazine

7 vragen om te stellen aan je makelaar

Onze klanten aan het woord

Uitgelicht: kopen op plan

CENTURY 21 Benelux - Drève Richelle 161B, 1410 Waterloo - T +32 2 721 21 21 - info@century21.be - www.century21.be
Verantwoordelijke uitgever CENTURY 21 Benelux SA - Drève Richelle 161B, 1410 Waterloo.

Century21magazine_V002_NL.indd 1 20/04/2018 11:48

7 vragen om te stellen aan je makelaar

Je huis verkopen aan een goede prijs, en liefst zo snel mogelijk. Om aan deze twee vereisten te voldoen, is het een goed idee om een vastgoedmakelaar in te schakelen. Wanneer je langsgaat bij een vastgoedkantoor, heb je ongetwijfeld enkele vragen op een rijtje gezet. Wij bieden graag al vooraf antwoorden.

1 Hoe verloopt de verkoop?

Een vastgoedmakelaar leidt het verkoopproces in goede banen, maakt kandidaatkopers wegwijs tijdens een bezichtiging en zet het volledige verkoopdossier op punt. Het volledig op de markt zetten van de woning gebeurt met de nodige kennis van panden, en van de markt. Je makelaar weet als geen ander hoe hij kandidaatkopers begeleidt in hun zoektocht naar hun droomwoning. Als vastgoedexpert beschikt hij over een groot klantenbestand en zet hij de juiste communicatiekanalen in om jouw woning in de kijker te zetten. Dat doet hij aan de hand van aantrekkelijke advertenties via diverse kanalen, met focus op mooie foto's. Ook na de verkoop begeleidt de makelaar jou tot na het compromis.

Century21magazine_V002_NL.indd 2 20/04/2018 11:48

2 Welke documenten brengen jullie in orde?

Als je een woning te koop zet, moet je bepaalde informatie voor de koper ter beschikking stellen. De vastgoedmakelaar bekommert zich mee over alle administratieve formaliteiten, zoals het attest rond een mazouttank, elektrische installatie, het bodemattest, het postinterventiedossier en de stedenbouwkundige informatie. Meestal neemt hij ook het EPC-attest voor zijn rekening.

3 Hoelang duurt het voor een pand verkocht is?

Gemiddeld duurt het drie à vier maanden vooraleer een pand een nieuwe eigenaar heeft. In de praktijk komt dit zelfs vaak neer op een veel kortere periode. Wat uiteraard goed is voor de eigenaar. Ga voor de waardebepaling van je eigen woning niet vergelijken met een pand uit de buurt. Elk pand en elke (markt)omgeving is anders. Een correcte schatting en prijszetting is cruciaal. Een te grote marge nemen, is overbodig. Zo loopt een pand het risico om te lang te koop te staan en zo dus 'verbrand' te geraken.

4 Hoeveel is mijn woning waard?

Om de verkoop van je vastgoed tot een goed einde te brengen, is de juiste waardebepaling en daardoor de correcte prijszetting van doorslaggevend belang. Omwille van een persoonlijke band met de woning is het niet aan te raden zelf je woning te schatten. Een vastgoedmakelaar of -expert zal een objectieve waardebepaling uitvoeren en hierbij rekening houden met verschillende aspecten: de ligging, de ouderdom van de woning, de bewoonbare oppervlakte, de prijzen van de woningen in de buurt, stedenbouwkundige voorschriften... De vastgoedmakelaar vraagt meestal geen vergoeding voor de schatting.

5 Hoeveel bedraagt de commissie/het ereloon?

Tegenover het grote aantal voordelen van een vastgoedmakelaar staat uiteraard een commissie. Gemiddeld gaat het om 3 procent, exclusief btw. Verplichte of aanbevolen tarieven om dat ereloon te berekenen, zijn verboden. De tarieven van de vastgoedmakelaar moeten in elk geval van buitenaf zichtbaar zijn. Als consument moet je namelijk weten aan welk tarief de makelaar werkt. De aangeduide prijs omvat overigens: de commissie, de btw, de eventuele dossierkosten, de kosten van het deskundigenonderzoek...

6 Moet ik een contract ondertekenen?

Met een vastgoedmakelaar in zee gaan, betekent een contract ondertekenen om de verkoop van je woning te kunnen realiseren. Houd rekening met het type contract. Teken je een exclusief contract, dan is het verboden om zelf over te gaan tot de verkoop van je woning. Als je zelf een koper vindt, ben je de makelaar een deel van de commissie – maximum 75 procent – verschuldigd.
Bij een niet-exclusief contract zijn vele verkoopcombinaties mogelijk zoals bv. een makelaar en een notaris, of jijzelf als eigenaar. Tot slot bestaat er ook nog co-exclusiviteit, wanneer er meerdere vastgoedmakelaars in overeenkomst de opdracht krijgen de woning te verkopen.
Contracten in (co)-exclusiviteit lopen standaard zes maanden en zijn stilzwijgend te verlengen. Tijdig opzeggen, is de boodschap. Niet-exclusieve overeenkomsten zijn voor een langere termijn af te sluiten.

7 Krijg ik meteen een voorschot bij verkoop?

Bij de ondertekening van het compromis is het gebruikelijk dat de verkoper aan de koper een voorschot vraagt. Dit bedraagt meestal 10 procent. Het geld staat als het ware "geparkeerd" op een beschermde derdenrekening waar de partijen niet aan kunnen. Het doel van de derdenrekening is om beide partijen te beschermen.

Century21magazine_V002_NL.indd 3 20/04/2018 11:48

Onze klanten aan het woord

Hoe ervaren eigenaars die de verkoop van hun eigendom toevertrouwden aan CENTURY 21 het hele verkoopproces? Twee verkopers aan het woord.

Nadia Ben Alitem verkocht haar appartement in Hemiksem in het voorjaar, op zich een goede periode om verkoop te realiseren. Toch liep die verkoop eerst maar moeizaam, omdat in haar buurt toen net vrij veel appartementen te koop werden gesteld. Ze rekende op de hulp van het CENTURY 21-kantoor in Boom om de verkoop aan een mooie prijs te realiseren.

Waarom hebt u gekozen voor een samenwerking met CENTURY 21?
"Vooraf had ik mijn appartement te koop gesteld via de notaris, net zoals bij mijn vorige woning. De verkoop was toen heel snel afgehandeld. Nu kreeg ik de indruk dat het langer op zich liet wachten. Op het juiste moment kwam er dan een telefoontje van het CENTURY 21-kantoor in Boom, met de vraag of zij vrijblijvend een mogelijke verkoop met mij mochten overlopen. Ik zag er meteen de voordelen van in. Het was noodzakelijk om mijn appartement tussen alle andere renovatie-appartementen in mijn straat in de kijker te zetten. Achteraf bekeken was het een goed moment om te verkopen, gezien er in de buurt heel wat nieuwbouwprojecten worden bijgebouwd."

Hoe is de verkoop verlopen?
"De prijs die we vooropgesteld hadden, bleven we behouden. De medewerkers van het kantoor schatten het mooie appartement ook aan deze prijs in. Het doel was een koper te vinden die net als ik overstag zou gaan voor de mogelijkheden van het appartement. Het voordeel van samenwerken met een kantoor is dat zij in hun klantenbestand op zoek gaan naar een geschikte koper. Verder hadden ze maar van twee mensen spontaan een reactie gekregen. Uiteindelijk hebben zij een koper gevonden, een man verwikkeld in een scheiding. Er is in samenspraak met het kantoor, en met de notaris, een regeling getroffen zodat hij mijn appartement blijft huren tot wanneer hij het officieel kan kopen."

Hoe is uw gevoel na deze verkoop?
"Ik ben tevreden dat ik na mijn opstart met de notaris met het kantoor in zee ben gegaan. Ze maakten professionele foto's, plaatsten advertenties op de juiste kanalen en ze deden vooral een beroep op hun plaatselijk netwerk. Zo namen ze me veel zorgen uit handen. Uiteindelijk is het voorstel gekomen om de prijs te laten zakken tot de prijs die ik ooit zelf voor het appartement gaf. Met spijt, uiteraard, maar ik besefte dat het niet de ideale periode was. Het kantoor heeft goed rekening gehouden met de marktsituatie."

Century21magazine_V002_NL.indd 4 20/04/2018 11:48

Réginald Leclercq vertrouwde de verkoop van zijn huis toe aan CENTURY 21 en was aangenaam verrast door het totaalaanbod op vlak van advies en diensten, van het nemen van foto's door een professional tot de onderhandeling van het bod van de kandidaat-kopers. Een terugblik op zijn ervaring.

Hoe is de verkoop van uw huis precies verlopen?
"In oktober 2016 heb ik een villa met 7 kamers van 330 m² te koop gezet in Beersel. In het begin hadden wij deze transactie aan een plaatselijk vastgoedkantoor toevertrouwd. Maar toen we zagen dat er geen schot in de zaak kwam, nam ik enkele maanden later contact op met CENTURY 21. Zij waren heel professioneel en de definitieve akte werd in augustus 2017 ondertekend."

Waarom hebt u een beroep gedaan op CENTURY 21?
"Ik was niet spontaan van plan om met CENTURY 21 te werken. Ik dacht dat de makelaars in dit netwerk de panden overwaardeerden en had geen weet van het prima werk dat ze doen. Ik kende echter Zekrija Poturovic, manager van het CENTURY 21-kantoor Miroir in Jette, en vertrouwde hem. Daarom heb ik besloten om uiteindelijk met CENTURY 21 in zee te gaan."

Wat waren de verschillen tussen het eerste kantoor dat u gecontacteerd had en CENTURY 21?
"De opvolging en de professionele aanpak! Met de plaatselijke makelaars waren er maar twee of drie bezoeken. En vooral, er was geen opvolging. Ik moest hén contacteren om te weten hoe de bezoeken waren verlopen. CENTURY 21 was al van bij het begin veel ernstiger in zijn aanpak. Ze hebben meteen een vertrouwensband geschept.
Ze hebben me aangeraden de verkoopprijs te verlagen om meer in lijn te zijn met de prijzen op de markt en zijn heel snel foto's van het huis komen maken. Ze gingen erg professioneel te werk en hebben me geholpen om de ruimte te reorganiseren en uit te puren, om efficiënte foto's te kunnen maken. Het licht kwam prachtig over en de foto's waren veel scherper. Ze waren altijd heel stipt en de bezoekers waren geschikte kandidaten. Tot slot gaven ze ook regelmatig feedback."

Welke andere diensten hebben u ook kunnen bekoren?
"Ik had het gevoel dat ze proactief waren en dat ze de potentiële kopers zorgvuldig benaderden. Ze hebben ook perfect gereageerd nadat de koper een bod had gedaan. Ze hebben de onderhandeling met veel kennis van zaken gevoerd, zowel voor de koper als voor mezelf. Kortom, ik kan er niet één dienst of advies uithalen. Het is een geheel, een gevoel dat alles in handen wordt genomen door professionals."

Century21magazine_V002_NL.indd 5 20/04/2018 11:48

Hervorming registratie-rechten: verlaagd tarief voor gezinswoning

De Vlaamse regering heeft op voorstel van Vlaams minister van Financiën Bart Tommelein de hervorming van de registratie-rechten goedgekeurd. Het verouderde kadastraal inkomen speelt geen rol meer. Er komt één globaal lager tarief van 7 procent voor de gezinswoning. Wie een bescheiden gezinswoning koopt of een ingrijpende energierenovatie uitvoert, krijgt een extra duwtje in de rug.

Het oude systeem van registratierechten, met 5 procent voor de huizen met een laag kadastraal inkomen (max. 745 euro) en 10 procent bij een KI dat die grens overschrijdt, blijft niet meer overeind. Dat kadastraal inkomen baseerde zich namelijk op huurprijzen uit 1975.

Voortaan zal het verouderd en voorbijgestreefd kadastraal inkomen geen criterium meer zijn om een voordeel in het verkooprecht te bekomen. Voor de gezinswoning zal je het verlaagd tarief van 7 procent betalen op de aankoopprijs. De voorwaarden zijn dezelfde als de voorwaarden die vandaag gelden voor de toepassing van het abattement. Het moet om je enige woning gaan en je moet er binnen de twee jaar intrekken. Als de aankoopprijs niet hoger is dan 200.000 euro en je dus een bescheiden woning koopt, krijg je een extra korting van 5.600 euro (op de eerste schijf van 80.000 euro betaal je geen registratierechten). Voor woningen of appartementen in de kernsteden of de Vlaamse rand, geldt de korting tot een aankoopprijs van 220.000 euro. Voor elke volgende woning of ander vastgoed betaal je het gewone tarief van 10 procent registratierechten.

Het principe van 'meeneembaarheid' voor de gezinswoning blijft wel bestaan. Wie in het verleden al een woning kocht en een nieuwe woning koopt, kan de reeds betaalde registratierechten in mindering brengen. Ook na deze hervorming kan je wat je al betaald hebt dus terugkrijgen of kan dit verrekend worden. Het plafond van dat bedrag blijft behouden op 12.500 euro. Nieuw is dat dit plafond voortaan wordt geïndexeerd.

Extra korting

Mensen die hun gezinswoning grondig renoveren, worden extra beloond. Wie binnen de vijf jaar na aankoop een Ingrijpende Energetische Renovatie uitvoert, betaalt in plaats van 7 procent slechts 6 procent registratierechten en krijgt daar bovenop een vrijstelling van 4.800 euro als het om een bescheiden woning gaat (geen registratierechten op de eerste schijf van 80.000 euro). Een Ingrijpende Energetische Renovatie is een renovatie waarbij de verwarming, koeling, luchtcirculatie,... volledig vervangen worden én minstens 75% van de buitenschil wordt (na)geïsoleerd.

Het nieuwe systeem zou nog voor de zomer van kracht gaan.

Century21magazine_V002_NL.indd 6 20/04/2018 11:48

CENTURY 21 werkt samen met **Wilink** voor een nog sterkere dienstverlening

CENTURY 21 heeft een partnerschap gesloten met Wilink, een makelaarsgroep gespecialiseerd in vastgoedbeheer. Hiermee volgen wij een wereldwijde trend in de vastgoedsector: het aanbieden van diensten die vaak samengaan met de verkoop van vastgoed. Een woordje uitleg.

Onze kantoren merkten de laatste jaren dat steeds meer klanten van CENTURY 21 interesse hadden in diensten zoals verzekeringen, krediet en investeringen. De directie besloot dan ook toenadering te zoeken tot een bedrijf dat gespecialiseerd is in **financieel advies**.

Wilink was als **grootste makelaar in België voor particulieren** met zijn bestand van 100.000 klanten de ideale partner. Dit bedrijf is vooral actief op het vlak van verzekeringen en pensioenen, kredieten, vastgoedbeleggingen en bancaire oplossingen. Om deze aanvullende diensten te kunnen voorstellen, sloeg Wilink de handen in elkaar met de 177 kantoren van CENTURY 21.

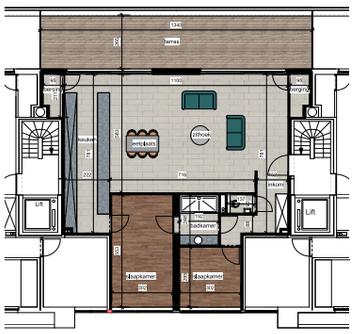
Completer aanbod

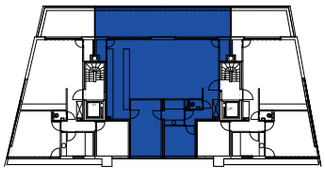
Isabelle Vermeir, CEO van CENTURY 21 Benelux, bevestigt evenwel dat de functie van de vastgoedmakelaars niet verandert. De corebusiness van de franchisenemers blijft vastgoed, verkoop en woningverhuur. Zij zijn kenners in hun vak en moeten zich niet van de ene dag op de andere omscholen. Maar als ze met de klant onderhandelen, kan het interessant zijn om een reeks diensten aan te bieden die gekoppeld zijn aan de verkoop of de verhuur. Dankzij Wilink kan CENTURY 21 nu inspelen op de vraag van de klant via een uitgebreide financiële en geïntegreerde dienstverlening. In het kader van de CENTURY 21 Academy leren onze makelaars van externe lesgevers hoe ze kunnen antwoorden op **specifieke vragen over verzekeringen en vastgoedbeleggingen**. Er werden al 37 kantoren gecertificeerd om klanten door te sturen naar het productaanbod van Wilink.

Uniek partnerschap

Door de handen in elkaar te slaan met Wilink, heeft CENTURY 21 Benelux een oplossing bedacht die nergens anders bestaat. Het is niet alleen een **nooit eerder geziene oplossing** in België, maar ook een primeur voor het netwerk wereldwijd. Het idee achter dit partnerschap is vermijden dat er binnen het netwerk nieuwe diensten worden ontwikkeld. Nieuwe activiteiten gaan gepaard met een inwerkperiode en kinderziekten, wat CENTURY 21 Benelux absoluut wou vermijden door meteen samen te werken met ervaren experts. De **beroepen in de vastgoedsector evolueren**. Wij moeten ons dan ook permanent aanpassen. Daarom stellen de kantoren steeds meer diensten voor aan onze klanten, zoals hulp bij verhuizingen, alarmsystemen, tuinonderhoud of renovatiewerken.

Uitgelicht: kopen op plan





Meer en meer woningen zijn te koop op plan. Dat betekent dat een projectontwikkelaar of bouwpromotor woningen of appartementen verkoopt nog voordat er een bouwvergunning voor afgeleverd is. Wat houdt een verkoop op plan in? We vragen het aan Sofie Kino van Sophimo.

Een woning op plan verkopen of kopen is een huis of appartement kopen dat nog niet gebouwd is. Het immokantoor maakt jou wegwijs in deze mogelijke nieuwe woonst en laat je denkbeeldig in het gebouw rondlopen aan de hand van 3D-foto's en plannen.

Wat is er onmisbaar bij een verkoop op plan?

"Het is onmisbaar om duidelijke verkoopplannen te kunnen voorleggen, zodat de klanten zich een goed beeld kunnen vormen van het appartement of van de woning. Een goed lastenboek is eveneens essentieel om een idee te hebben welke materialen er gebruikt zullen worden en wat de budgetten hiervan zijn. Een mooie brochure met 3D-visualisaties kan de klant verder helpen om een beeld te vormen van het toekomstige project. Om dit geheel aan de klant voor te stellen, is kennis van het project uiteraard nodig."

Wat zijn de voordelen van kopen op plan?

"Het voordeel is dat je je woonst volledig kan personaliseren naar eigen smaak en behoefte. Je kiest de keuken, de badkamer, de vloeren en dergelijke zoals je zelf wenst. Het wordt tot en met de laatste afwerking jouw nieuwbouwproject, en jouw thuis."

Waarin staan jullie als immokantoor de koper bij?

"We begeleiden de kandidaat-kopers zodat ze zich kunnen inbeelden hoe hun toekomstige appartement of woning er zal uitzien, zodat ze er eigenlijk met hun ogen dicht in kunnen rondlopen. We proberen ook steeds snel een antwoord te formuleren op eventuele vragen. Ook is het mogelijk in andere (bijna) voltooide projecten een kijkje te gaan nemen."

Hoe scherpen jullie het vertrouwen aan?

"Vaak rijzen er vooraf vragen over de realisatietijd van het project, over het resultaat van de afwerking en over het budget. Vrees over al deze aspecten hoeft er alleszins niet te zijn. Je kunt rekenen op de woningbouwwet, de zogenaamde Wet Breyne. Deze wet houdt onder meer in dat je als koper van zo'n woning op plan een voorschot van maximaal 5 procent op de totaalprijs doet. Er gelden enkele strikte betalingsmodaliteiten en een vooraf vastgestelde totaalprijs. De oplevering gebeurt verplicht in twee fasen: een voorlopige en een definitieve, waar minimum één jaar tussen moet liggen. De verkoper is aansprakelijk voor verborgen gebreken en garandeert een tienjarige aansprakelijkheid."

Century21magazine_V002_NL.indd 8 20/04/2018 11:48

Vastgoed kopen in Spanje met CENTURY 21 Spain Properties

Voor de zon, de levenskwaliteit, de toegankelijkheid maar ook de interessante prijzen... Heel wat Belgen kopen vastgoed in Spanje. CENTURY 21 Spain Properties staat deze kopers tijdens dit belangrijke project in alle transparantie bij. Een gesprek met directeur David Zapico.

CENTURY 21 Spain Properties is gevestigd in Sint-Genesius-Rode en rondt jaarlijks 200 transacties af voor rekening van Belgische klanten. David Zapico legt uit: "Onze doelgroep bestaat voornamelijk uit iets oudere mensen tussen 45 en 60 jaar die nog werken en de kans zien om vaker vakantie te nemen. Velen onder hen besluiten hun woning te verhuren wanneer ze in het buitenland vertoeven. Zij combineren een investering met een bepaald rendement en het plezier van een eigen stek in Spanje."

Wat komt er allemaal kijken bij de aankoop van vastgoed in Spanje?

Voor iemand stappen begint te ondernemen, wil de directeur benadrukken hoe belangrijk het is om eerst een afspraak te maken met een makelaar, om te analyseren wat de koper met de aankoop wil bereiken. CENTURY 21 Spain Properties kan bogen op een portefeuille van 700 woningen verspreid over zo'n 150 kilometer kust in twee regio's:

- De Costa Blanca, vlak bij de luchthaven van Alicante, heeft goede verbindingen met België. Hier worden klanten vooral aangetrokken door de uiterst moderne vrijstaande villa's met privézwembad.
- De Costa del Sol, vlak bij de luchthaven van Málaga, biedt dan weer appartementen met 2 of 3 slaapkamers en een prachtig uitzicht van 180° over de zee, op 1 km van het strand.

Na een eerste ontmoeting organiseert het kantoor een reis van drie dagen in Spanje. De klant wordt door het team ter plaatse verwelkomd. De medewerkers staan de klanten te woord in het Frans of Nederlands en spreken uiteraard Spaans. De directeur benadrukt: "Wij zijn 100% zelfstandig en werken niet met onderaannemers. Wij maken deel uit van één en dezelfde groep, met kantoren in België en Spanje."

Wanneer de klant gevonden heeft wat hij wil, stort hij eerst een voorschot (dit is eigen aan het Spaanse systeem) op een aparte rekening. Daarna wordt de overeenkomst opgesteld en nagekeken door een team van advocaten. De klant kan vervolgens kiezen om de akte in Spanje te ondertekenen of om zich via volmacht door een advocaat te laten vertegenwoordigen. De gemiddelde aankooptermijn bedraagt twee maanden.

Belang van de dienst-na-verkoop

Nadat ze het vastgoed in Spanje hebben aangekocht, worden de klanten die dat willen begeleid door CENTURY 21 Spain Properties. Het kantoor kan het beheer van de verhuur van het pand in het toeristische seizoen op zich nemen, zodat de investering kan beginnen te renderen. David Zapico vervolgt: "Wij bieden aanvullende diensten aan, zoals het onderhoud van zwembaden of tuinen, hulp bij de meubilering van de woonst, enz. Onze teams staan garant voor een grondige opvolging." Zo wordt het mogelijk om probleemloos vastgoed te kopen in Spanje. De klant hoeft enkel nog te genieten van de zon in zijn nieuwe woning.

Century21magazine_V002_NL.indd 9 20/04/2018 11:48

CENTURY 21 werft aan! Zin om vastgoedmakelaar te worden?

CENTURY 21 is permanent op zoek naar medewerkers voor zijn kantoren. Studenten of mensen die zich aan het omscholen zijn: wij mikken op verschillende profielen. Voor iedereen geldt wel één voorwaarde: ambitie hebben om carrière te maken in de vastgoedsector.

CENTURY 21 is wereldwijd het grootste vastgoednetwerk. In België alleen al zijn er maar liefst 170 kantoren. Elk kantoor verzorgt zijn eigen rekrutering. Maar CENTURY 21 organiseert ook nationale JOB DAYS. Een gesprek met Olivier Anthone, coördinator van de CENTURY 21 Academy.

"Voor de JOB DAYS in november 2017 hebben we alle Vlaamse, Waalse en Brusselse scholen uitgenodigd die een bachelor of een beroepsopleiding in vastgoed aanbieden. We hebben hun motivatie in kaart gebracht, hun vragen beantwoord en uiteraard contacten aangeknoopt om hen naar het CENTURY 21-netwerk te leiden. De deelnemers kregen daarna de kans om per gewest en per provincie een gesprek te voeren met de aanwezige kantoren. Het doel was om de symbolische kaap van 100 nieuwe medewerkers te halen voor heel België", aldus Olivier Anthone. Neem zeker een kijkje op onze website of Facebookpagina om te ontdekken wanneer er een volgende editie van deze jobdagen komt!

Unieke werking in de vastgoedsector

CENTURY 21 onderscheidt zich van de andere spelers in de sector doordat het een onderscheid maakt tussen de verschillende commerciële functies. Enerzijds zijn er de gemandateerde consultants: zij staan in nauw contact met de eigenaars-verkopers. Hun taak is verkopers ervan te overtuigen om de verkoop van hun pand toe te vertrouwen aan CENTURY 21. Anderzijds zijn er de verkoopadviseurs, die zich enkel bezighouden met de kandidaat-kopers. Dan hebben we nog de office manager. Dit is de tussenpersoon tussen de verschillende partijen. Hij speelt een complementaire rol vanuit een commercieel en administratief standpunt.

Volgens Olivier Anthone biedt deze werking voordelen, zowel voor de klant als voor de medewerkers: "De verkoper heeft slechts één contactpersoon in het kantoor. De mandataris verzorgt alles van A tot Z, tot en met de ondertekening van de akte. Ook de kandidaat-koper is bevoorrecht. Aangezien we zijn zoekcriteria en budget kennen, kunnen we hem woningen voorstellen vóór ze op de advertentiemarkt komen. Zo is de verkoopadviseur zeker van een uitwisseling met daadwerkelijk gemotiveerde kandidaten."

Commerciële functies: een sector die permanent aanwerft

Commerciële profielen zijn uiteraard het meest in trek bij de kantoren. En ook al is de vraag naar mensen met een vastgoedopleiding erg hoog, zaakvoerders van vastgoedkantoren zijn zeker ook geïnteresseerd in mensen die zich aan het omscholen zijn of die zelfs helemaal nieuw zijn in de sector.

Volgens Olivier Anthone telt vooral de motivatie van de kandidaat: "Het allerbelangrijkste is dat de kandidaten de ambitie hebben om carrière te maken in de vastgoedsector. Dit is een vak waarin prospectie centraal staat. Je moet proactief zijn en geen schrik hebben om de klant aan te spreken. Je moet onafhankelijk, veelzijdig en flexibel zijn om in te spelen op de wensen van de klant. Naast bepaal-

Century21magazine_V002_NL.indd 10 20/04/2018 11:48

de theoretische kennis die je onder de knie moet hebben, moet je ook begrijpen dat er veel concurrentie is en dat er heel wat remmingen bestaan die moeten worden weggewerkt bij de klanten."

Terwijl de wettelijke en technische materie steeds ingewikkelder wordt, wordt de sector ook steeds professioneler. Particulieren beginnen dan ook te beseffen hoe complex het is om een huis te verkopen of te kopen. Ze hebben meer nood aan geschoolde professionals die hun vragen kunnen beantwoorden. Olivier Anthone besluit: "Ik zie deze moeilijkheden eerder als een troef voor de toekomst van ons vak, zolang we hier aandacht voor blijven hebben... En bij CENTURY 21 werken wij intern heel hard om onze medewerkers permanent te blijven opleiden. Of het nu gaat om een nieuw aangeworven medewerker of een doorgewinterde senior, iedereen heeft toegang tot het volledige opleidingsprogramma." Zo is de toekomst van het netwerk en van jouw carrière alvast verzekerd!

Opleiding meteen na aanwerving

Robin Ghiot ging in september 2016 aan de slag als mandataris voor het CENTURY 21-kantoor Agence du Parc in Péruwelz. Hij vertelt ons over het opleidingstraject Start 21 voor nieuwe medewerkers.

"Start 21 is een erg pittige samenvattende opleiding om alle kneepjes van het vak te leren. Deze erg volledige opleiding biedt een opfrissing van de verkoopbeginselen. Daarna wordt de eigen verkoopmethodiek van CENTURY 21 aangesneden. De opleidingsdagen worden afgesloten met een persoonlijke ontwikkelingssessie die ons leert hoe we onszelf kunnen boosten. Alles verloopt heel gemoedelijk, op basis van concrete casussen, en de leerstof wordt aangeleerd en geabsorbeerd door uitwisseling tussen de deelnemers. Nadat ik dit traject had afgerond, voelde ik er meteen de positieve effecten van: ik werkte mijn mandaten veel ordelijker en efficiënter af."

Met een Verisure alarmsysteem beveiligt u uw woning optimaal

verisure SMART ALARMS

SECURITAS Direct

Wist u dat er elke 7 minuten wordt ingebroken in België? Het kostenplaatje van zo'n inbraak kan hoog oplopen, gemiddeld tot zelfs meer dan **6 000 euro**. Ook de emotionele schade die inbrekers aanrichten valt niet te onderschatten. Na een inbraak daalt het veiligheidsgevoel met maar liefst **30%**.
Gelukkig kunt u zelf heel wat maatregelen nemen om een inbraak te voorkomen en om uw woning te beschermen. Naast mechanische maatregelen (bv. extra sloten) vermindert een **alarmsysteem** het risico op inbraak aanzienlijk.

Het Verisure alarmsysteem biedt een volledige bescherming

Het Verisure alarmsysteem is een **draadloos alarmsysteem** dat een **complete oplossing** biedt tegen inbraak, brand én noodgevallen. Het systeem wordt én dag en nacht bewaakt wordt door getrainde operatoren in de gecertificeerde Verisure meldkamer. Bij een alarmmelding nemen zij onmiddellijk actie om de veiligheid van uw woning te verzekeren.

Met de Verisure App bedient u het systeem vanop afstand

Met de Verisure App houdt u uw woning altijd in de gaten en kunt uw alarmsysteem gemakkelijk beheren vanop afstand: schakel het alarm in en uit vanop afstand, krijg een melding wanneer iemand de woning verlaat of thuis komt, neem foto's via de fotodetector wanneer het alarm is ingeschakeld,...

Verisure is de nummer 1 in België

Verisure maakt deel uit van de Securitas Direct groep en is wereldwijd **de marktleider in alarmsystemen**. Elke 25 seconden wordt er ergens een Verisure alarmsysteem geïnstalleerd. Ondertussen staat de teller al op 2 700 000 klanten. Tegelijkertijd is Verisure **regionaal aanwezig** in heel België met lokale kantoren zodat u altijd een contactpersoon dicht bij u in de buurt hebt.

Meer info op www.verisure.be

Van netwerk tot opleiding: alle troeven van CENTURY 21 op een rij

Deel worden van het CENTURY 21-netwerk is kiezen voor de zekerheid om te werken voor de nummer één in de vastgoedsector in België en wereldwijd. Het is de kans om op een sterk merkimago te kunnen bouwen. Maar onze kantoorhouders krijgen ook hun hele carrière lang toegang tot een brede waaier aan opleidingsprogramma's en een reeks promoties en aanbiedingen die speciaal voor de kantoren werden onderhandeld.

Dynamisch netwerk

Lid worden van het CENTURY 21-netwerk biedt talloze mogelijkheden voor kleine vastgoedkantoren die hierdoor nationale en internationale erkenning krijgen. Naast het merkimago organiseert het netwerk nationale marketingcampagnes die als basis dienen voor de plaatselijke kantoren. Het moederhuis verstrekt advies, samen met alle nodige materiaal.

Century21magazine_V002_NL.indd 12 20/04/2018 11:49

Marketingassistent Maxime De Wolf licht toe: "CENTURY 21 is sinds het seizoen 2016-2017 de officiële sponsor van de JUPILER PRO LEAGUE. Daarom ontspinnen de meest recente nationale campagnes zich rond voetbal, zoals de campagne die in april en oktober 2017 werd gevoerd. Om een interactie op te zetten tussen de bezoekers en de klanten kregen de kantoren decoratie voor hun etalages, een kickertafel, een goal voor zaalvoetbal, schuimrubberen ballen en sporttassen met een logo van CENTURY 21." Zo helpen wij de kantoren die geen tijd of middelen hebben om een dergelijke logistiek op poten te zetten. Bij CENTURY 21 hoeven de kantoorhouders de drukker niet meer te bellen of urenlang te brainstormen over vernieuwende ideeën. Als kantoor treed je toe tot een solidair en gecentraliseerd netwerk.

CENTURY 21 neemt immers ook initiatieven voor het welzijn van zijn medewerkers. Het merk zet bevoorrechte partnerschappen op touw en onderhandelt over voordelige voorwaarden bij bepaalde leveranciers. "Dit kunnen concessiehouders in de autosector zijn, pretparken, reisbureaus, e-commercesites... Onze makelaars vinden alles hierover terug op het intranet. Ik wil hen ook aanmoedigen om hun eigen suggesties te doen wanneer ze graag aanspraak willen maken op nieuwe kortingen", aldus Maxime De Wolf.

Opleiding staat centraal

CENTURY 21 biedt al van bij het begin praktische cursussen aan die afgestemd zijn op het werkterrein, en dat is nog steeds zo. Zo ontwikkelden wij het Start 21-traject, een vijfdaags programma verspreid over zes weken voor nieuwe medewerkers. De CENTURY 21 Academy kwam na lang nadenken tot de vaststelling dat het aanbod voor 2018 nog moest worden uitgebreid.

Olivier Anthone, coördinator van de Academy, legt uit: "Wij zijn van vele markten thuis: verkoop, marketing, het opstellen van een businessplan, de aanwerving van medewerkers... Wij nemen de verschillende functies van een vastgoedkantoor onder de loep. Alles vertrekt vanuit de specifieke methode die we bij CENTURY 21 hanteren. Zowel voor verkoopadviseurs, consultants die op zoek zijn naar opdrachten en officemanagers als voor managers en zaakvoerders van een kantoor hebben wij specifieke en afgestemde opleidingsmodules in petto. Zo krijgt iedereen alle kansen. Iedereen krijgt een opleiding afgestemd op zijn of haar functie."

In het kader van de professionalisering van de teams heeft de Academy verschillende vernieuwende opleidingsmethodes ontwikkeld. De cursussen worden gegeven in een context die uitwisseling faciliteert, waarin iedereen de werking van zijn kantoor en de eventuele plaatselijke bijzonderheden uitlegt. Er wordt een geval uit de praktijk behandeld waarmee de makelaars op het terrein worden geconfronteerd. Vervolgens wordt er gezocht naar gepaste antwoorden. De groep zoekt onderling naar de beste oplossingen en dit mondt vaak uit in nieuwe samenwerkingen tussen kantoren. Olivier Anthone voegt toe: "CENTURY 21 reikt ook rollenspellen en scripts aan. Tijdens video-opleidingen werken de deelnemers met een script dat ze hebben moeten leren: hoe omgaan met een bezwaar, hoe rechtstreeks argumenteren met een klant, op afspraak of via de telefoon... Kortom, de meest voorkomende moeilijkheden waarmee onze medewerkers op het terrein worden geconfronteerd. Alles wordt opgenomen om te bekijken hoe de medewerker zich gedraagt. Vervolgens bekijken we dit en bespreken we dit samen op een respectvolle manier, om te zien hoe de medewerker zijn houding kan verbeteren."

Deze opleidingen zijn er niet enkel voor de nieuwe makelaars, integendeel! Ook meer doorgewinterde medewerkers kunnen hiermee hun geheugen opfrissen en de technieken en methodes herbekijken waar ze zich al jaren op beroepen. Alles werd bedacht via concrete toepassingen, zodat de deelnemers efficiënter kunnen werken in hun dagelijkse activiteiten. Ook al focust de Academy van CENTURY 21 zich vooral op commerciële vorming, toch worden de juridische, fiscale en technische aspecten niet vergeten. Kennis hiervan is namelijk essentieel om de klant tegemoet te komen. In totaal worden in het netwerk jaarlijks meer dan 100 opleidingsdagen georganiseerd in het Frans en het Nederlands. Op termijn willen we de Academy verder ontwikkelen door een beroep te doen op externe lesgevers in vastgoedcoaching, meer bepaald door een partnerschap met het beste coachingbedrijf ter wereld: de Mike Ferry Organization.

Century21magazine_V002_NL.indd 13 20/04/2018 11:49

CENTURY 21 gaat een stap verder voor zijn klanten

CENTURY 21 tilt zijn klantgerichtheid naar een hoger niveau. Aangezien een vastgoedtransactie altijd synoniem is met een verandering in iemands leven, biedt het grootste vastgoednetwerk in België en wereldwijd zijn klanten een reeks bijkomende diensten aan, zodat ze makkelijker hun intrek kunnen nemen in het vastgoed dat ze kochten.

CENTURY 21 gaat mee met zijn tijd. De tijd waarin de rol van de vastgoedmakelaar zich beperkte tot het bezoeken van het pand en het ondertekenen van de akte bij de notaris is voorbij. Vandaag vertegenwoordigt het netwerk veel meer dan een groep kantoren die samen een werkmethode delen en een reeks voordelen bieden bij de verkoop en de verhuur van een pand met het oog op een tevreden klant.

CENTURY 21 kijkt altijd verder

Het doel van CENTURY 21 is het dienstenaanbod uit te breiden. Het netwerk heeft met zijn relevante totaalaanbod de ambitie om in te spelen op elke vraag en elke nood van de klant. Marketingassistent Maxime De Wolf preciseert: “Wij onderhandelen commerciële partnerschappen met bedrijven die nauw aanleunen bij onze activiteit. Wij proberen een service te bieden voor alle aspecten binnen de vastgoedwereld, van dichtbij of iets verderaf. Wij willen de klant bijstaan in zijn nieuwe leven, zelfs nadat de klant is verhuisd.”

CENTURY 21 kan de klant dus betrouwbare leveranciers voorstellen voor een verhuis, de beveiliging van een woonst, alarmsystemen, of het onderhoud van de tuin en het huis. Bepaalde bedrijven bieden zelfs voordelige voorwaarden aan klanten van CENTURY 21. Zo sloten wij bijvoorbeeld een akkoord met de makelaarsgroep Wilink, zodat onze klanten gebruik kunnen maken van hun verzekerings- en kredietaanbod (zie pagina 7).

Nieuw logo, nieuwe identiteit

CENTURY 21 stelt met trots zijn nieuwe logo voor: simpel, strak en tijdloos, zonder overtollige tierlantijntjes.

Dit nieuwe logo reflecteert meteen ook onze nieuwe identiteit, waarin duidelijkheid en eenvoud centraal staan.

Dit moet ons helpen op onze missie om middelmatigheid te bestrijden en buitengewone ervaringen na te streven.

Century21magazine_V002_NL.indd 14 20/04/2018 11:49

CENTURY 21 Benelux en Child Focus: een veelzijdig partnerschap

Begin 2016 sloegen CENTURY 21 Benelux en Child Focus de handen in elkaar. Het begin van een boeiend traject met nieuwe wendingen en vele gezichten, maar steeds met eenzelfde einddoel voor ogen: samenwerken in het belang van het kind.

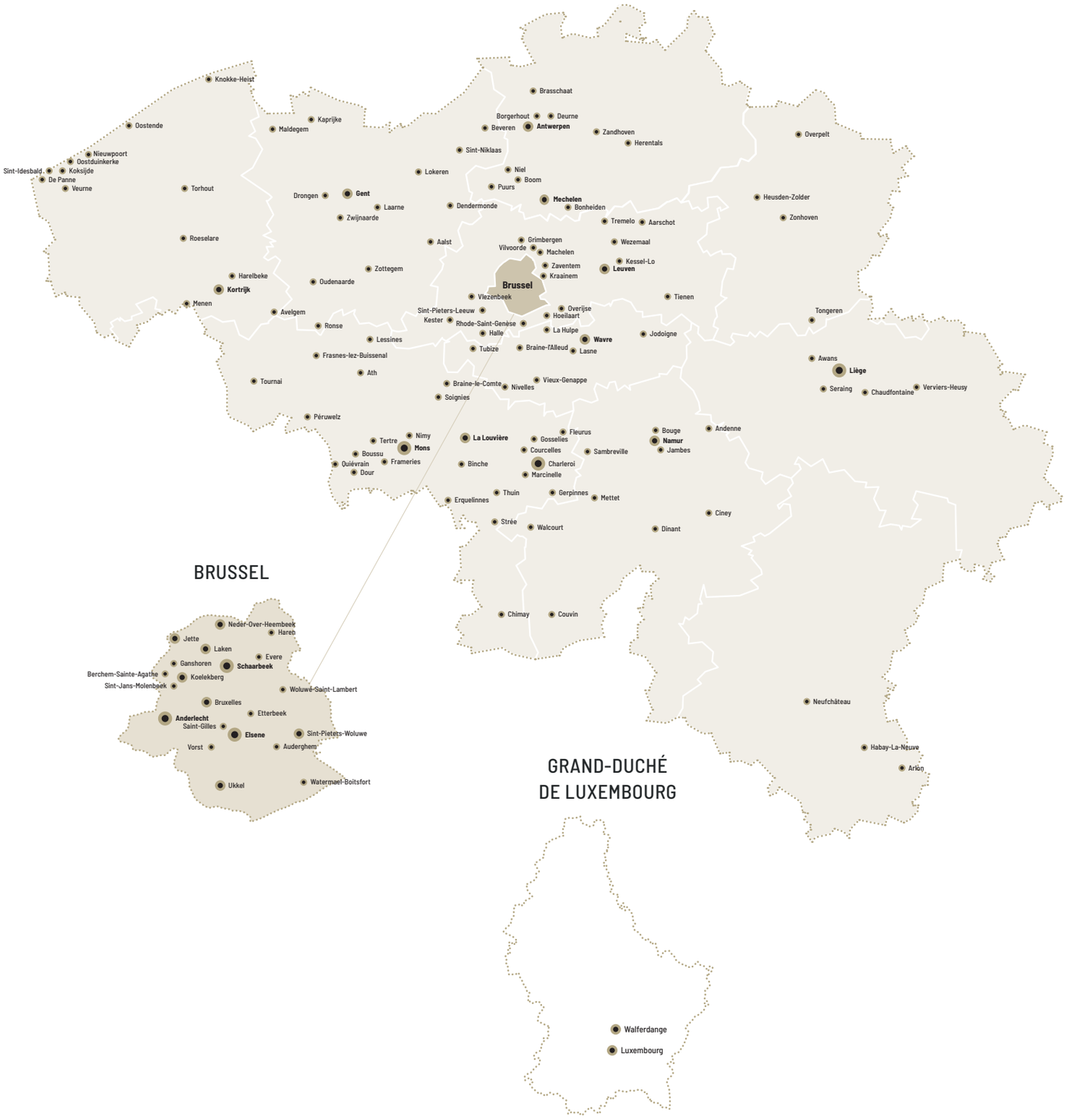
Child Focus stelt sinds 1998 alles in het werk om vermiste kinderen terug te vinden en hun seksuele uitbuiting tegen te gaan. Tal van trouwe partners – waaronder CENTURY 21 – fungeren als spreekbuis van de organisatie, door haar opsporingsberichten en belangrijke preventieboodschappen te delen met het grote publiek.
Zo kan Child Focus in geval van een verdwijning de opsporingsaffiches verspreiden via het ruim netwerk van Belgische CENTURY 21-agentschappen, alsook via het intranet dat toegankelijk is voor alle personeelsleden. Deze ondersteuning breidt zich eveneens uit naar de communicatie- en sensibiliseringscampagnes, zoals de jaarlijkse campagne van 25 mei, de Internationale Dag van de Vermiste Kinderen.
Ook het preventieve luik komt aan bod en in 2017 zette CENTURY 21 zijn schouders onder de populaire zomercampagne 'Surf Safe' door middel van een financiële bijdrage. Voor deze campagne trok Child Focus naar acht Belgische badsteden en Brussel-Bad met een rodeo-surfplank om ruim 4500 kinderen en jongeren, evenals hun ouders en grootouders, tips mee te geven voor een veilig gebruik van het internet. Naast deze grootschalige campagne werden ook lokale initiatieven niet geschuwd. Zo zamelde het kantoor van Koekelberg een mooie som geld in ten voordele van Child Focus tijdens het jaarlijkse buurtfeest 'Koek's Apéro'.
Ook 2018 heeft de wind in de zeilen en zal onze vruchtbare samenwerking ongetwijfeld verder doen bloeien.

BE PROUD, BE FASHION, BE FAN'S TEAM!

www.fansteam.be

CENTURY 21, WE ZIJN NIET TOEVALLIG NR. 1!

CENTURY 21 is de grootste vastgoedorganisatie in België en Luxemburg



ZIJN ER NOG VRAGEN?

Indien u nog vragen heeft of u zorgen maakt om dingen die in deze brochure niet behandeld werden, neem dan vandaag nog contact op met uw CENTURY 21-vastgoedspecialist. Ze zullen u met plezier verder helpen.

WEBSITES

www.century21.be
www.century21.lu

FACEBOOK

www.facebook.com/Century21Benelux

De pagina's van de afzonderlijke kantoren zijn beschikbaar via de functie 'Follow us' op Facebook.