



# *Vastgoedproject - projectgroep 6:*

## *Primmo Services*

1

Duncan van Dorsselaer, Felix van Butsele, Herbert Lambrecht, Naima Moreau, Olivier Temmerman, Stijn Echelpoels, Toon van Damme  
Academiejaar 2017-2018  
1<sup>e</sup> jaar VGM-MAK  
HoGent

## Inhoudsopgave

|                                                                   |    |                                               |    |
|-------------------------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------|----|
| Voorwoord.....                                                    | 7  | 9. Woonbehoeftenstudies.....                  | 20 |
| Marktgrootte en demografisch profiel.....                         | 9  | 1. Woonbehoeftenstudie Antwerpen .....        | 20 |
| 1. Geografische ligging.....                                      | 9  | Waar is er vraag naar? .....                  | 20 |
| 2. Marktgebied en demografisch profiel .....                      | 10 | Gemiddeld budget?.....                        | 20 |
| Tabellen: marktgrootte en demografisch profiel .....              | 10 | Wat kopen ze? .....                           | 20 |
| 3. Toelichting bij tabellen .....                                 | 11 | Wat zijn de trends?.....                      | 20 |
| Marktgebied: marktgrootte en demografisch profiel.....            | 11 | 2. Woonbehoeftenstudie Mechelen .....         | 20 |
| Vergrijzing en vergroening .....                                  | 11 | Waar is er vraag naar?.....                   | 21 |
| Doelgroep .....                                                   | 11 | Gemiddeld budget?.....                        | 21 |
| Regiokeuze.....                                                   | 12 | Wat kopen ze? .....                           | 21 |
| 4. De stad Brussel .....                                          | 12 | Wat zijn de trends?.....                      | 21 |
| Wat heeft Brussel te bieden?.....                                 | 12 | 3. Woonbehoeftenstudie Brussel.....           | 21 |
| Wat hebben de omliggende gemeenten te bieden? .....               | 13 | Waar is er vraag naar? .....                  | 21 |
| 5. De stad Antwerpen.....                                         | 14 | Gemiddeld budget?.....                        | 21 |
| Wat heeft Antwerpen te bieden ? .....                             | 14 | Wat kopen ze? .....                           | 21 |
| Wat hebben de omliggende gemeente te bieden ? .....               | 15 | Wat zijn de trends?.....                      | 21 |
| 6. De stad Mechelen.....                                          | 15 | Studie van de concurrentie .....              | 22 |
| Wat heeft Mechelen te bieden ? .....                              | 15 | 1. Onze concurrenten .....                    | 22 |
| Conclusie.....                                                    | 16 | 2. De Boer & Partners .....                   | 23 |
| 7. Onderzoek naar de groeiende vastgoedmarkt en onze regio's..... | 17 | Algemene gegevens.....                        | 23 |
| Brussel .....                                                     | 17 | 4 P's.....                                    | 23 |
| Antwerpen.....                                                    | 17 | Sterktes en zwaktes .....                     | 24 |
| Mechelen .....                                                    | 17 | Conclusie concurrent De Boer & Partners ..... | 24 |
| 8. Vergelijking in woonhuisprijzen.....                           | 18 | 3. Engel & Völkers.....                       | 25 |
| Interpretatie .....                                               | 19 | Algemene gegevens.....                        | 25 |
|                                                                   |    | 4p's.....                                     | 25 |

|                                            |    |                                                         |    |
|--------------------------------------------|----|---------------------------------------------------------|----|
| Sterktes en zwaktes.....                   | 26 | 1000 Brussel.....                                       | 35 |
| Conclusie concurrent Engel & Völkers ..... | 26 | Tel: +32 2 880 68 68 .....                              | 35 |
| 4. Huysewinkel .....                       | 27 | E-mail: info@haussmannproperties.com .....              | 35 |
| Algemene gegevens .....                    | 27 | Website: http://www.haussmannproperties.com/.....       | 35 |
| 4p's.....                                  | 27 | 4 P's.....                                              | 35 |
| Sterktes en zwaktes.....                   | 28 | Sterktes en zwaktes .....                               | 36 |
| Conclusie concurrent Huysewinkel .....     | 28 | Conclusie concurrent Haussmann.....                     | 36 |
| 5. Luxestate .....                         | 29 | 9. Lecobel Vaneau .....                                 | 37 |
| Algemene gegevens .....                    | 29 | Algemene gegevens.....                                  | 37 |
| 4p's.....                                  | 29 | 4P's .....                                              | 37 |
| Sterktes en zwaktes.....                   | 30 | Sterktes en zwaktes .....                               | 38 |
| Conclusie concurrent Luxestate .....       | 30 | Besluit concurrent Lecobel Vaneau .....                 | 38 |
| 6. Wellimmo.....                           | 31 | 10. The Inquiry .....                                   | 39 |
| Algemene gegevens .....                    | 31 | Algemene gegevens.....                                  | 39 |
| 4p's.....                                  | 31 | 4 P's.....                                              | 39 |
| Sterktes en zwaktes.....                   | 32 | Sterktes en zwaktes .....                               | 40 |
| Conclusie concurrent Wellimmo .....        | 32 | Conclusie concurrent The Inquiry .....                  | 40 |
| 7. Hillewaere .....                        | 33 | 11. Bespreking van de websites van de concurrentie..... | 41 |
| Algemene gegevens .....                    | 33 | Beoordelingscriteria.....                               | 41 |
| 4p's.....                                  | 33 | Overzichtelijkheid .....                                | 41 |
| Sterktes en zwaktes.....                   | 34 | Inhoud.....                                             | 41 |
| Besluit concurrent Hillewaere .....        | 34 | Webdesign .....                                         | 41 |
| 8. Haussmann Properties.....               | 35 | Klassieke website conventies?.....                      | 41 |
| Algemene gegevens .....                    | 35 | De Boer & Partners .....                                | 42 |
| Adres: .....                               | 35 | Engel & Völkers .....                                   | 43 |
| Boulevard Baudoin 14/15.....               | 35 | Huysewinkel .....                                       | 44 |

|                                                  |    |                                                     |    |
|--------------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------|----|
| Luxestate.....                                   | 45 | Prijsbeleid .....                                   | 60 |
| Wellimmo.....                                    | 46 | 1. Inleiding .....                                  | 60 |
| Hillewaere.....                                  | 47 | 2. Ons commissieloon.....                           | 60 |
| Haussmann Properties.....                        | 48 | Bronze label .....                                  | 60 |
| Conclusie websites concurrenten .....            | 51 | Silver label.....                                   | 60 |
| Algemene conclusie Marktanalyse .....            | 51 | Golden label.....                                   | 61 |
| Missie en visie .....                            | 53 | 3. Verhouding tegenover de concurrentie .....       | 61 |
| 1. Inleiding.....                                | 53 | Digitale invloeden .....                            | 61 |
| 2. Missie.....                                   | 53 | Welke tarieven hanteren de vastgoedmakelaars ?..... | 61 |
| 3. Visie .....                                   | 53 | Conclusie .....                                     | 61 |
| 4. Onze waarden.....                             | 53 | Distributiebeleid.....                              | 62 |
| 5. Doelstellingen.....                           | 54 | 1. Inleiding .....                                  | 62 |
| Conclusie.....                                   | 55 | 2. Criteria voor onze vestigingsplaats.....         | 62 |
| Productbeleid .....                              | 56 | Ligging .....                                       | 62 |
| 1. Inleiding.....                                | 56 | Inrichting .....                                    | 62 |
| 2. Ons aanbod.....                               | 56 | Uitstraling.....                                    | 62 |
| 3. Onze kernactiviteiten.....                    | 56 | Kosten .....                                        | 62 |
| Verkoop.....                                     | 56 | 3. Eventuele vestigingsplaatsen.....                | 63 |
| Gratis schatting .....                           | 56 | 4. Vestigingsadres.....                             | 66 |
| 4. Inbegrepen diensten in de service kosten..... | 58 | Conclusie .....                                     | 66 |
| 5. Onze randactiviteiten.....                    | 59 | Promotiebeleid .....                                | 67 |
| EPC.....                                         | 59 | 1. Inleiding .....                                  | 67 |
| 6. Unique Selling Proposition (= USP) .....      | 59 | 2. Offline promotie.....                            | 67 |
| 3D-visualisatie .....                            | 59 | Visitekaartjes.....                                 | 67 |
| Luchtbeelden met drone .....                     | 59 | Etalage.....                                        | 67 |
| Conclusie.....                                   | 59 | Evenementen .....                                   | 68 |

|                                          |    |                                                                       |    |
|------------------------------------------|----|-----------------------------------------------------------------------|----|
| Autobelettering .....                    | 68 | Kantoorinrichting .....                                               | 77 |
| Gadgets .....                            | 68 | 5. Grondplan kantoor .....                                            | 78 |
| Attenties .....                          | 68 | 6. Benodigdheden vastgoedkantoor .....                                | 79 |
| 3. Online promotie .....                 | 68 | 7. Bestelbon van de studenten informatica .....                       | 81 |
| Mailing .....                            | 68 | Financieel plan .....                                                 | 83 |
| 4. Digitale advertentie platformen ..... | 69 | 1. Investeringsplan .....                                             | 83 |
| Conclusie .....                          | 69 | 2. Aflossingsplan .....                                               | 84 |
| Imago .....                              | 70 | 3. Financieringsplan .....                                            | 84 |
| 1. Inleiding .....                       | 70 | 4. Beginbalans .....                                                  | 85 |
| 2. Naamkeuze .....                       | 70 | 5. Geprojecteerde resultatenrekening .....                            | 86 |
| 3. Logo en kleurkeuze .....              | 70 | 6. Geprojecteerde balans .....                                        | 88 |
| 4. Slagzin .....                         | 70 | Balans na 1 jaar .....                                                | 88 |
| 5. Imago uitstraling .....               | 70 | Balans na 2 jaar .....                                                | 88 |
| 6. Huisstijl .....                       | 71 | Naam en rechtsvormen .....                                            | 90 |
| 7. Omgaan met klachten .....             | 71 | 1. Naam .....                                                         | 90 |
| SWOT-analyse .....                       | 72 | 2. Rechtsvorm .....                                                   | 90 |
| 1. Inleiding .....                       | 72 | Waarom een vennootschapsvorm in plaats van een eenmanszaak? .....     | 90 |
| Organisatie van het kantoor .....        | 75 | Waarom een bvba? .....                                                | 90 |
| 1. Het team van Primmo Services .....    | 75 | Conclusie .....                                                       | 90 |
| 2. Externe diensten en expertises .....  | 76 | 3. Verschillende rechtsvormen .....                                   | 91 |
| 3. Organogram .....                      | 76 | Eigen portefeuille .....                                              | 92 |
| 4. Kantoorinrichting en werking .....    | 77 | 1. Pastorie Sint-Martinusparochie, Kerkstraat 4, 9420 Erpe-Mere ..... | 92 |
| Inleiding .....                          | 77 | inlichtingenfiche .....                                               | 92 |
| Opstelling van het kantoor .....         | 77 | Advertentie .....                                                     | 93 |
| Bediening .....                          | 77 | SweepBright .....                                                     | 94 |
| De keuken .....                          | 77 | ..... .....                                                           | 94 |

|                                             |    |                                                    |     |
|---------------------------------------------|----|----------------------------------------------------|-----|
| 2. Pand Kasteeldreef 94, 2970 Schilde ..... | 95 | 3. Pand Kerkeveldstraat 10, 2280 Grobbendonk ..... | 98  |
| Inlichtingenfiche.....                      | 95 | Inlichtingenfiche .....                            | 98  |
| Advertentie.....                            | 96 | Advertentie.....                                   | 99  |
| SweepBright.....                            | 97 | SweepBright.....                                   | 100 |
| .....                                       | 97 | Bronnenlijst .....                                 | 101 |

## Voorwoord

*Een jong team van vasgoedvisionairs die zich bewust toespitsen op het betere vastgoed met een feeling voor prestige vastgoed op de juiste locatie.*

*Vanuit deze visie zijn we begonnen aan het hele vastgoedproject.*

2017 was een hoogtepunt in de vastgoedsector. Nog nooit eerder werden zoveel panden verhandeld als toen. Volgens de Notarisbarometer werden maar liefst 329.000 transacties vastgelegd, wat een stijging van 0,8% betekent ten opzichte van 2016. Hoewel de immobiliënsector gecompliceerd is, heeft ze zich steeds weten aanpassen aan de economische tendensen en is ze sterk geëvolueerd. Toetreden tot de markt is dan ook geen sinecure. De

komende maanden zullen wij ons toewijden aan onderzoek naar deze markt, die maar liefst 1/3e van het bruto binnenlands product beslaat.

De favoriete stad om de investeren is dit jaar Antwerpen, die Brussel voorbijgestreefd heeft. Brussel staat op de tweede plaats gevolgd door Gent en vervolgens Mechelen. Wij zullen werkzaam zijn in Brussel, Antwerpen en Mechelen, waar wij streven een publiek aan te spreken dat financieel capabel is om de hoge vastgoedprijzen te betalen in deze regio's.

# DEEL 1: MARKTANALYSE

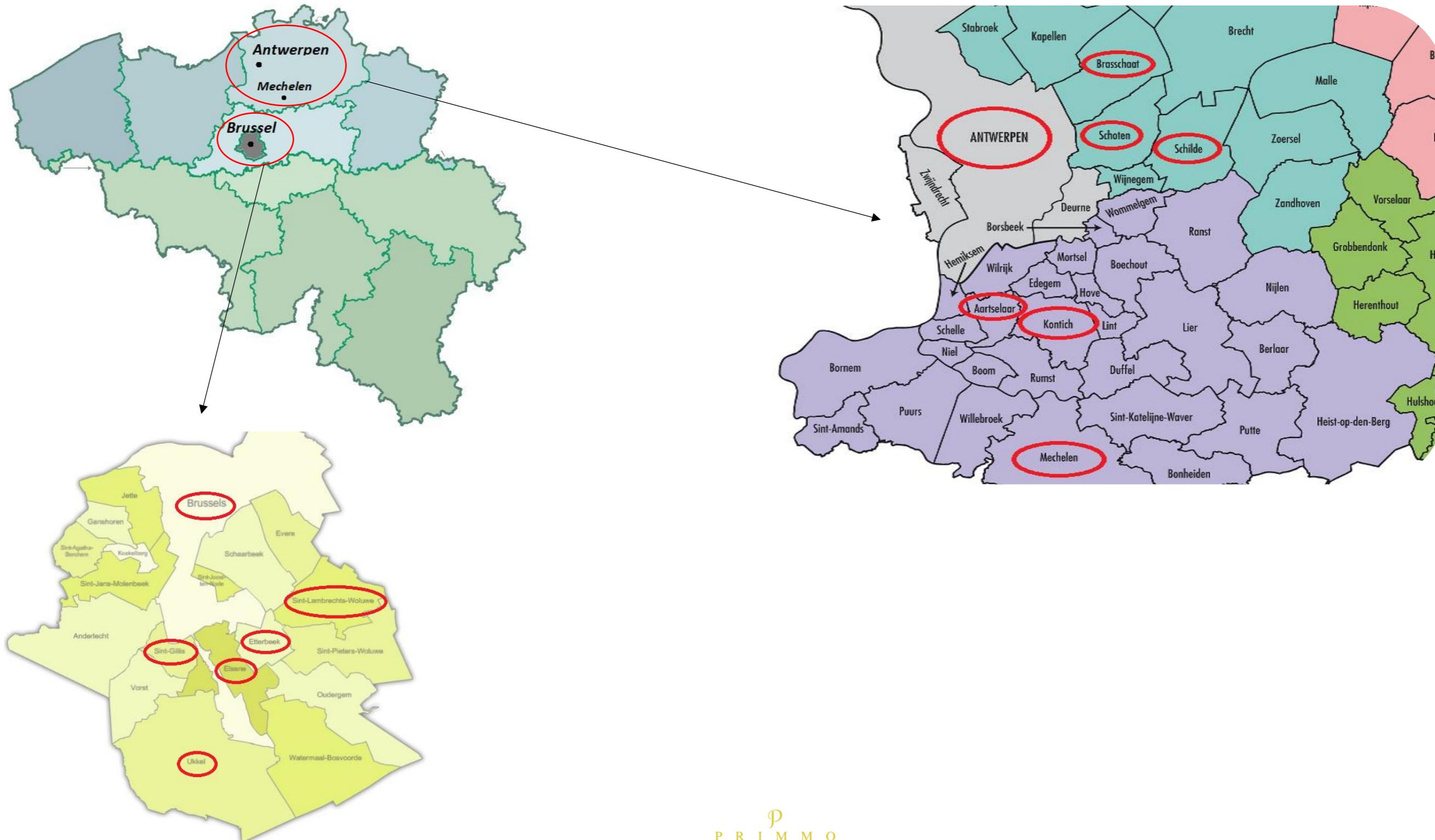


*In het eerste deel 'marktanalyse' legt de projectgroep een uitgebreide analyse voor van ons marktgebied en de concurrenten die hier aanwezig zijn, waarom we precies deze regio's gekozen hebben, en hoe wij van plan zijn het op te nemen tegen de concurrentie.*

# Marktgrootte en demografisch profiel

Om van start te gaan als nieuw bedrijf moeten we beschikken over genoeg voorkennis betreffende de markt die we zullen betreden. Hiervoor onderzoeken we de demografie en de grootte van ons marktgebied, aangezien dit de basis zal vormen voor onze toekomstige keuzes. Een kritische blik hebben op de markt en haar concurrenten is van cruciaal belang en zal beslissend zijn voor het staan of vallen van de onderneming.

## 1. Geografische ligging



## 2. Marktgebied en demografisch profiel

### *Tabellen: marktgrootte en demografisch profiel*

Volgende gegevens zijn afkomstig van AD Statistiek en werden vastgesteld op 1 januari 2017, met uitzondering van de indeling per leeftijdscategorieën. Die gegevens dateren van 2014.

MARKTGROOTTE ANTWERPEN

| Marktgebied | Aantal inwoners | Oppervlakte (km <sup>2</sup> ) | Woongebied |
|-------------|-----------------|--------------------------------|------------|
| Aartselaar  | 14.222          | 10,93                          | 48,87%     |
| Antwerpen   | 520.504         | 204,51                         | 13,6%      |
| Brasschaat  | 37.792          | 38,49                          | 30,49%     |
| Kontich     | 20.952          | 23,67                          | 17,43%     |
| Schilder    | 19.516          | 35,99                          | 30,67%     |
| Schoten     | 34.273          | 29,55                          | 29,42%     |

DEMOGRAFISCH PROFIEL ANTWERPEN

| Marktgebied | Aantal mannen | Aantal vrouwen | Minder dan 18 jaar | Van 18 tot 64 jaar | 65 jaar en ouder |
|-------------|---------------|----------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Aartselaar  | 7.051         | 7.171          | 18,22%             | 63,93%             | 17,84%           |
| Antwerpen   | 259.315       | 261.189        | 20,45%             | 61,08%             | 18,47%           |
| Brasschaat  | 18.167        | 19.625         | 18,88%             | 61,97%             | 19,15%           |
| Kontich     | 10.336        | 10.616         | 21,42%             | 61,38%             | 17,20%           |
| Schilder    | 9.448         | 10.068         | 19,66%             | 59,81%             | 20,53%           |
| Schoten     | 16.612        | 17.661         | 19,97%             | 60,76%             | 19,27%           |

MARKTGROOTTE BRUSSEL

| Marktgebied            | Aantal inwoners | Oppervlakte (km <sup>2</sup> ) | Woongebied |
|------------------------|-----------------|--------------------------------|------------|
| Brussel                | 176.545         | 32,61                          | 18,54%     |
| Elsene                 | 86.244          | 6,34                           | 42,94%     |
| Etterbeek              | 47.414          | 3,15                           | 45,32%     |
| Sint-Gillis            | 40.471          | 2,52                           | 43,59%     |
| Sint-Lambrechts-Woluwe | 55.216          | 7,22                           | 40,97%     |
| Ukkel                  | 82.307          | 22,91                          | 34,30%     |

DEMOGRAFISCH PROFIEL BRUSSEL

| Marktgebied            | Aantal mannen | Aantal vrouwen | Minder dan 18 jaar | Van 18 tot 64 jaar | 65 jaar en ouder |
|------------------------|---------------|----------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Brussel                | 90.073        | 86.472         | 22,71%             | 64,80%             | 12,48%           |
| Elsene                 | 42.104        | 44.140         | 15,19%             | 73,48%             | 11,33%           |
| Etterbeek              | 22.868        | 24.546         | 18,14%             | 69,55%             | 12,31%           |
| Sint-Gillis            | 25.352        | 25.119         | 20,42%             | 69,55%             | 10,03%           |
| Sint-Lambrechts-Woluwe | 25.344        | 29.872         | 18,05%             | 63,65%             | 18,30%           |
| Ukkel                  | 38.067        | 44.240         | 19,52%             | 61,35%             | 19,13%           |

MARKTGROOTTE MECHELEN/KEERBERGEN

| Marktgebied | Aantal inwoners | Oppervlakte (km <sup>2</sup> ) | Woongebied |
|-------------|-----------------|--------------------------------|------------|
| Mechelen    | 85.665          | 65,19                          | 15,44%     |
| Keerbergen  | 12.707          | 18,39                          | 37,39%     |

DEMOGRAFISCH PROFIEL MECHELEN/KEERBERGEN

| Marktgebied | Aantal mannen | Aantal vrouwen | Minder dan 18 jaar | Van 18 tot 64 jaar | 65 jaar en ouder |
|-------------|---------------|----------------|--------------------|--------------------|------------------|
| Mechelen    | 42.002        | 43.663         | 21,16%             | 61,36%             | 17,47%           |
| Keerbergen  | 6.219         | 6.488          | 20,41%             | 63,40%             | 16,19%           |

### **3. Toelichting bij tabellen**

---

#### ***Marktgebied: marktgrootte en demografisch profiel***

Het hoofdkantoor van Primmo Services zal gevestigd zijn in Antwerpen en voornamelijk actief zijn in haar ver mogendere deelgemeenten, waar de vastgoedprijzen opvallend hoger liggen dan andere gemeenten. Deze betreffen Antwerpen, Brasschaat, Schilder, Schoten, Aartselaar, Kontich. We breiden ons marktgebied echter uit tot Brussel en omstreken, waar de vastgoedprijzen sterk uitspringen ten opzichte van alle andere Belgische provincies en gemeenten. Deze bevatten Elsene, Ukkel, Sint-Gillis, Etterbeek, Sint-Lambrechts-Woluwe, Brussel. Tot slot voegen we Mechelen en Keerbergen, gelegen bij Leuven, hier ook aan toe.

België telt almaar meer inwoners: zo kwamen er vorig jaar 55.000 bij. Het belang van demografie wordt door experts steeds beklemtoond.

Op basis van gegevens in bovenstaande tabellen kunnen we concluderen dat ons marktgebied - weliswaar verspreid - 501,47 km<sup>2</sup> zal bedragen, met een totaal aantal inwoners van 1.233.828. Het gebied dat met een woonfunctie bekleed wordt, bedraagt een procentueel gemiddelde van 32,07%. De verschillende gemeenten variëren enorm in oppervlakte en inwonertal, waarbij Antwerpen duidelijk in het oog springt.

De verhouding mannen-vrouwen verschilt met ongeveer 2%, waarbij de vrouwen over het algemeen iets talrijker zijn.

#### **Vergrijzing en vergroening**

Ook zijn vergroening en vergrijzing twee fenomenen waar alle steden mee te maken hebben. In Schilder en Sint-Lambrechts-Woluwe is vergrijzing meer aanwezig dan vergroening, maar voor de andere steden neemt vergroening steeds de bovenhand. Dit blijft ook jaarlijks stijgen. Opvallend is dat de vergrijzing in regio Brussel relatief laag ligt in vergelijking met regio Antwerpen en Mechelen/Keerbergen.

#### ***Doelgroep***

Primmo Services zal zich richten op mensen met een grotere portefeuille, die in staat én geïnteresseerd zijn relatief prestigieuze woonhuizen of appartementen voornamelijk te kopen in

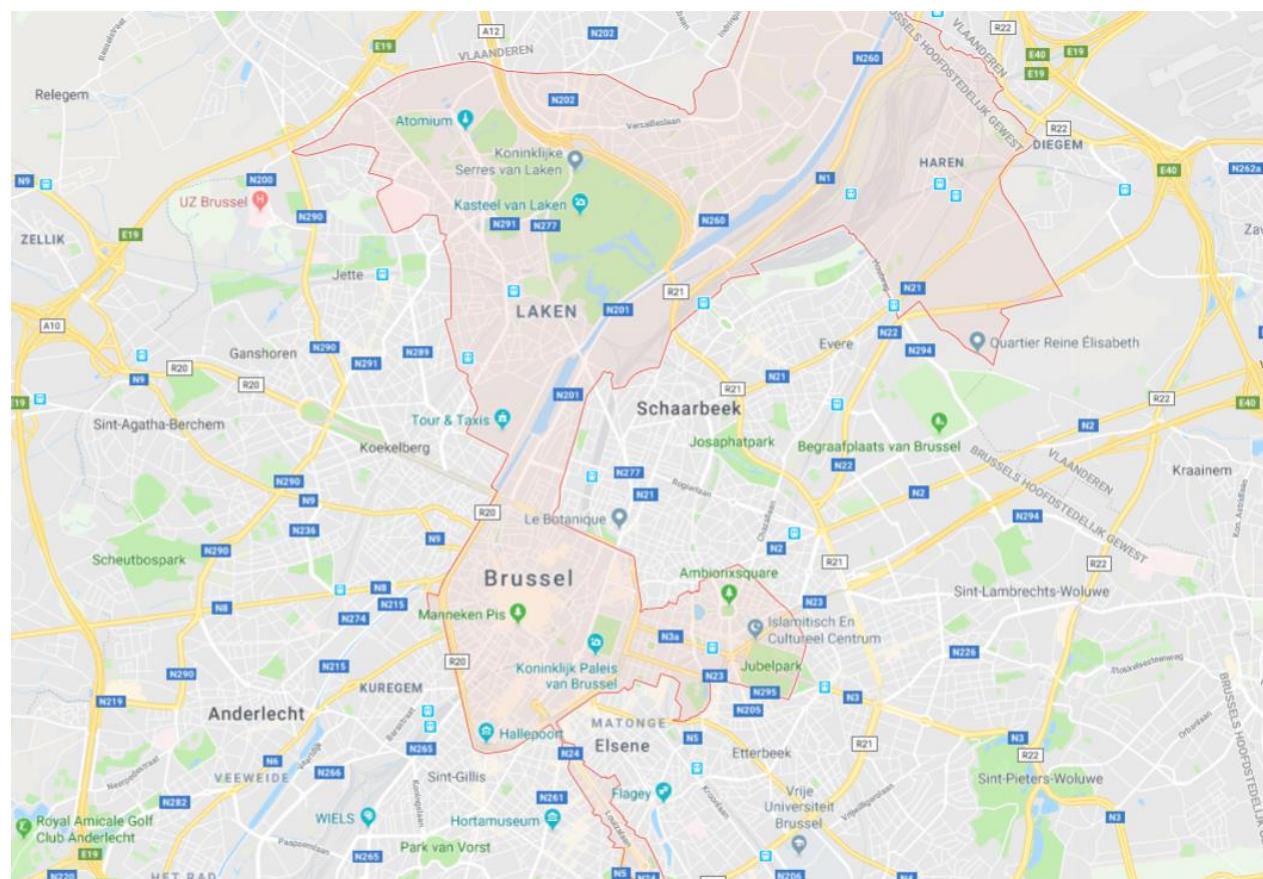
bovenstaande gemeenten. Wij willen de noden vervullen van diegenen die meer verdienen dan het gemiddelde bruto-inkomen, dat volgens de CPB in 2017 2.816 euro per maand bedroeg in België. Er zal dus moeten gekeken worden naar panden in de hogere prijzcategorie, gelegen in en rond Brussel en Antwerpen, en Mechelen.

# Regiokeuze

Om een beter beeld te schetsen over de markt onderzoeken we de faciliteiten waarover de regio's waar wij actief zullen zijn – Brussel en omstreken, Antwerpen en haar deelgemeenten en Mechelen – beschikken. We brengen de huidige woonhuisprijzen in beeld en de woonbehoeften van onze doelgroep, zodat we hierop kunnen inspelen en een antwoord kunnen geven op de vraag 'Waarom deze locatie?'

## 4. De stad Brussel

Brussel is de Belgische hoofdstad en wordt ook wel gezien als het centrum van Europa. Ze staat bekend om haar diversiteit, niet alleen qua bevolking, maar ook op gebied van werk mogelijkheden, recreatie en gastronomie. Bovendien is Brussel één van de meest groene hoofdsteden in Europa, met heel wat tuinen en parken met elk hun eigen inrichting. De autovrije lanen zijn een grote troef. Hoewel niet alleen de stad Brussel onder ons werkgebied valt, maar ook een aantal deelgemeenten in arrondissement Brussel, is het niet nodig om de faciliteiten van al deze gemeenten te bespreken, daar zij voornamelijk onder de invloedssfeer van Stad Brussel vallen. Brussel wordt omgeven door een netwerk aan autosnelwegen, provinciaal en internationaal, zijnde de E19, E40, E411, E25, A12, A201.



**Wat heeft Brussel te bieden?**

**Recreatiemogelijkheden**

**Sportmogelijkheden**

Brussel heeft heel wat te bieden op vlak van sportclubs en – verenigingen, waar men kan genieten van de talloze opties: zwemmen, fitnessen, yoga, Oriëntaalse dansles volgen... De VGC, Vlaamse Gemeenschapscommissie, organiseert aangepaste activiteiten voor maatschappelijk gevoelige doelgroepen, mensen met een beperking en 50-plussers. Ook voor de ouders met kinderen worden sportactiviteiten in de vakanties voorzien.

### Natuur

Zoals eerder vermeld bruist het van parken en tuinen in Brussel. Onderstaand een aantal voorbeelden:

- Tuin van het Chinees Paviljoen
- Warandepark
- De Kruidtuin
- Egmohtpark
- Zoniënwoud (ook een bekende wandelroute)

### Uitgaansmogelijkheden

#### Restaurants

In en rondom Brussel zijn heel wat restaurants die bekroond werden met een Michelin ster, zoals Kwint, Genco, I Trulli, Colonel.

## Bars/clubs

Voor jong en oud is er voor ieder wat wils wat betreft uitgaan, variërend tussen wijnbars, Hard Rock Café, en clubs in en vlak buiten het centrum.

## Gezondheid en opvang

- IRIS: een koepelorgaan van de 11 Brusselse openbare ziekenhuizen
- 9 kinderdagverblijven in Brussel Centrum

## Politiediensten

De politie beschikt over 3 wachtdiensten en 14 commissariaten.

## Brandweer

De Dienst voor Brandbestrijding en Dringende Medische Hulp bestaat uit 5 groepen die elk een deel van het Brussels grondgebied bestrijken.

## Bezienswaardigheden

- Atomium

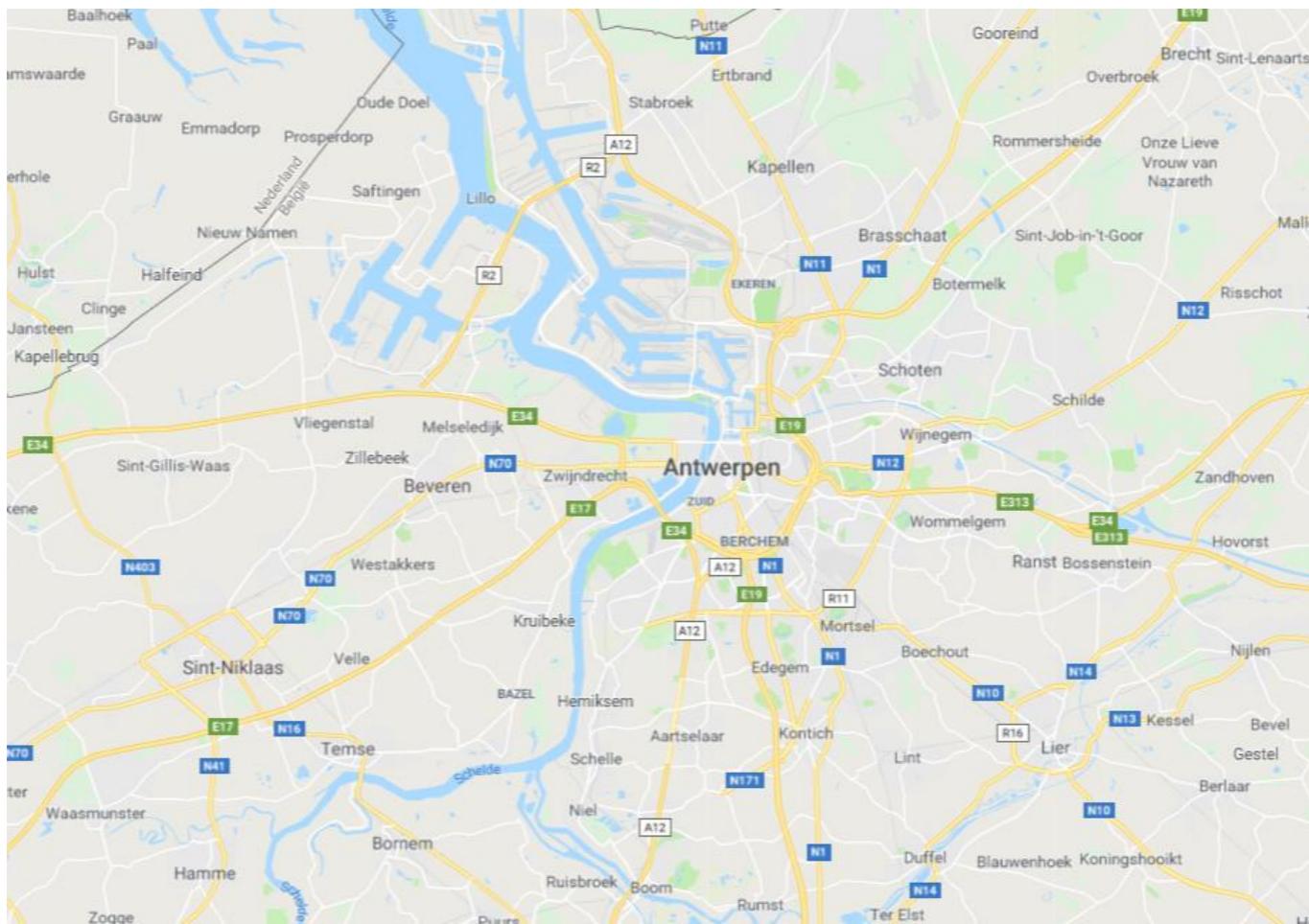
- Manneken Pis
- Koninklijk Paleis
- Beurs
- Europees Parlement
- Museum Train World
- René Magritte museum

## *Wat hebben de omliggende gemeenten te bieden?*

In Ukkel kan men altijd terecht voor een spelletje golf, wat aanvult bij het eerder ‘elite’ imago van ons kantoor en het budget van onze toekomstige klanten. Het groene kantje waarvoor Brussel stad bekend staat vloeit verder naar de omliggende gemeenten, zo zijn er de vijvers van Elsene, en heel wat parken in Ukkel, Etterbeek, Sint-Lambrechts-Woluwe. Cultuurgebonden is het centrum de plek bij uitstek, maar zo heeft bijvoorbeeld Elsene ook wat te bieden: het Museum van Schone Kunsten, de Luxembourg Square. Etterbeek staat op zijn beurt dan weer bekend om de universiteit. Het is de politie Brussel Hoofdstad Elsene die instaat voor de veiligheid van de burgers.

## 5. De stad Antwerpen

Hier zal het hoofdkantoor gevestigd zijn. Antwerpen is goed gelegen: het ligt op het snijpunt tussen de kust, Gent, Brussel en Nederland. Antwerpen is over het hele land te bereiken via tal van internationale en provinciale autostrades, wat de mobiliteit bevorderd: de E19, E34, A12, E313, E17 en A21.



### Wat heeft Antwerpen te bieden ?

#### Recreatiemogelijkheden

#### Sportmogelijkheden

In Antwerpen heb je een breed gamma aan sportmogelijkheden: van lopen tot basketballen en skateparken. Op de site Anwerpen.be vind je verschillende sportterreinen, zwembaden...

#### Natuur

- Middelheimpark
- Rivierenhof
- Nachtegalenpark
- Antwerpse Zoo
- Park Spoor Noord
- Plantentuin

#### Wandelingen

- Erfgoedwandelroute
- Boomgaardwandeling
- Eksterveldewandeling

#### Uitgaansmogelijkheden

#### Restaurants

Antwerpen heeft een aantal culinair hoogstaande restaurants, bijvoorbeeld The Jane van Sergio Herman.

#### Bars/clubs

De Bocadero op de kaai van Antwerpen is een zowel een club als een bar. Overdag in de zomer kan je genieten van een lekkere cocktail op de kaai met een prachtig uitzicht op de Schelde. 's Avonds wordt het dan weer omgebouwd tot een ware feesttent voor jong en oud.

#### Gezondheid en opvang

- Ziekenhuizen:
  - ZNA Sint-Elisabeth
  - ZNA Jan Palfijn
- 122 Huisartsen
- 19 Kinderdagverblijven

#### Politiediensten

De lokale politie van Antwerpen heeft 13 kantoren strategisch verdeeld over de stad.

## *Brandweer*

Er zijn 3 brandweerkazernes gelegen in de Noorderlaan, Halewijnlaan en aan de Sint-Jacobsmarkt.

## *Bezienswaardigheden*

- MAS: Museum aan de Stroom
- Museum Plantin
- Het havenhuis

## *Wat hebben de omliggende gemeente te bieden ?*

In vergelijking met Antwerpen hebben de omliggende gemeenten (Schilder, Brasschaat, Schoten) minder te bieden op het vlak van cultuur en evenementen.

Schilder heeft een bibliotheek die tot aan je deur komt, handig voor de mensen die minder goed te been zijn om zelf naar de bibliotheek te gaan.

Voor de sportievere types hebben ze ook een tennisclub genaamd Brabo. Ook in Brasschaat zijn er tennisclubs. Ze hebben ook een golfclub "Brasschaat open golf & country club" gelegen tussen Brasschaat en Schoten. Er is ook een mogelijkheid om te gaan zwemmen in het zwembad "Sportoase". "Tierlantijn" is een vakantieopvang, waar voorzien wordt van een gevarieerd aanbod aan activiteiten, aangepast aan verschillende leeftijden zoals sport en spel, knutselen, tocht, koken, etc.

In Schoten worden activiteiten georganiseerd gaande van intense mindfulness workshops tot computercursussen. Ze hebben eveneens tennisclubs zoals in Brasschaat en Schilder. Je hebt er zowel lagere als secundaire scholen.

## 6. De stad Mechelen

Hoewel Mechelen ook in de provincie Antwerpen valt, bekijken we deze als een aparte markt. We tellen dit dus niet bij de eerder vernoemde vermogendere deelgemeenten bij Antwerpen. Mechelen ligt tussen Antwerpen en Brussel en vormt het laatste onderwerp van ons marktgebied. Het is naar aantal inwoners de vijfde grootste stad van Vlaanderen. De stad ligt aan de rivier de Dijle.

## *Wat heeft Mechelen te bieden ?*

### *Recreatiemogelijkheden*

#### *Sportmogelijkheden*

Schaatsen tot MBT parcours: alles is mogelijk. Op de site van de stad Mechelen vind men verschillende sportterreinen die over heel Mechelen verspreid zijn.

#### *Natuur*

- Mechels broek
- Natuurpunt
- De Nekker
- Caputsteenpark
- Rik Wouterstuin

#### *Wandelingen*

- De bleukenswandeling
- Dijle Leuvense vaart
- Heffenpad langs de Dijle

#### *Uitgaansmogelijkheden*

##### *Bars*

Tot de meest legendarische horecazaken behoren De Gouden Vis, De Sotskop Mechelen, De Borrel Babbel.

##### *Restaurants*

LAM'AU, M-Eatery, Nuance: deze restaurants staan aan de top in Mechelen.



## *Gezondheid & opvang*

- Ziekenhuizen
  - Algemeen ziekenhuis Sint-Maarten
  - Emmaus
  - AZ Sint-Maarten
- 22 huisartsen
- 20 kinderdagverblijven

## *Politiediensten*

De lokale politie van Mechelen heeft 4 kantoren: het hoofdkantoor is gevestigd in de Fredrik de Merodestraat 88.

## *Brandweer*

De bouw van een nieuwe kazerne in de Dageraadstraat 4 is volop aan de gang.

## *Bezienswaardigheden*

- Brouwerij het Anker
- Sint-Rumbolds Kathedraal
- Kazerne Dossin

## *Conclusie*

Na opzoekingswerk van de faciliteiten kunnen we concluderen dat de gekozen steden aantrekkelijk zijn, en aanvullen op de mogelijke interesses van ons publiek. Nu moet er dieper ingegaan worden op de effectieve woonbehoeftes en vastgoedprijzen, want een aangename omgeving is niet alles.

## 7. Onderzoek naar de groeiende vastgoedmarkt en onze regio's

### Brussel

Brussel is niet alleen de hoofdstad van België. Als we kijken naar de evolutie van de vastgoedprijzen zien we dat de afgelopen 17 jaar de prijzen meer dan verdubbeld zijn. Dit is natuurlijk een goede rede om ook actief te zijn in Brussel. Door de betonshift gaan we niet meer overal op het platteland mogen wonen. We gaan dus moeten investeren in de steden.

Wij als vastgoedvisionairs willen investeren en mee bouwen aan de nieuwe stad van morgen. Hier is namelijk nog enorm veel geld te verdienen. Wij gaan er vanuit dat de vastgoedprijzen voor de betere woningen in Brussel naar de 800 000 euro gaan stijgen, aangezien we steeds een stijgende trend zien in vastgoedprijzen. Dit is natuurlijk veel geld maar als we zien hoeveel grote bedrijven en zakenmensen er in Brussel aanwezig zijn gaan we er van uit dat dit geen probleem mag geven. Wat is er nu makkelijker dan dicht bij het werk te wonen, 's morgens niet meer in de file te staan en toch in een mooie omgeving te wonen.

| Brussel       |           |           |           |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Jaar          | 2000      | 2015      | 2017      |
| Gewone huizen | € 113.394 | € 404.376 | € 404.056 |
| Villa's       | € 446.551 | € 913.500 | € 921.011 |
| Appartementen | € 89.309  | € 229.920 | € 235.138 |

### Antwerpen

We hebben gekozen om ook op grondgebied Antwerpen actief te zijn. Hier zien we ook een verdubbeling van de vastgoedprijzen van de afgelopen 17 jaar. Door de haven van Antwerpen (2de grootste van Europa) is er enorm veel

handel en grote bedrijven aanwezig. Omdat Antwerpen veel aan het investeren is in de verfraaiing van de stad denken we dat er veel mensen zullen aangetrokken worden.

Er is wel een overaanbod van appartementen. Dat komt vooral omdat veel oudere mensen van de babyboomgeneratie een appartement hebben gekocht als investering. Richting de Kempen wordt een appartement gemiddeld € 165.000 tot € 180.000 goedkoper.

| Antwerpen     |           |           |           |
|---------------|-----------|-----------|-----------|
| Jaar          | 2000      | 2015      | 2017      |
| Gewone huizen | € 83.113  | € 243.290 | € 259.088 |
| Villa's       | € 288.594 | € 443.537 | € 436.155 |
| Appartementen | € 79.137  | € 211.847 | € 206.696 |

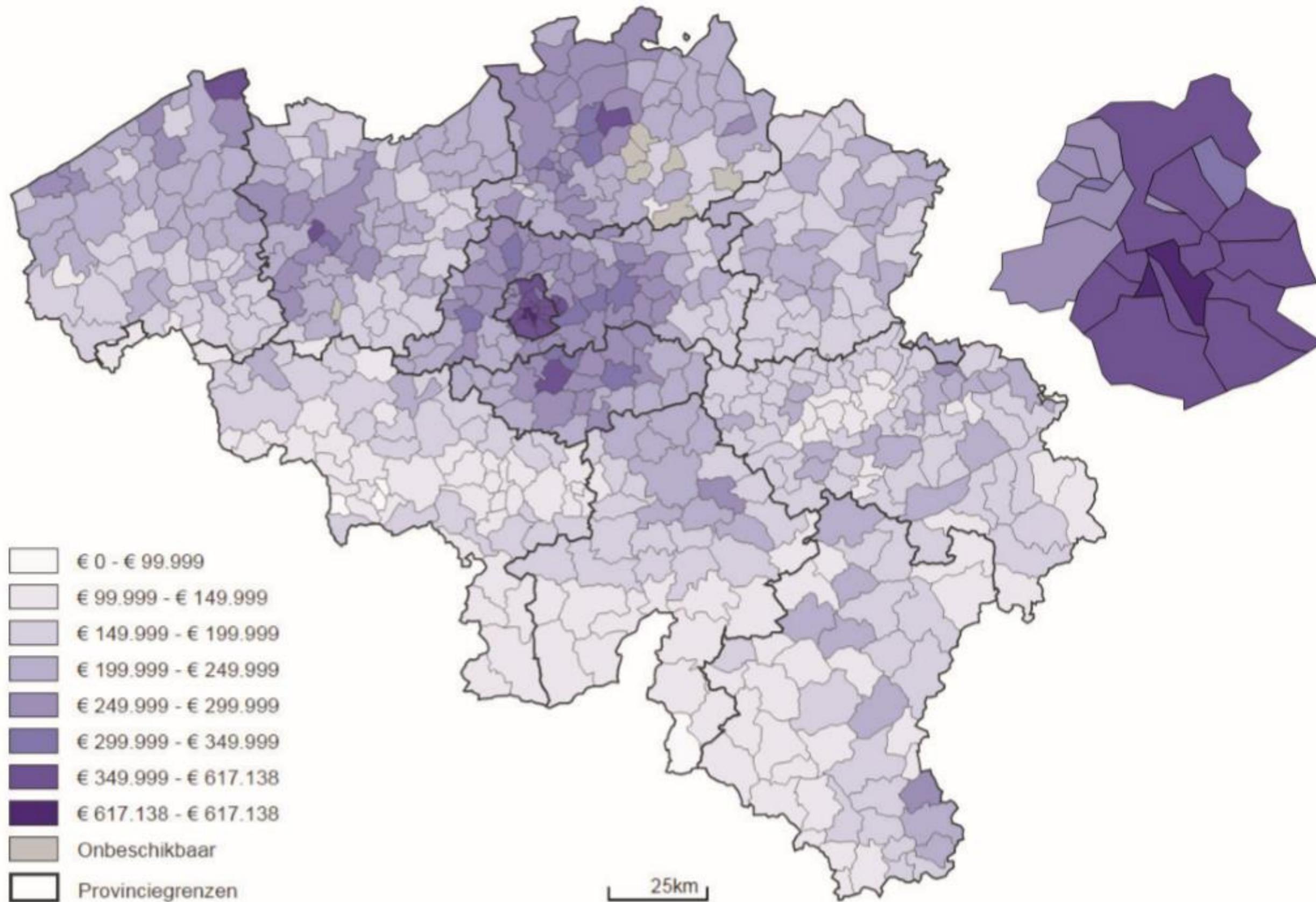
17

### Mechelen

Verder hebben we gekeken welke mogelijke steden er liggen tussen de Antwerpen en Brussel. We kwamen uit bij de stad Mechelen. Uit onderzoek blijkt dat Mechelen het niet super goed doet in high end vastgoed. Ze proberen wel te investeren in het verfraaien van de stad maar het is eigenlijk te weinig. Waarom kiezen we dan wel voor Mechelen? Wij willen mee investeren in de stad. Omdat we ervan uit gaan dat door de betonstop (=betonshift) mensen naar steden zullen trekken willen wij mee investeren in de stad.

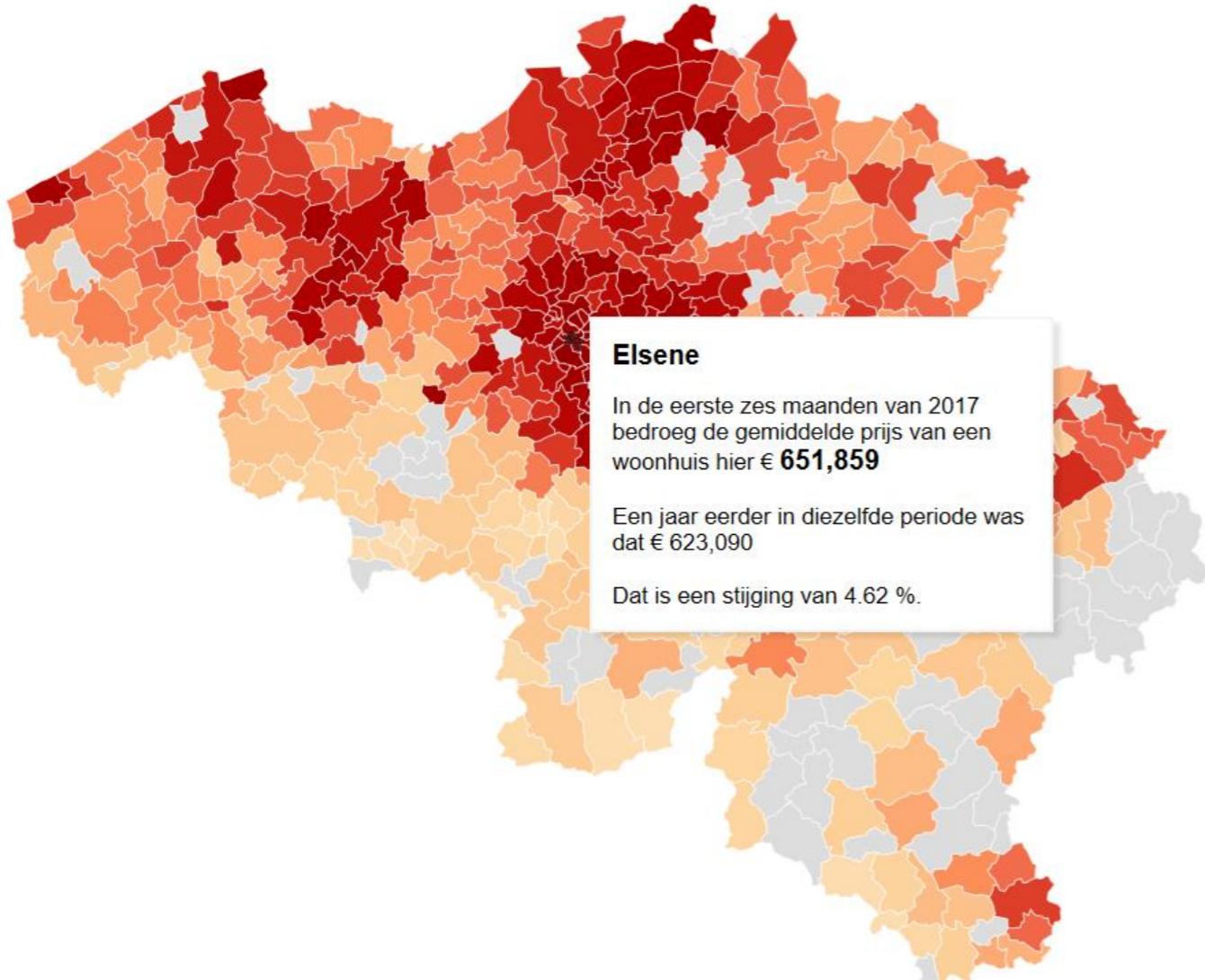
Omdat er geen specifieke cijfers beschikbaar zijn over de vastgoedprijzen in Mechelen, ontbreekt een tabel.

## 8. Vergelijking in woonhuisprijzen

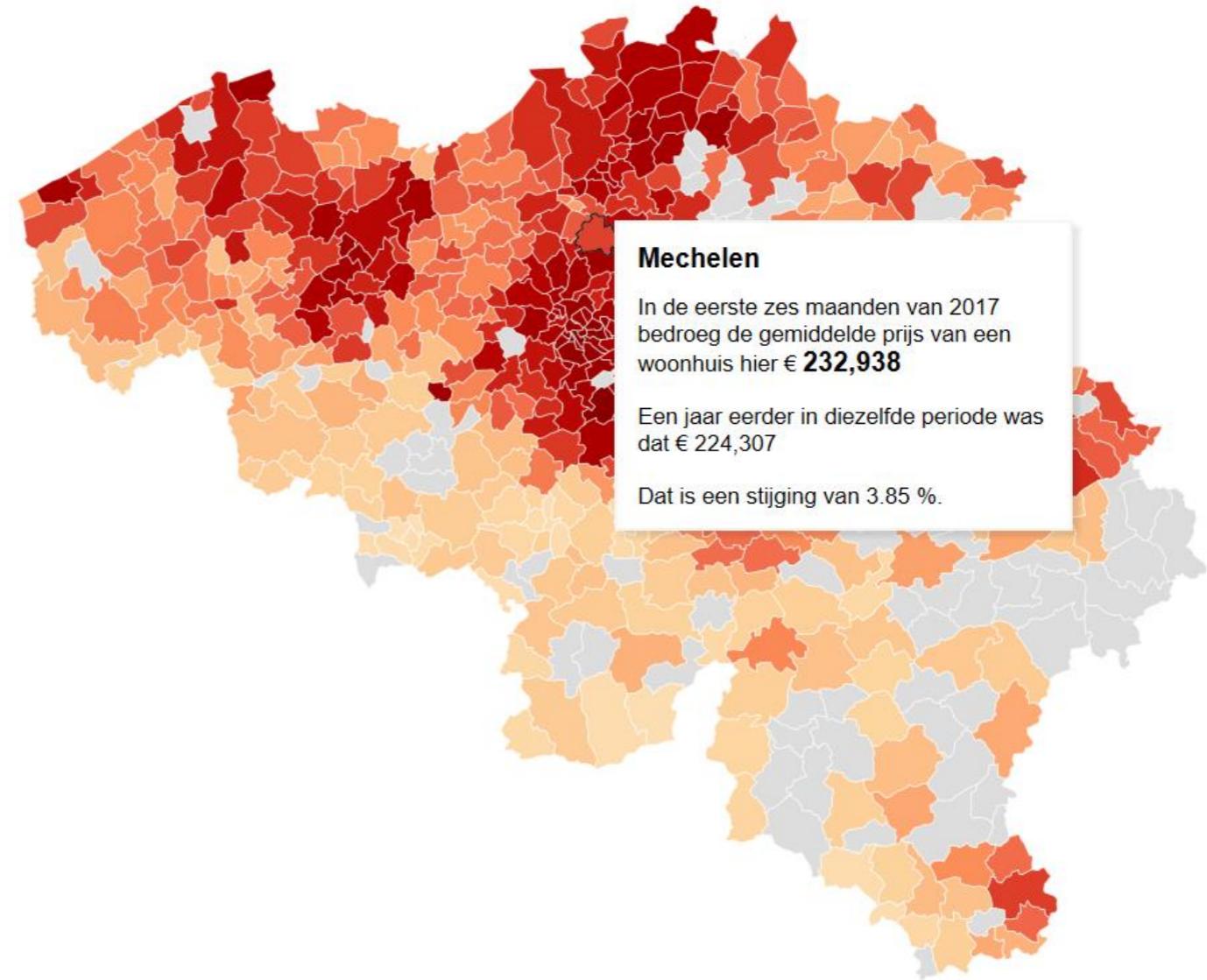


## Interpretatie

Bovenstaande kaart werpt ons een blik op de prijzen van woonhuizen in België, waarbij donkerpaars blijft van de duurste gemiddelde vastgoedprijzen wat betreft woonhuizen. Hier wordt snel duidelijk dat veel van de donkerpaarse regio's in ons marktgebied vallen, daar het vanzelfsprekend is dat hier een markt voor is. Bovendien gaan de prijzen voor vastgoed elk jaar in stijgende lijn: alles wordt duurder. Elsene springt sterk boven andere gemeenten uit met een gemiddelde van 651.859 euro voor een woonhuis. Mechelen valt dan echter wat uit de boot, met

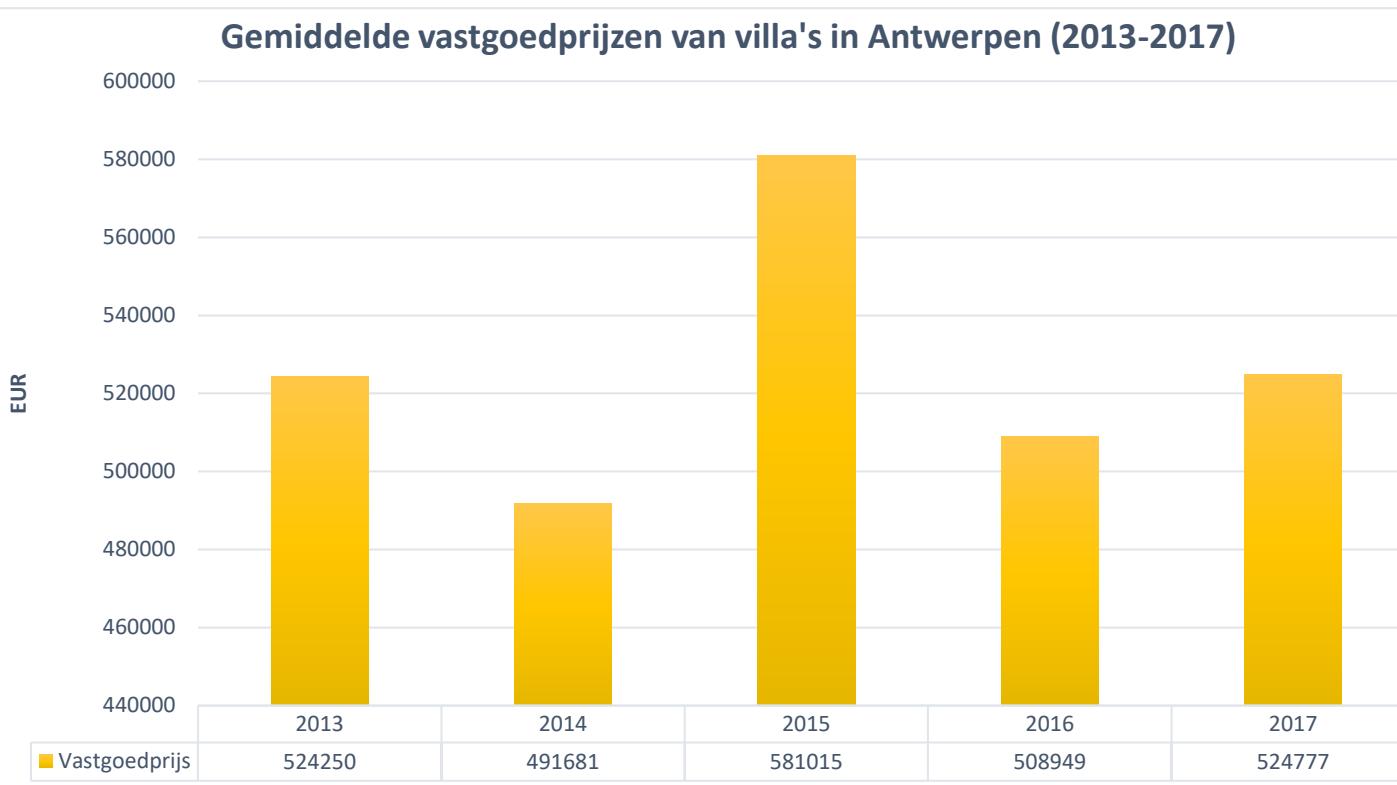


een gemiddelde van 232.938 euro. Dit zijn echter slechts gemiddelden, dus dit is niet zo genuanceerd. In het Vlaams Gewest is de duurste gemeente Kraainem, met gemiddeld 405.868 euro voor een gewoon woonhuis.



## 9. Woonbehoeftenstudies

### 1. Woonbehoeftenstudie Antwerpen



#### Waar is er vraag naar?

De Stad stimuleert in de grote en kleine projecten een aanbod in functie van een sterke menging van woningtypes op maat van de wijken en van hun toekomstige bewoners: sociale woningen, bescheiden en budgetwoningen, marktconforme woningen, huurwoningen, koopwoningen, grondgebonden woningen, schakelwoningen, appartementen en bouwprojecten van private groepen.

#### Gemiddeld budget?

De gemiddelde verkoopprijs bij woonhuizen bedraagt € 263.620, Voor appartementen is dit eerder €195.593 . Voor villa's lopen de prijzen gemiddeld op tot € 524.777 . De bouwgronden in Antwerpen kosten € 483/m<sup>2</sup> deze zijn dus zeer duur . Bedragen die sporen met de bovengrens van wat gezinnen kunnen betalen en die net boven de gangbare verkoopprijzen liggen van woningen op de secundaire koopmarkt. Om onder dat prijsplafond te blijven, gaan promotoren de woningen steeds compacter bouwen. (bron: vastgoed gids (De Tijd))

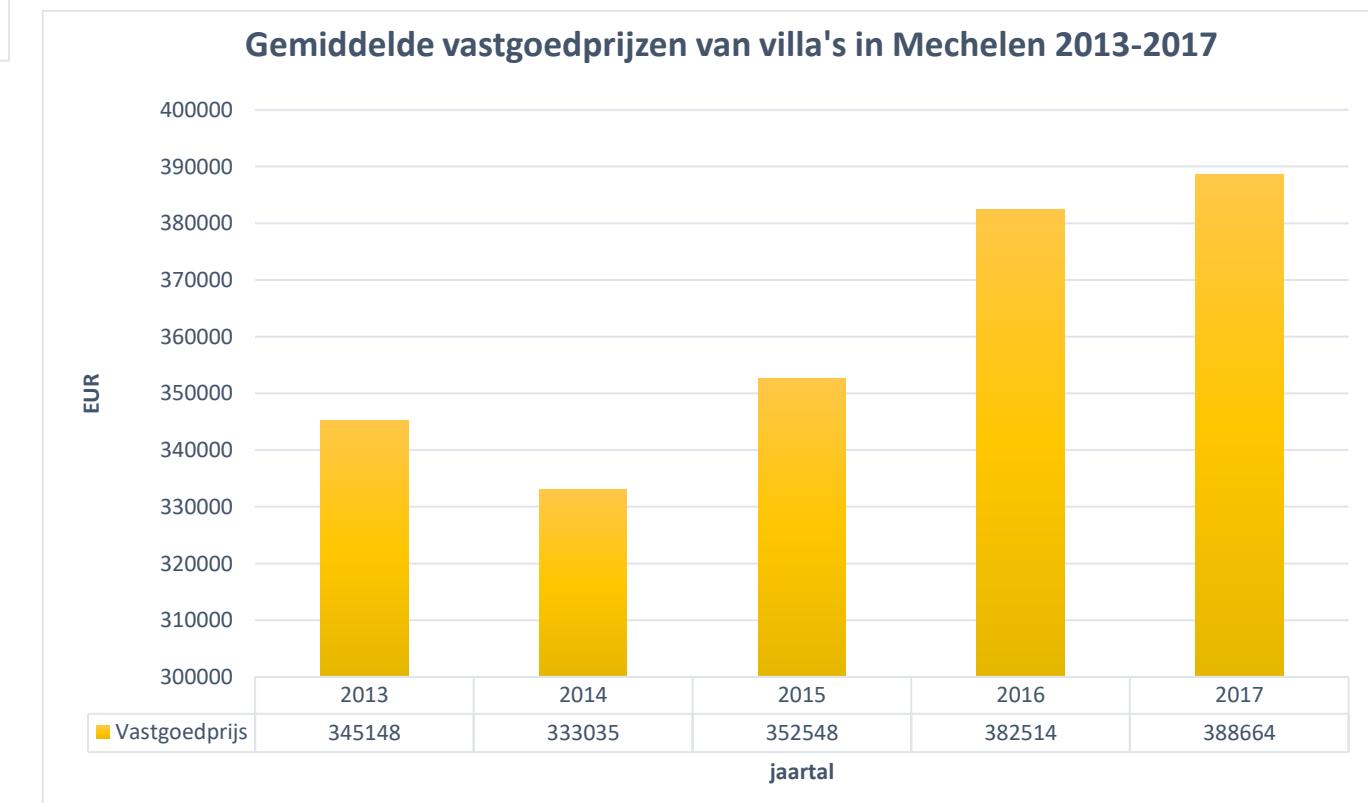
#### Wat kopen ze?

Nieuwe stedelijke verkavelingen die grondgebonden woningen aanbieden met voldoende groen zijn zeer populair. Senioren voor wie het budget niet de meest beperkende factor is, lijken – eenmaal ze wat ouder worden of stoppen met werken – in toenemende mate hun grote villa buiten de stad te ruilen voor een luxe appartement in het centrum van de stad: een tendens die zich ook in Antwerpen concentreert in het centrum, waar de voorbije jaren luxe appartementen werden gebouwd. Villa's en service flats zijn ook populair in Antwerpen.

#### Wat zijn de trends?

Met de evolutie van het 'betonstop' project en de beperkte ruimte, wordt er steeds meer gekeken naar de appartementsbouw. Nieuwe stedelijke verkavelingen met veel groen zijn populair. Service flats en villa's die een goede ligging hebben.

### 2. Woonbehoeftenstudie Mechelen



## *Waar is er vraag naar?*

De Stad trekt vooral jonge singles en jonge gezinnen aan omdat Mechelen één van de goedkoopste Vlaamse grootsteden is om een woning te kopen. De jonge bevolking gaan vooral opzoek gaan naar een koopwoning of een appartement. Voor het luxe vastgoed gaat men naar nieuwbouwappartementen kijken die de prijsklasse uit het Leuvense benaderen.

## *Gemiddeld budget?*

De gemiddelde verkoopprijs bij villa's, in Mechelen bedraagt € 368.664. De prijs van een koopwoning heeft een gemiddelde prijs van € 254.906. Voor de appartementsbouw is dit eerder €205.917 . De gemiddelde prijs van bouwgronden in Mechelen kosten € 261/m<sup>2</sup>. (bron: vastgoed

## *Wat kopen ze?*

De aankoop van vastgoed in Mechelen gaat vooral om koopwoningen, appartementen , service flats, nieuwbouwhuizen, nieuwbouwappartementen, villa's en stedelijke verkavelingen met voldoende groen.

## *Wat zijn de trends?*

Het kopen van vastgoed in de stad is een populaire zaak voor iedere leeftijd. Zo heb je ook oudere mensen die hun villa op het platteland verkochten om weer wat dichter bij of in de stad te gaan wonen, Jongeren die gaan studeren in de stad en jonge gezinnen die een leven willen opbouwen in de stad. De verkoop van nieuwbouwappartementen en nieuwbouwhuizen verlopen ook vlot.

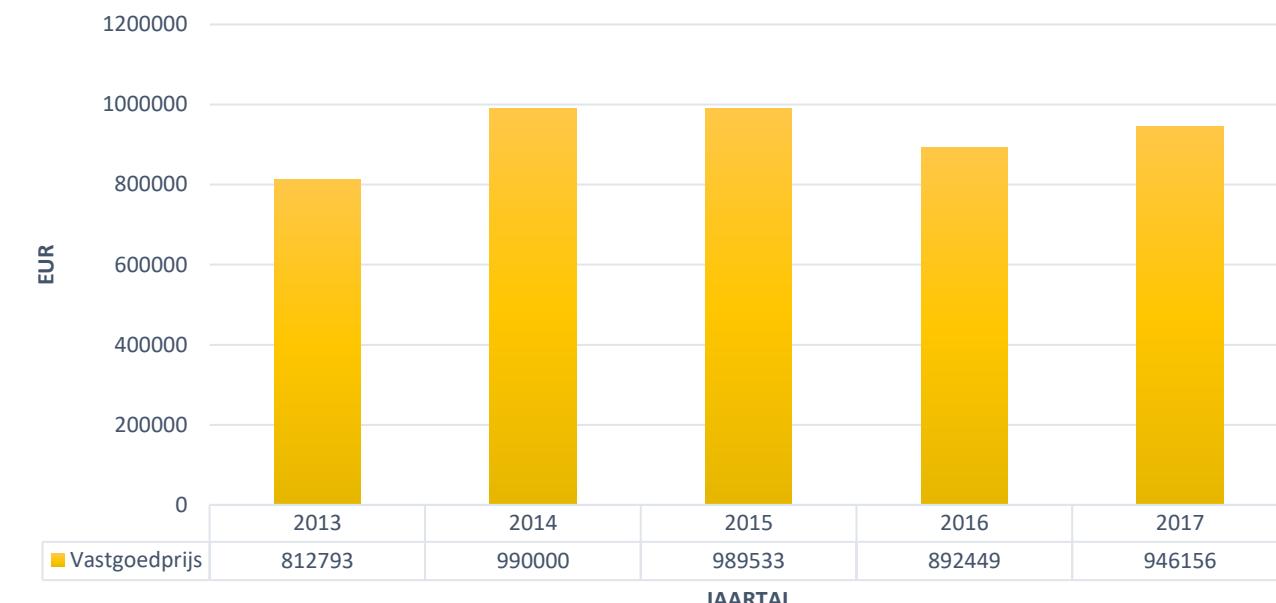
Geraadpleegde bronnen voor de vastgoedprijzen: Kadaster.be en netto vastgoed gids (De Tijd)

## **3. Woonbehoefthenstudie Brussel**

### *Waar is er vraag naar?*

De kopers van het vastgoed in Brussel gaan vooral kijken naar een onroerend goed dat in de nabijheid van het openbaar vervoer, de supermarkten en bij het centrum liggen. Voor het luxe vastgoed gaat men niet in de stad kijken maar naar de deelgemeenten zoals: St-Pieters-Woluwe, Elsene, Ukkel, St-Lambrechts-Woluwe.

**Gemiddelde vastgoedprijzen van villa's in St-Pieters-Woluwe  
(2013-2017)**



## *Gemiddeld budget?*

In Brussel is de gemiddelde vastgoedprijs voor een woonhuis en villa € 423.443. De vastgoedprijs van een appartement is een stuk lager, deze bedraagt €243.992. Voor het luxe vastgoed in St-Pieter-Woluwe is het gemiddelde bedrag €926.186.

## *Wat kopen ze?*

De servicedesk voor studenten, biedt knappe flats en studio's aan in het centrum van Brussel. Jonge gezinnen kijken naar goedkope koopappartementen of woningen op de markt. Nieuwbouwappartementen of nieuwbouwhuizen waarbij de energiefactuur een pak lager ligt dan bij oude koopappartementen en woningen.

## *Wat zijn de trends?*

De residentiële markt is al een paar jaar goed aan het draaien, door koppels die willen wonen volgens de laatste trends. Assistentiewoningen worden vaak verkocht aan investeerders, die deze vervolgens verhuren.

*Geraadpleegde bronnen voor de vastgoedprijzen: Kadaster.be en netto vastgoedgids (De Tijd)*

# Studie van de concurrentie

We geven een duidelijk overzicht van de voornaamste concurrenten van Primmo Services. De concurrentie wordt doorgelicht op verschillende factoren. Ten eerste geven we een algemene bespreking van het kantoor. Vervolgens bespreken we de economische stand van het kantoor aan de hand van de 4 P's van de marketingmix.

We bespreken onderstaande concurrenten, omdat we na een analyse van hun gemiddelde prijzen, hun doelgroep en hun werkgebied tot de conclusie gekomen zijn dat deze kantoren de meest relevante concurrenten zullen zijn voor Primmo Services.

## 1. Onze concurrenten

❖ **De Boer & Partners**  
Brusselsesteenweg 6, 2800 Mechelen

❖ **Engel & Völkers**  
Graaf van Egmontstraat 18, 2800 Mechelen, België

❖ **Huysewinkel**  
Patotterijstraat 29, 9250 Waasmunster

❖ **Luxestate**  
Huidevettersstraat 46, 2000 Antwerpen

❖ **Wellimmo**  
Tavernierkaai 2 bus 29, 2000 Antwerpen

❖ **Hillewaere**  
Ballaarstraat 66, 2018 Antwerpen

❖ **Haussmann Properties**  
Boulevard Baudoin 14/15, 1000 Brussel

❖ **Lecobel Vaneau**  
Place Brugmann 11, 1050 Elsene

❖ **The Inquiry**  
Avenue Molière 128, 1050 Elsene

## 2. De Boer & Partners



### Algemene gegevens

Adres: Brusselsesteenweg 6, 2800 Mechelen

BIV: 504.120

Tel: +32 15 33 14 14

Email: mechelen@deboerenpartners.be

Website:

<http://www.deboerenpartners.be/kantoren/17/mechelen>

### 4 P's

#### o Plaats

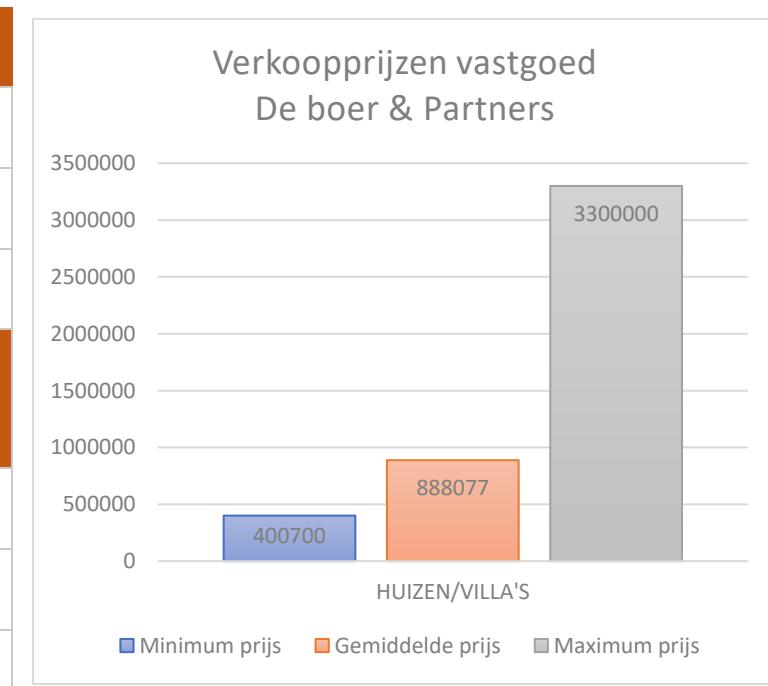
De Boer & Partners Mechelen is een modern kantoor dat goed gelegen is in de stadskern van Mechelen. Er is geen parking maar wel openbare parkeergelegenheid op wandelafstand van het kantoor. De Boer & Partners zijn over heel België actief, maar het kantoor in Mechelen focust zich op Mechelen, Keerbergen, Willebroek en Ter Elst.



#### o Product

Verkoop en verhuur van huizen, commerciële ruimten en gronden. Het kantoor is een populaire speler op de vastgoedmarkt in de regio Mechelen – Keerbergen. Er zijn meerdere kantoren van De Boer & Partners verspreid over heel Vlaanderen, voor het aanbod concentreren wij ons op het vastgoed in de regio waar wij actief zullen zijn. Het aanbod kan als volgt worden weergegeven:

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal  |
|-----------------------------|---------|
| Appartementen               | 5       |
| Huizen                      | 28      |
| Gemiddelde prijs (€)        | 888 077 |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal  |
| Appartementen               | 3       |
| Huizen                      | 1       |
| Gemiddelde prijs (€)        | 1 010   |



#### o Promotie

Naast hun persoonlijke website maakt De Boer & Partners online gebruik van Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram om hun portefeuille aan de man te brengen. Er wordt ook gebruik gemaakt van 'te koop' & 'te huur' reclameborden en reclame op de bedrijfsvoertuigen. De Boer & Partners publiceren hun portefeuille ook op 6 immoweb sites (zoals Zimmo, Immoweb en dergelijke). Ze bereiken de opdrachtgevers door middel van duidelijke informatie te verschaffen over hun dienstenpakket.

#### o Prijs

De gevraagde commissie van De Boer & Partners hangt af van de woning. Meestal bedraagt de commissie 3 – 4 % van de verkoopprijs (+ 21 % btw). Voor verhuring is dit een maand huishuur (+ 21 % btw).

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                         | Zwaktes                |
|----------------------------------|------------------------|
| Deel van een grote vastgoedgroep | Geen parking           |
| Centraal gelegen                 | Hoge commissie         |
| Mooi kantoor                     | Beperkt aanbod verhuur |

## **Conclusie concurrent De Boer & Partners**

We stellen vast dat De Boer & Partners een gevestigde waarde is in Vlaanderen op het segment van het luxe vastgoed. Het kantoor is goed bereikbaar via de R12 en het kantoor straalt ook een zekere prestige uit. Ze specialiseren zich voornamelijk op de verkoop van het duurdere vastgoed. Het onderdeel verhuur van vastgoed is bijna verwaarloosbaar (slechts 4 items te huur).

### 3. Engel & Völkers

#### Algemene gegevens



## ENGEL & VÖLKERS

Adres: Graaf van Egmontstraat 18, 2800 Mechelen

BIV: 506368

Tel: +32 15 552400

Website: <https://www.engelvoelkers.com/nl-be/mechelen/>

#### 4p's

- Plaats



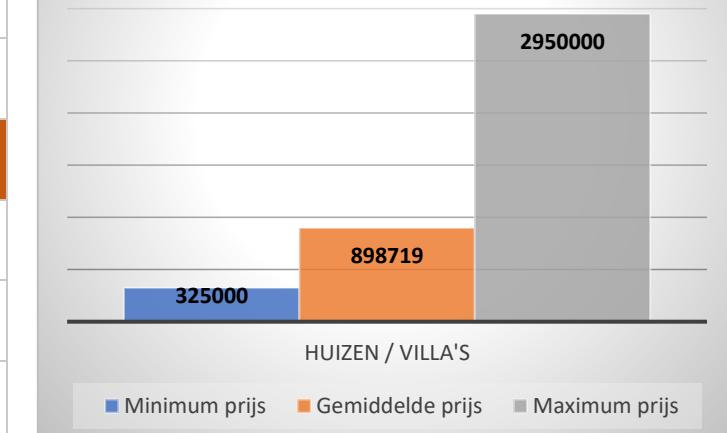
Sinds 2010 is het kantoor gevestigd in de Graaf van Egmontstraat, in het verlengde van de Bruul te Mechelen. Er is veel passage en voldoende parkeergelegenheid.

- Product

Engel & Völkers staat wereldwijd gekend als dé makelaar bij uitstek voor het luxevastgoed. Ze hebben 30 jaar ervaring in de verkoop en verhuur van het mooiste residentieel vastgoed. Er zijn meerdere kantoren van Engel & Völkers verspreid over de hele wereld, voor het aanbod concentreren wij ons op het vastgoed in de regio waar wij actief zullen zijn. Het aanbod kan als volgt worden weergegeven:

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal  |
|-----------------------------|---------|
| Appartementen               | 1       |
| Huizen                      | 27      |
| Gemiddelde prijs (€)        | 898 719 |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal  |
| Appartementen               | 0       |
| Huizen                      | 5       |
| Gemiddelde huurprijs (€)    | 2 110   |

#### Verkoopprijzen vastgoed Engel & Völkers



25

- Promotie

Naast hun persoonlijke website maakt Engel & Völkers online gebruik van Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram. Er wordt ook gebruik gemaakt van 'te koop' & 'te huur' reclameborden en reclame op de bedrijfsvoertuigen. Engel & Völkers is een gekende naam met een goede reputatie binnen de vastgoedsector.

- Prijs

Na telefonisch contact werd ons verteld dat het percentage af hangt van de klant en het vastgoed. Het minimum percentage is 2% exclusief BTW.

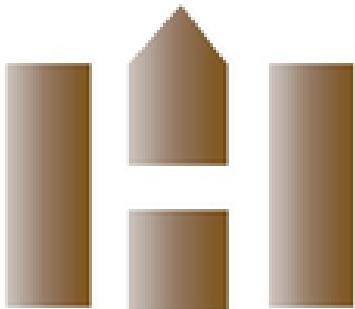
## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                         | Zwaktes                           |
|----------------------------------|-----------------------------------|
| Deel van een grote vastgoedgroep | Geen gebruiksvriendelijke website |
| Gelegen in een drukke straat     | Lage transparantie                |
| Bekend imago                     | Beperkt aanbod verhuur            |

## **Conclusie concurrent Engel & Völkers**

Het kantoor van Engel & Völkers is met zijn goede ligging een waardige concurrent voor (naam van ons vastgoedkantoor). Via de grafiek ‘prijzen aanbod Engel & Völkers’ zien we dat de woningen die momenteel te koop staan een gemiddelde prijs van € 898719 hebben, dat maakt meteen duidelijk dat de focus hier ook op het luxe vastgoed ligt. Het onderdeel verhuur van vastgoed is bijna verwaarloosbaar (slechts 5 items te huur).

## 4. Huysewinkel

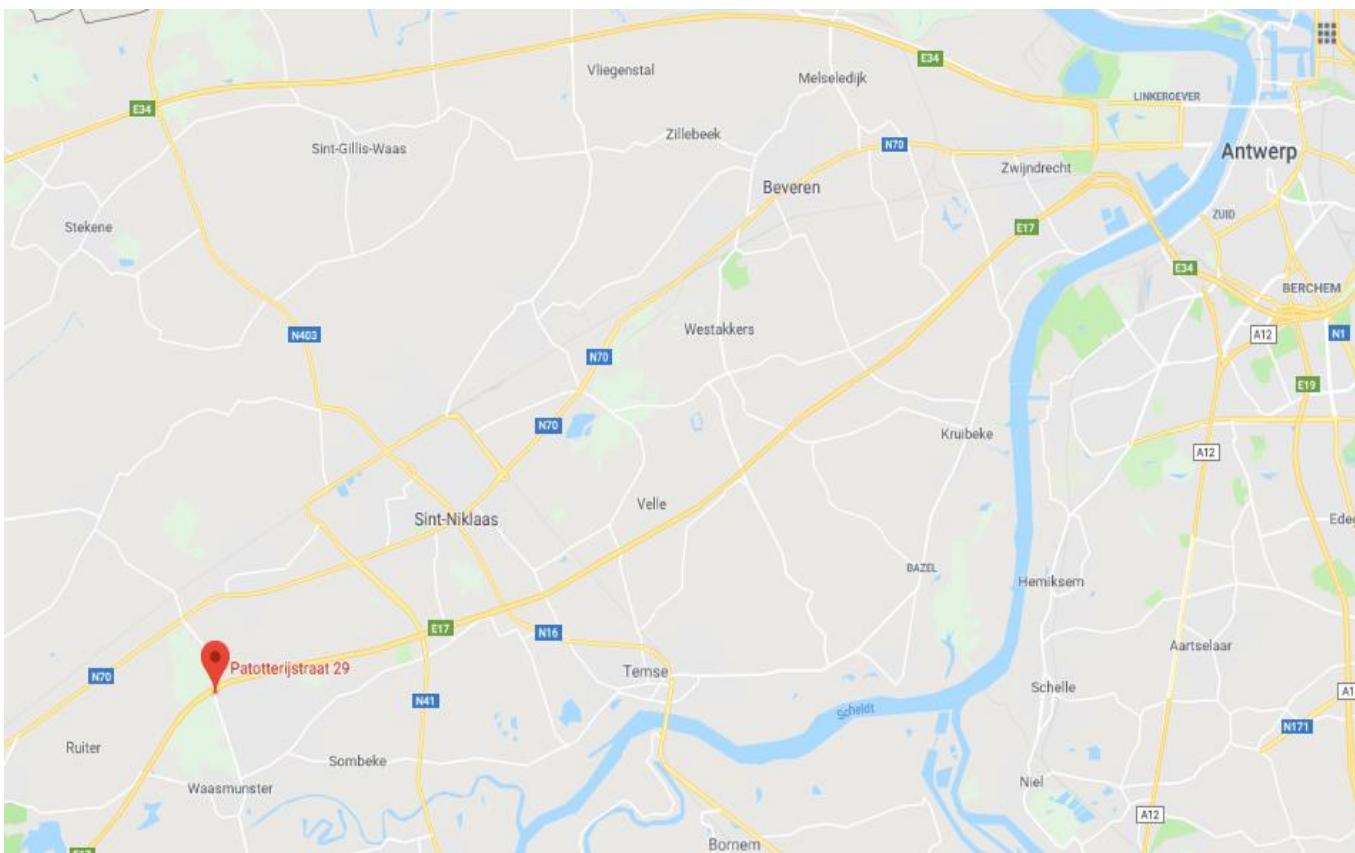


**huysewinkel**  
VASTGOED & ADVIES

### 4p's

#### o Plaats

Huysewinkel heeft een prachtig kantoor gelegen aan de afrit van de E17 in Waasmunster. De bereikbaarheid en zichtbaarheid van het kantoor scoort heel goed hierdoor.



#### Algemene gegevens

Adres: Patotterijstraat 29, 9250 Waasmunster

BIV: 506 589

Tel: +32 (0)3 777 77 11

Gsm: +32 (0)472 70 93 53

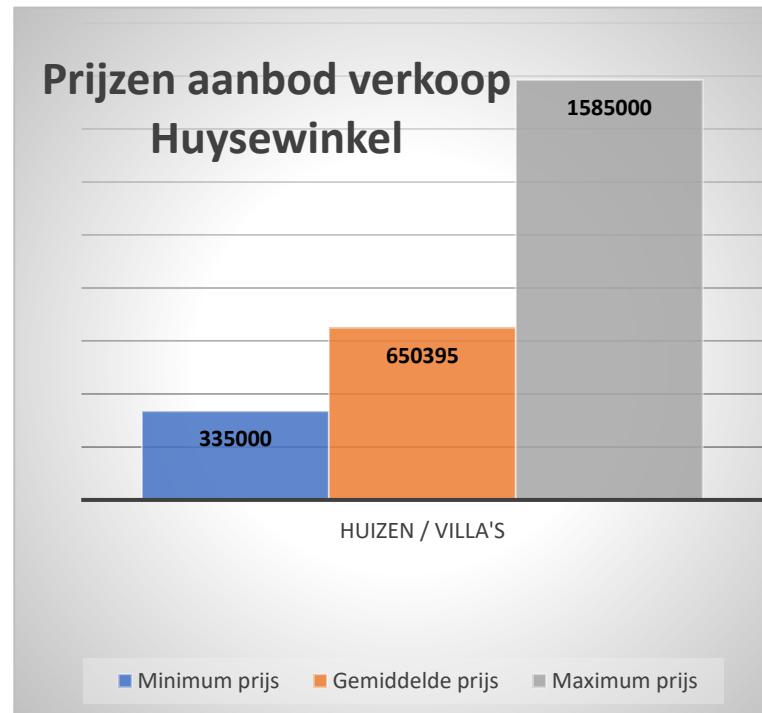
Email: info@huysewinkel.be

Website: www.huysewinkel.be

#### o Product

Het kantoor specialiseert zich bewust op de bemiddeling van de verkoop en verhuur van het luxueuze vastgoed binnen hun marktterrein. Hun marktgebied is voornamelijk Gent en het Waasland.

Het aanbod kan als volgt worden weergegeven:



| Type vastgoed (verkoop)         | Aantal  |
|---------------------------------|---------|
| Appartementen                   | 8       |
| Huizen                          | 19      |
| <b>Gemiddelde prijs (€)</b>     | 650 395 |
| Type vastgoed (verhuringen)     | Aantal  |
| Appartementen                   | 3       |
| Huizen                          | 3       |
| <b>Gemiddelde huurprijs (€)</b> | 1256    |

#### o Promotie

Naast hun persoonlijke website is Huysewinkel zeer actief op Facebook, Twitter, LinkedIn en Instagram. Er wordt ook gebruik gemaakt van 'te koop' & 'te huur' reclameborden en reclame op de bedrijfsvoertuigen. Daarnaast brengen ze tweemaal per jaar een eigen blad uit (het 'Huyseblad') Een waardebepaling of een vrijblijvende babbel over de verkoop van het huis is kosteloos.

#### o Prijs

De commissie varieert tussen de 3 – 4,5 % + btw afhankelijk van het gekozen pakket. Een waardebepaling of een vrijblijvende babbel over de verkoop van het huis is kosteloos.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                  | Zwaktes                                    |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Zeer goed gelegen aan de afrit van de E17 | Min- en maximumprijs liggen ver uit elkaar |
| Persoonlijke aanpak                       | Hoge commissie                             |
| Een eigen vastgoedblad (het ‘Huyseblad’)  | Beperkt aanbod verhuur                     |

## **Conclusie concurrent Huysewinkel**

Desondanks de ligging van het kantoor buiten de as tussen Antwerpen en Brussel valt, is deze concurrent een vaste waarde voor de verkoop van luxe vastgoed in de regio net buiten Antwerpen. Ze zijn innovatief door het uitbrengen van hun eigen immoblad (het ‘Huyseblad’). Het onderdeel verhuur van vastgoed is bijna verwaarloosbaar (slechts 6 items te huur).

-

## 5. Luxestate

### Algemene gegevens



Tel: 0478 80 01 00

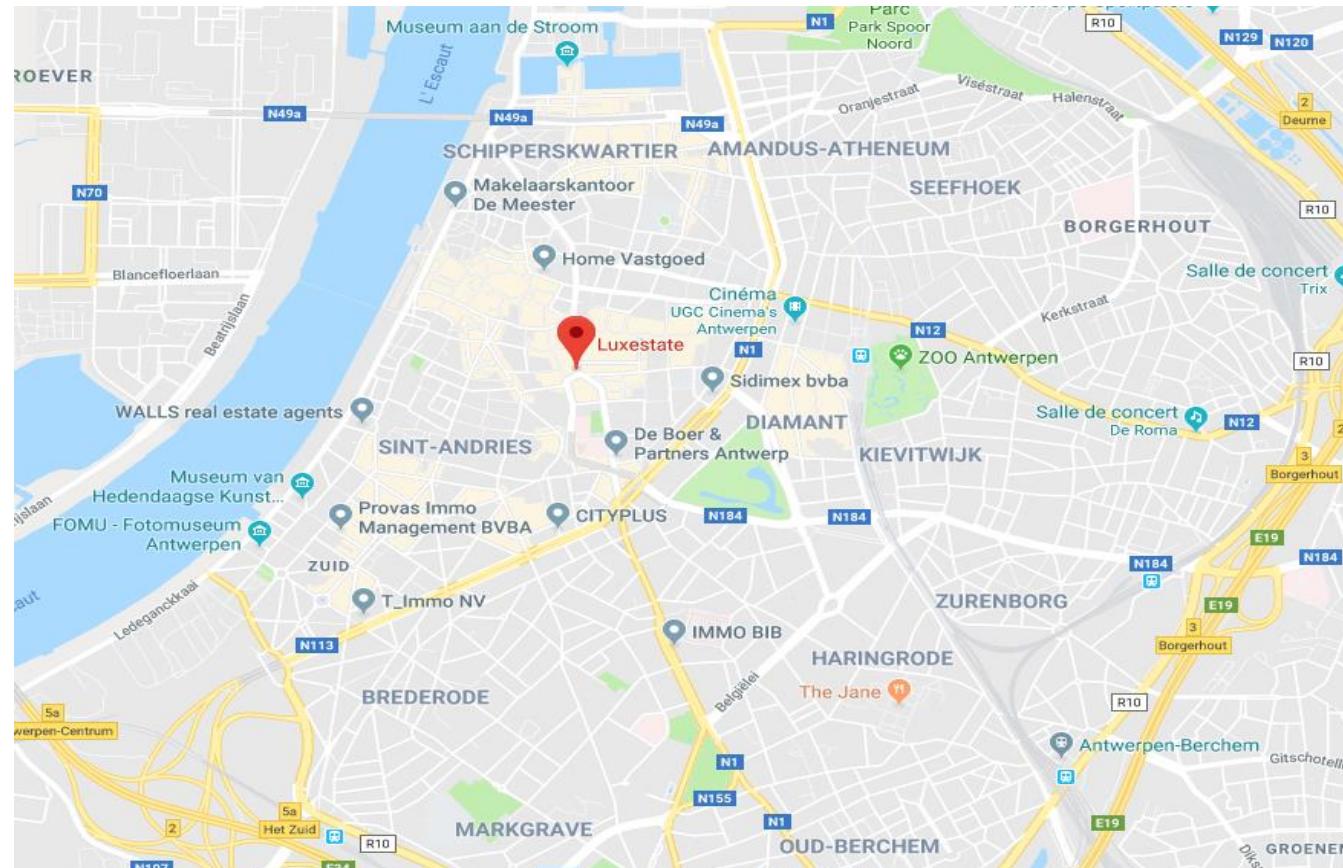
Email: info@luxestate.be

Website: http://www.luxestate.be

### 4p's

#### o Plaats

Luxestate is vooral actief in Antwerpen en Oost-Vlaanderen. Voor ons zijn natuurlijk hun activiteiten in Antwerpen belangrijk met de nadruk op de Luxe vastgoed in Antwerpen.



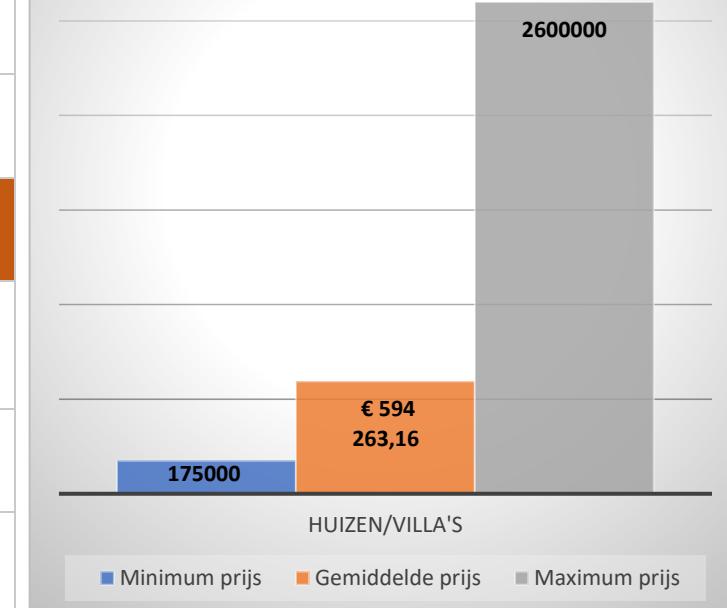
Adres: Huidevettersstraat 46,  
2000 Antwerpen  
BIV: 504.120

#### o Product

Luxestate is vooral actief in de verkoop en verhuis van woningen en appartementen. Voor ons zijn vooral de woningen boven de 500 000 euro interessant.

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal     |
|-----------------------------|------------|
| Appartementen               | 10         |
| Huizen                      | 9          |
| Gemiddelde prijs (€)        | 594 263,16 |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal     |
| Appartementen               | 3          |
| Huizen                      | 0          |
| Gemiddelde prijs (€)        | 781,67     |

### Prijzen aanbod Verkoop Luxestate



29

#### o Promotie

Ze bieden de panden aan met 3D visualisatie. Verder bieden ze de plannen ook elektronisch aan. Ook maken ze gebruik van een professionele fotograaf om hun panden optimaal te kunnen tonen.

#### o Prijs

De commissie varieert tussen de 3 – 4,5 % + btw afhankelijk van het gekozen pakket.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                     | Zwaktes |
|------------------------------|---------|
| Bekend zijn                  |         |
| 3D visualisatie kunnen geven |         |
| Digitale grondplannen        | /       |
| Professionele fotograaf      |         |

## **Conclusie concurrent Luxestate**

De unieke succesformule van Luxestate? Die is gestoeld op een combinatie van integriteit, expertise en transparantie. En een perfecte match van vraag en aanbod. Het resultaat: succesvolle transacties die iedereen tevredenstellen. Dit is dan ook het imago waar ze naar streven net zoals het begeleiden van a tot z. Ze gaan voor niets minder dan duurzame langetermijn relaties. Dankzij een groot netwerk van potentiële kopers hebben ze doorheen de jaren dan ook een mooie voorsprong en meerwaarde opgebouwd. Zo ook hun motto: "er zijn veel spelers op de markt, maar slechts een daarvan kan de beste zijn".

## 6. Wellimmo

### Algemene gegevens



Adres: Tavernierkaai 2 bus 29, 2000 Antwerpen

BIV: 504358

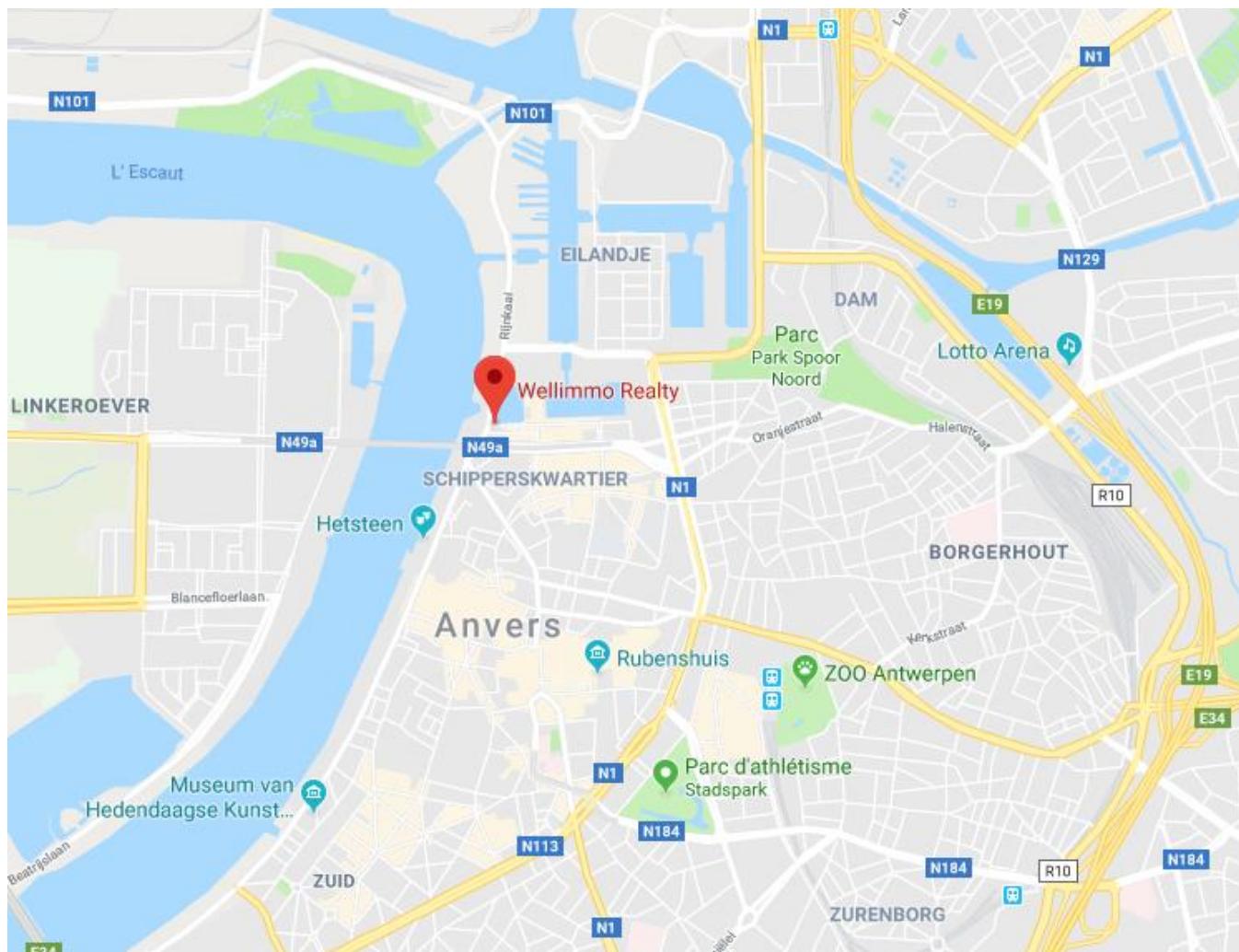
Tel: [03 225 00 68](tel:032250068)

Email: [info@wellimmo.net](mailto:info@wellimmo.net)

Website: <http://www.wellimmo.net/nl/>

4p's

- Plaats



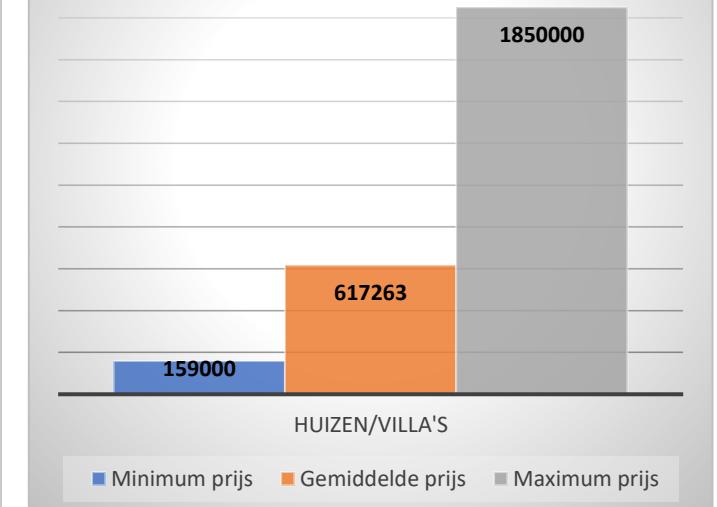
Dit is een groeiend vastgoedkantoor dat een vaste waarde begint te worden in het Antwerpse vastgoed.

- Product

Voornamelijk verkopen ze vastgoed in de normale prijsklasse maar ze hebben ook een aantal high end panden in hun portefeuille.

| Type vastgoed (verkoop)      | Aantal     |
|------------------------------|------------|
| Appartementen                | 11         |
| Huizen                       | 27         |
| Gemiddelde prijs (€)         | 617 263,15 |
| Type vastgoed (verhuuringen) | Aantal     |
| Appartementen                | 2          |
| Huizen                       | 0          |
| Gemiddelde huurprijs (€)     | 795,00     |

### Prijzen aanbod verkoop Wellimmo



31

- Promotie

Ze maken gebruik van een professionele fotograaf. Verder komen ze ook frequent voor in het straatbeeld omdat hun reclame veel voorkomt op trams...

- Prijs

- commissie bemiddeling verkoop : maximum 3,63% inclusief 21% btw
- commissie bemiddeling verhuur : maximum 2 maand huur exclusief 21% btw

Verder werken ze met de regel 'niet verkocht geen verloning'.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                                            | Zwaktes |
|---------------------------------------------------------------------|---------|
| Frequent voorkomen in het straatbeeld bv. door hun reclame op trams | /       |
| Zeer professionele foto's.                                          |         |
| Goede reputatie in Antwerpen                                        |         |

## **Conclusie concurrent Wellimmo**

Wellimmo Vastgoed streeft er naar om op een duurzame wijze een van de meest toonaangevende vastgoedmakelaars van Regio Antwerpen te worden.

Dit willen ze bereiken door de volgende waarden te hanteren:

Professionaliteit: Ze streven naar een constante verbetering van onze service en zijn continue in ontwikkeling. Een gepassioneerd team van vakmensen staat dagelijks voor u klaar.

Klantgerichtheid: Bij Wellimmo trachten ze naadloos aan te sluiten aan de wensen van de klant, deze staat immers altijd centraal.

Integriteit: Ze zeggen wat ze doen en ze doen wat we zeggenFlexibiliteit: Door snel te reageren en ons aan te passen aan nieuwe situaties garandeert Wellimmo een optimale service.

Resultaatgerichtheid: Ze zetten alle middelen in om een maximaal resultaat te boeken volgens het principe geen resultaat = geen kosten.

## 7. Hillewaere



### Algemene gegevens

Adres: Ballaarstraat 66, 2018 Antwerpen

BIV: 501935

Tel: 051 22 01 30

Email: vastgoed@hillewaere.be

Website: <https://www.hillewaere-vastgoed.be>

### 4p's

#### o Plaats

Hillewaere is een vastgoedkantoor dat voornamelijk over de provincie Antwerpen actief is. Verder hebben ze ook nog een kantoor in Gent. Voor ons is hun kantoor in Schilder van belang omdat er daar enorm veel rijke mensen wonen en er veel high end huizen verkocht worden.

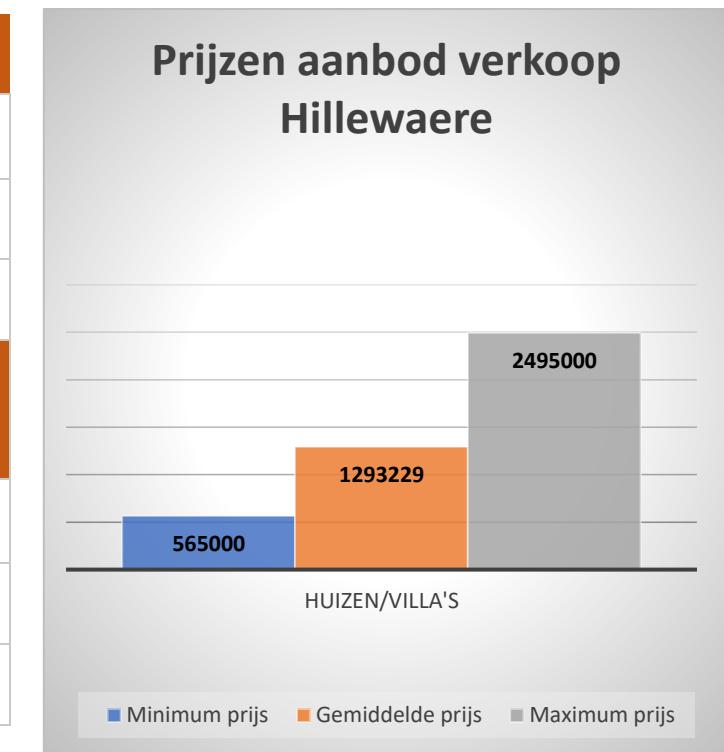


#### o Product

Ze bieden verschillende soorten vastgoed aan. Wanneer we zien naar het luxueuzere vastgoed zien we dat ze daar enorm veel panden in vertegenwoordigen.

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal    |
|-----------------------------|-----------|
| Appartementen               | 4         |
| Huizen                      | 23        |
| Gemiddelde prijs (€)        | 1 293 229 |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal    |
| Appartementen               | 5         |
| Huizen                      | 0         |
| Gemiddelde huurprijs (€)    | 1 591     |

### Prijzen aanbod verkoop Hillewaere



33

#### o Promotie

Hillewaere maakt gebruik van heel veel promotiemiddelen zoals bv: 3D visualisatie maar ook met digitale grondplannen. Maar ze doen ook aan herinrichting van gebouwen, sfeervolle vastgoedfilms, Brochures...

#### o Prijs

De commissie varieert tussen de 3 – 4,5 % + btw afhankelijk van het gekozen pakket.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                    | Zwaktes |
|---------------------------------------------|---------|
| Zeer bekent in heel de provincie Antwerpen. | /       |
| Brede waaier aan diensten                   |         |
| Goede reputatie                             |         |

## **Besluit concurrent Hillewaere**

Hillewaere is een vaste waarden zijn geworden en dat ze altijd mee gaan met hun tijd. Ze beschikken over de nodige kennis en materialen om uw woning optimaal te presenteren en te verkopen.

## 8. Haussmann Properties



### Algemene gegevens

Adres:

Boulevard Baudoin 14/15

1000 Brussel

Tel: +32 2 880 68 68

E-mail: info@haussmannproperties.com

Website: <http://www.haussmannproperties.com/>

### 4 P's

#### ○ Plaats

Het kantoor is gelegen op de Boulevard Baudoin, in Brussel. Dit is echter maar één van hun vele wereldwijde kantoren.

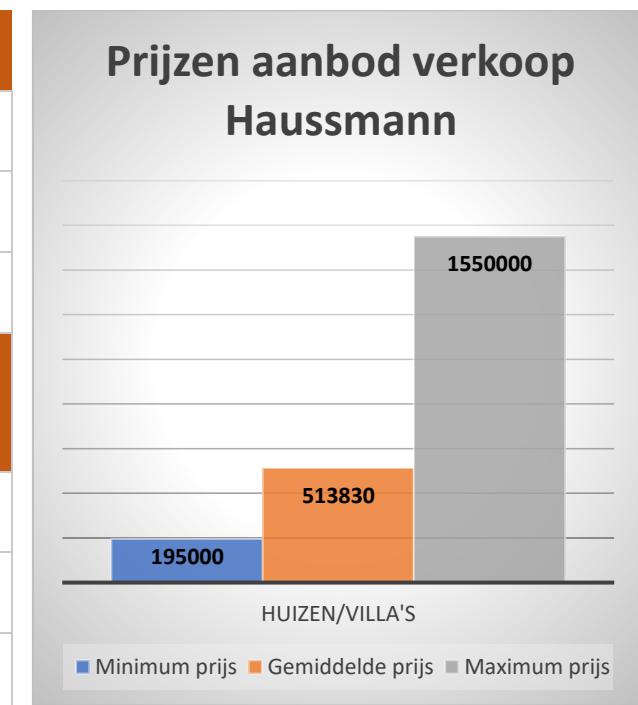


#### ○ Product

Ze richten zich zowel op verhuur als verkoop hoewel hun assortiment voor verkoop het belangrijkst is. Ze richten zich vooral op het duurdere vastgoedsegment voornamelijk in Ukkel.

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal  |
|-----------------------------|---------|
| Appartementen               | 203     |
| Huizen                      | 12      |
| Gemiddelde prijs (€)        |         |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal  |
| Appartementen               | 21      |
| Huizen                      | 2       |
| Gemiddelde huurprijs (€)    | 1455,65 |

### Prijzen aanbod verkoop Haussmann



35

#### ○ Promotie

Ze bieden de mogelijkheid om aan de slag te gaan met een binnenhuisarchitecte om samen uw droomwoning in te richten. Waar Haussmann ook graag mee uitpakt, is hun internationale expertise met medewerkers die actief zijn/waren in buitenlands markten.

#### ○ Prijs

De commissie bedraagt 3% exclusief BTW.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                                 | Zwaktes                                                   |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Expertise met ervaren medewerkers en zeer segmentgericht | Ze komen ietwat hautaine over in mails en correspondentie |

## **Conclusie concurrent Haussmann**

Zeer sterk imago als het aankomt op luxe vastgoed, zowel nationaal als internationaal. In hun logo verwijzen ze naar een huis waar de naam de muren zijn die het dak ondersteunen.

## 9. Lecobel Vaneau



### 4P's

#### o Plaats

In Elsene, Brussel maar ook in Parijs, de Franse Rivière en China hebben ze kantoren.



#### Algemene gegevens

Adres: Place Brugmann 11, 1050 Elsene

BIV: 510.145

Tel: +32 2 346 33 55

E-mail: lecobel@lecobel.be

Website: <http://www.lecobel-vaneau.be/fr>

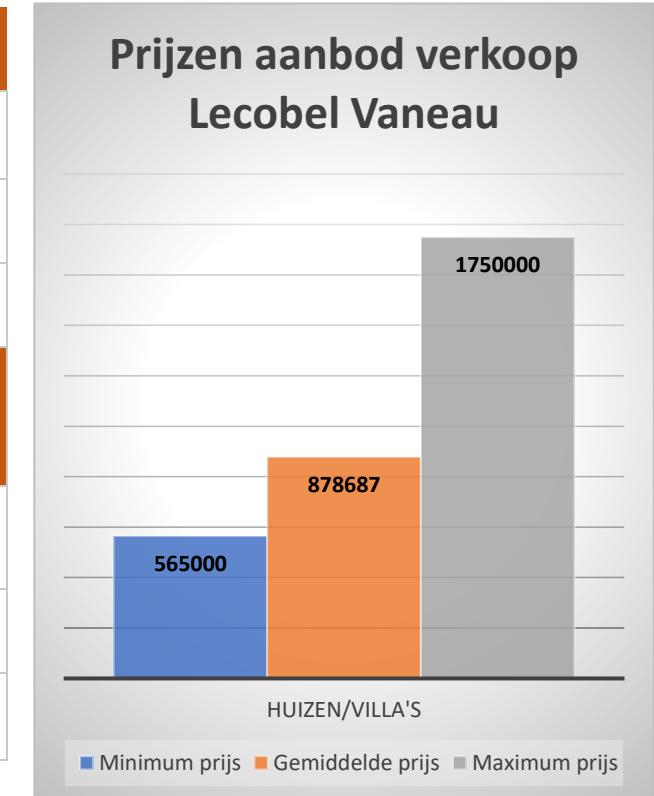
#### o Product

Ze richten zich op verkoop, verhuur en nieuwbouw van luxe projecten. Hun cliënteel is vermogend en zoekt een woning of investering voor de toekomst.

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal        |
|-----------------------------|---------------|
| Appartementen               | 54 (+500 000) |
| Huizen                      | 13            |
| Gemiddelde prijs (€)        | 878 687       |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal        |
| Appartementen               | 102           |
| Huizen                      | 24            |
| Gemiddelde huurprijs (€)    | 1150          |

#### Prijzen aanbod verkoop

##### Lecobel Vaneau



#### o Promotie

Virtuele rondleiding via website van panden zodat u geen verplaatsing hoeft te maken om het pand te prospecteren.

#### o Prijs

Na telefonisch contact werd ons verteld dat het percentage afhangt van de klant en het vastgoed. Het minimum percentage is 2% exclusief BTW.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                                                                                                                       | Zwaktes                                                                                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Internationaal bekend<br>De groep is lid van internationale vastgoednetwerken<br>Zeer breed en internationaal cliënteel aanspreken in Brussel. | Groot deel van de communicatie gebeurt in het Frans.<br>Mailverkeer is niet zo aantrekkelijk |

## **Besluit concurrent Lecobel Vaneau**

Ze staan zeer sterk in hun schoenen als het aankomt bij de grote investeerders. Je merkt dat ze heel ver willen gaan in hun klanten tevreden stellen.

## 10. The Inquiry



### Algemene gegevens

Adres: Avenue Molière 128, 1050 Elsene

BIV: 500.900

Tel: 02/3745646

E-mail: properties@theinquiryres.com

Website: <http://properties.theinquiry-res.com/>

### 4 P's

#### o Plaats

Het kantoor is gelegen in Avenue Molière, 1050 Bruxelles. Het vastgoed dat ze aanbieden ligt vooral in en rond Brussel, in de gegoede wijken zoals Ukkel en Elsene.

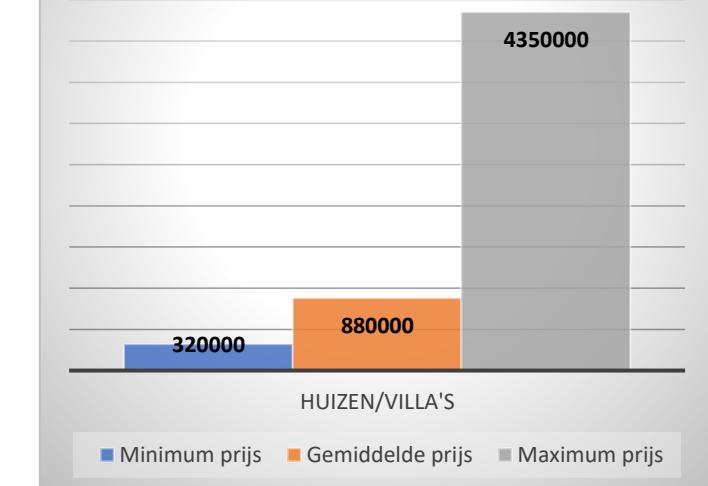


#### o Product

Ze gaan alleen voor het beste van het beste. Prijzen boven 1 miljoen euro zijn hier schering en inslag. Ook verhuur is een deel van hun diensten en daar zijn de prijzen grotendeels boven het gemiddelde te vinden.

| Type vastgoed (verkoop)     | Aantal  |
|-----------------------------|---------|
| Appartementen               | 40      |
| Huizen                      | 17      |
| Gemiddelde prijs (€)        | 880 000 |
| Type vastgoed (verhuringen) | Aantal  |
| Appartementen               | 185     |
| Huizen                      | 15      |
| Gemiddelde huurprijs (€)    | 850     |

### Prijzen aanbod verkoop The Inquiry



39

#### o Promotie

Ze gaan heel ver voor hun klanten. Van financiële plannen opstellen voor renovatie tot energiedeskundigen inschakelen om te kunnen besparen. Wat mij vooral opviel is dat ze gebruik maken van modelappartementen. Dit is één van de enige kantoren die hiermee reclame maakt.

#### o Prijs

De commissie varieert tussen 3-4% exclusief btw.

## *Sterktes en zwaktes*

| Sterktes                                                            | Zwaktes                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| Zeer sterk in marketing                                             | Moeilijk te contacteren als niet-welstellende                                       |
| Organiseren van luxueuze evenementen om zo cliënteel aan te trekken | Ze willen exclusief zijn en daar past de middenklasse duidelijk niet in hun plaatje |

## **Conclusie concurrent The Inquiry**

Ze komen heel professioneel over tot zelfs wat uit de hoogte. Op de foto van het team staat bijvoorbeeld een Engelse Bulldog waardoor je wel een idee krijgt welk cliënteel ze willen aantrekken.

## **11. Bespreking van de websites van de concurrentie**

---

Anno 2018 is de potentiële klant zeer actief op het internet, het eerste contact met een vastgoedkantoor gebeurt dus steeds vaker via de website van het kantoor. Een goed opgebouwde website is in deze tijden een onmisbaar marketings-instrument voor de vastgoedmakelaar. We nemen de websites van de concurrentie onder de loep en beoordelen ze op enkele criteria die essentieel zijn voor een goede website.

### ***Beoordelingscriteria***

Voor elke criteriapunt zal een score op 10 gegeven worden.

### ***Overzichtelijkheid***

Vanaf het toetreden tot de website moet het duidelijk zijn dat het de website is van een vastgoedkantoor, dat is van cruciaal belang omdat de klant bevestiging nodig heeft dat zijn zoekopdracht geslaagd is. Daarnaast moet een website gebruiksvriendelijk zijn, anders voelt de bezoeker van de website enige 'frictie' en dat wekt frustraties op. Er wordt beoordeeld op hoe vlot de website in het gebruik is.

### ***Inhoud***

De inhoud van de website wordt beoordeeld op de relevantie ervan. Hiervoor stellen we onszelf volgende vragen bij het bekijken van de inhoud:

- Is de website up-to-date?
- Staat er genoeg op de website?
- Staat er overbodige inhoud op de website?
- Zijn de gebruikte foto's professioneel en van goede kwaliteit?

### ***Webdesign***

Een website kan wel overzichtelijk en inhoudelijk interessant zijn, maar als het totaalplaatje van de website niet klopt, zal niemand het lezen. Er wordt beoordeeld op:

- Keuze van het lettertype
- Kleurgebruik
- Gebruik van beeldmateriaal
- Interactie van de website
- Consistentie bij gebruik van lay-out
- Balans tussen inhoud en beeldmateriaal
- Het respecteren van de klassieke website conventies

### ***Klassieke website conventies?***

- logo met hyperlink naar startpagina
- zoekbalk met meerdere criteria's
- contact (telefoon, e-mail, adres)
- hyperlinks

## De Boer & Partners

Overzichtelijkheid: 6/10

Het is duidelijk dat het om een vastgoedwebsite gaat omdat we veel woningen zien en veel vastgoed gerelateerde termen zoals 'Nieuwbouw' en 'Wat is de waarde van mijn eigendom'. Het logo in het midden is gewaagd maar niet storend in dit geval.

Wanneer we via het uitklapbare menu (links) doorklikken naar 'Te koop' komen we op een beknopte zoekpagina waarbij de klant het best zo snel mogelijk doorklikt naar 'Uitgebreid zoeken'. De functie van uitgebreid zoeken is logisch en simpel opgebouwd. Er kan een overzicht geraadpleegd worden dat chronologisch alle verkochte en verhuurde panden van het huidige jaar weergeeft.

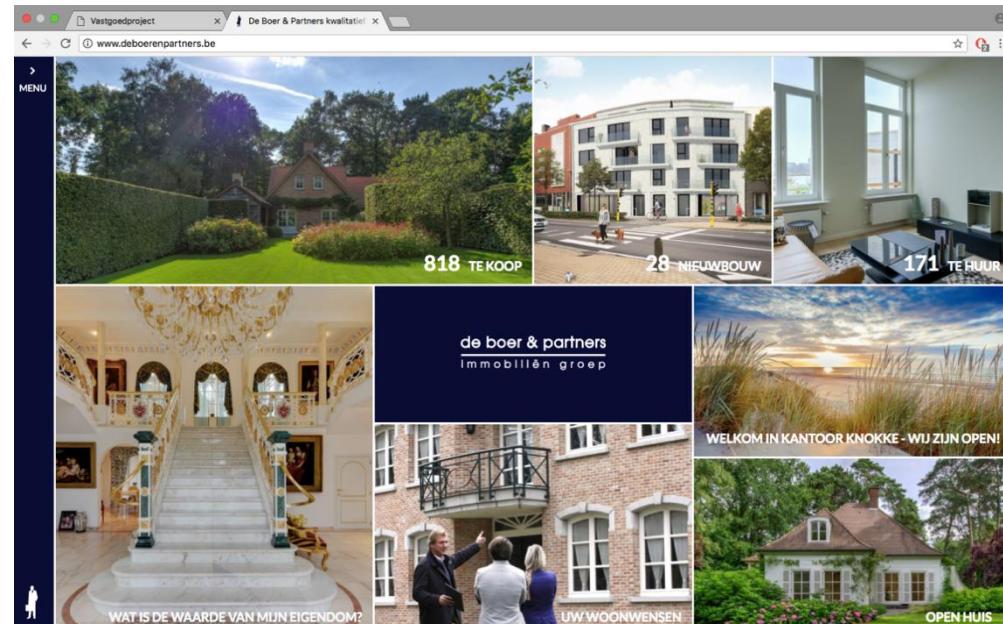
Inhoud: 9/10

Heel gedetailleerde beschrijvingen bij de panden die te koop en te huur staan. Alle informatie is aanwezig. De Boer & Partners hebben een zeer duidelijk systeem ontworpen waarop de info te bekijken is via verschillende tabbladen die elk hun eigen, gedetailleerde info bevatten. De bijgevoegde foto's zijn professioneel genomen en van hoge kwaliteit.

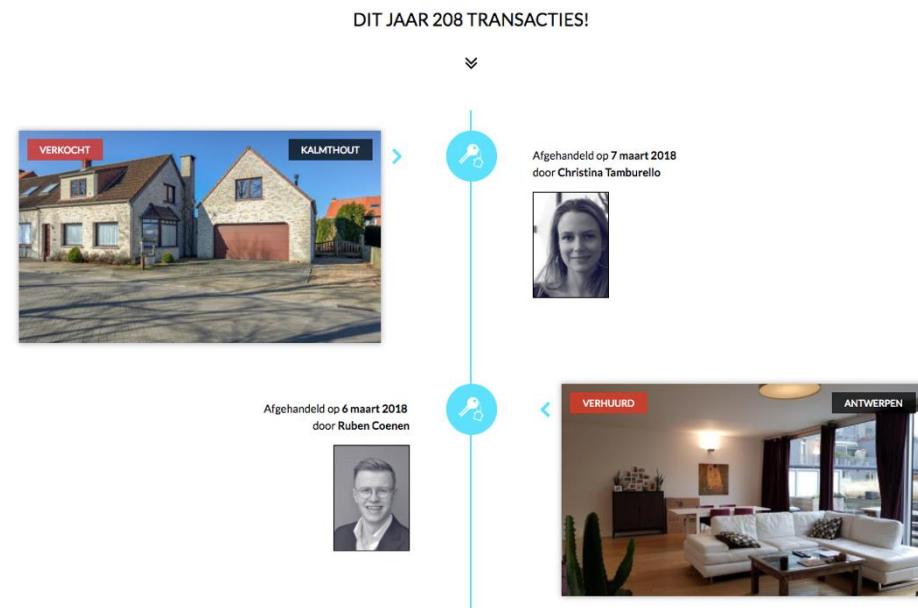
Webdesign: 7/10

De Boer & Partners houden zich niet aan de standaard conventies (logo linksboven, daarna algemene banner met: 'Te koop', 'Te huur'). In plaats hiervan hebben ze gekozen voor een uitklapbare menubalk. Het ontwerp van de homepagina is niet goed doordacht in tegenstelling tot de webpagina's van de verkoop en verhuur, deze zijn mooi opgesteld. Op sommige foto's hebben ze tekst geplaatst zonder rekening te houden met de kleur van het lettertype (bv: witte tekst over een grijze gekleurde foto) dit soort 'schoonheidsfoutjes' gaan ten koste van de leesbaarheid.

Totaalscore: 22/30



42



## Engel & Völkers

Overzichtelijkheid: **6/10**

Het is meteen duidelijk dat men op een vastgoedwebsite terecht gekomen is. Het is even zoeken om de taalinstellingen juist te krijgen omdat de website standaard in het Engels staat. De site heeft een onpersoonlijke, professionele uitstraling. Bij een uitgebreide zoekfunctie komt het menu automatisch terug in het Engels te staan, dit kan een barrière vormen voor mensen die enkel de Nederlandse taal machtig zijn. Eens op de beschrijving van een pand aangekomen kun je de optie kiezen om het in het Nederlands te zetten.

Inhoud: **7/10**

De beschrijvingen zijn uitgebreid en logisch opgebouwd. Er wordt zeer goed gebruik gemaakt van pictogrammen om snel info weer te geven. Ze geven veel info over de kantoren en hoe ze bereikbaar zijn. De gebruikte foto's zijn zeer professioneel en van hoge kwaliteit. De inhoud van elke zoekopdracht is logisch opgebouwd en duidelijk geformuleerd zonder gebreken.

Webdesign: **8/10**

De Boer & Partners houden zich niet aan de standaard conventies (logo linksboven, daarna algemene banner met: 'Te koop', 'Te huur'). In plaats hiervan hebben ze gekozen voor een uitklapbare menubalk. Men kan meteen aan het design merken dat Engel & Völkers een internationale speler is op de vastgoedmarkt, dit is merkbaar aan de 'language' en 'region' knoppen rechts bovenaan. Het totaalplaatje klopt op deze website.

Totaalscore: **21/30**



43



HOLSBEEK - UNIQUE AND LUXURIOUS HOME IN A WOODED AREA

House, Buy | Belgium, Flemish Brabant, Haacht

|                                                                                         |                                                                                         |                                                                                                          |                                                                                                            |                                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  5 |  4 |  675 m <sup>2</sup> |  2,944 m <sup>2</sup> |  2.225.000 EUR |
| Bedrooms                                                                                | Bathrooms                                                                               | Living area approx.                                                                                      | Plot surface approx.                                                                                       | Price                                                                                               |

E&V ID W-02B3LF

## Huysewinkel

Overzichtelijkheid: 8/10

Het is meteen duidelijk dat het de website van een vastgoedmakelaar is. De toegankelijkheid van de site is zeer makkelijk, de homepagina geeft een duidelijk overzicht van de mogelijke websiteonderdelen. Onder het algemene menu is er een doorschuifsystem van verschillende woningen die te koop staan. De zoekfunctie is eerder beknopt maar bevat wel de meest belangrijke zoekonderdelen.

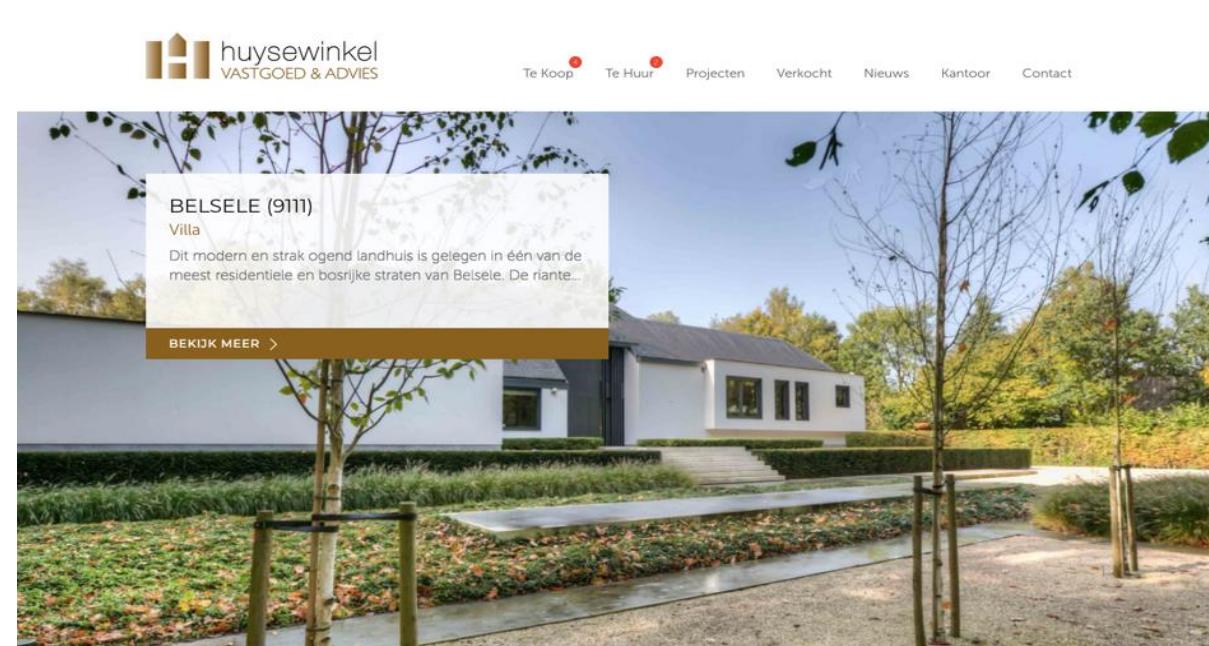
Inhoud: 8/10

De inhoud is volledig en duidelijk geformuleerd. De informatie is zeer up-to-date en wordt regelmatig aangepast. De structuur waarop de gegevens van een pand weergegeven worden is uniform voor elk pand, dat verhoogt het leescomfort. De foto's zijn professioneel getrokken en van goede kwaliteit

Webdesign: 8/10

Huysewinkel heeft zich aan de algemene conventies gehouden: het logo linksboven met daarnaast een menu met de opties: 'Te koop', 'Te huur', enzovoort. Het kantoor maakt gebruik van een mooi thema dat goed samengaat met het lettertype en de gebruikte foto's.

Totaalscore: 24/30



44

## Luxestate

Overzichtelijkheid: **7/10**

De website is zeer overzichtelijk. Je kan makkelijk zoeken via regio of prijsklassen. Verder is het ook leuk dat ze altijd gebouwen in de kijker zetten op hun homepagina, dit trekt natuurlijk direct de aandacht. Verder werken ze dan ook met digitale rondleidingen. De zoekfunctie werkt interactief met een verschuifbare balk voor de prijs. Het is duidelijk de website van een makelaar die aangenaam te gebruiken is.

Inhoud: **7/10**

De informatie die de website verschaft is volledig en up-to-date. De panden die te koop/te huur staan zijn uitvoerig beschreven. Ze maken gebruik van pictogrammen die snel info verschaffen. De gebruikte foto's komen niet professioneel over en de kwaliteit is matig.

Webdesign: **7/10**

Luxestate heeft zich aan de klassieke website conventies gehouden. De website voelt iets verouderd aan en voelt onpersoonlijk. De zoekfunctie is wel goed ontworpen. Er is een link gemaakt met Google Streetview vanuit de webpagina van een pand dat te koop of te huur is, dat is een leuke feature.

Totaalscore: **21/30**

The screenshot shows the Luxestate homepage. At the top, there's a dark header with social media icons and a search bar. Below the header is the Luxestate logo and navigation links for 'HOME', 'OPEN', 'HUREN', 'NIEUWBOUW', and 'MAIL MIJ NIEUW AANBOD'. The main content area features a large, light-colored modern house with large windows. Overlaid on the image is a search interface with fields for 'Status' (set to 'Te koop'), 'type' (set to 'Niet belangrijk'), 'Locatie' (empty), and a price range from '€ 0' to '€ 10.000.000'. A red 'ZOEKEN' button is at the bottom right of the search bar. In the bottom right corner of the image, there's a 'LIVE CHAT' button and a 'Chat met ons!' message box.



45

## Wellimmo

Overzichtelijkheid: **7/10**

De website komt zeer overzichtelijk over en is makkelijk in het gebruik. Het is niet meteen duidelijk dat het om een vastgoedwebsite gaat omdat de foto's op de homepagina doen denken aan foto's die men op een hotelwebsite aantreft. In het midden van de webpagina staat er een introducerende tekst die de klant hartelijk verwelkomt op de website.

Inhoud: **8/10**

De inhoud is volledig en gestructureerd opgesteld. Ze geven zeer veel randinformatie over de wetgeving, waardebepaling en de schatters. Er worden pictogrammen gebruikt om snel informatie of features weer te geven zoals wanneer een 360-graden foto beschikbaar is. Contact is via verschillende kanalen mogelijk gemaakt. Met een simpele klik op het Facebook-logo wordt de klant meteen naar de Facebook-pagina geleid. Dit heeft Wellimmo uitgewerkt voor elk social-mediakanal. De informatie is up-to-date en wordt frequent aangepast. De gekozen foto's

Webdesign: **7/10**

Wellimmo heeft zich aan de klassieke website conventies gehouden. Het kantoor heeft een interactieve website gerealiseerd en het totaalplaatje klopt. Het gekozen lettertype komt niet erg zakelijk over maar past wel bij het gekozen thema.

Totaalscore: **22/30**



The screenshot shows the homepage of Wellimmo. At the top right is a green bar with links for 'Contacteer ons' and social media icons. The main header 'wellimmo MEER DAN VASTGOED' is in the top left. Below it is a large image of a modern living room with a balcony. A black banner across the middle says 'K PLAZA-V'. To the right, there's a section titled 'WELLIMMO - MEER DAN VASTGOED' with a sub-section 'Welkom, laat ons kennismaken' and some text about their services. On the far right, there's a sidebar with a search bar and other navigation links.

VILLA TE KOOP VOOR € 795.000

Hoge Kaart 288, 2930 Brasschaat [Bekijk op kaart](#)

[Delen](#) [f](#) [t](#) [g](#) [e](#)



A large image on the left shows the exterior of a villa with a lawn and trees. To its right is a wide-angle shot of a grand interior with a checkered floor, a wooden staircase with a wrought-iron railing, and a piano. Below these are several smaller thumbnail images of different rooms and views from the property.

### 4 slaapkamers

3

630m<sup>2</sup> woonopp.

5358m<sup>2</sup> grondopp.

EPC: 372 kWh/m<sup>2</sup>

Bouwjaar: 1930

### OMSCHRIJVING

Deze prachtige villa genaamd "Villa Beukestelijn" is gelegen in een rustige straat nabij het centrum van Brasschaat en tevens op een steenworp van Albert Heijn, bakker en slager. Het is een klassieke villa van 1930 met een prachtige parktuin. De villa straalt een sfeer van luxe en rust uit te midden van de natuur. De tuin met vijverpartij (aangelegd door Wirtz) is een lust voor het oog! Op het gebied van beveiliging zijn de nodige maatregelen voorzien waaronder een alarmsysteem, tuinverlichting en omheining met automatische poort. De villa biedt u tevens een centraal stofzuigerstelsel, een waterontharder, binnenzwembad, sauna, satelliet TV, beregeninginstallatie en stoombad. Qua indeling is de villa geschikt om als kantoorruimte te richten of voor zaken-

## Hillewaere

Overzichtelijkheid: 9/10

De website heeft een goede eerste indruk, ze straalt klasse en professionaliteit uit. Op de achtergrond speelt een filmpje dat traag vooruitgaat en gefilmd is in een mooie villa. De termen die in het menu staan bevestigen meteen dat het een vastgoedwebsite is. Er wordt in het midden van de webpagina meteen een zoekbalk voorgesloten om naar vastgoed opzoek te gaan.

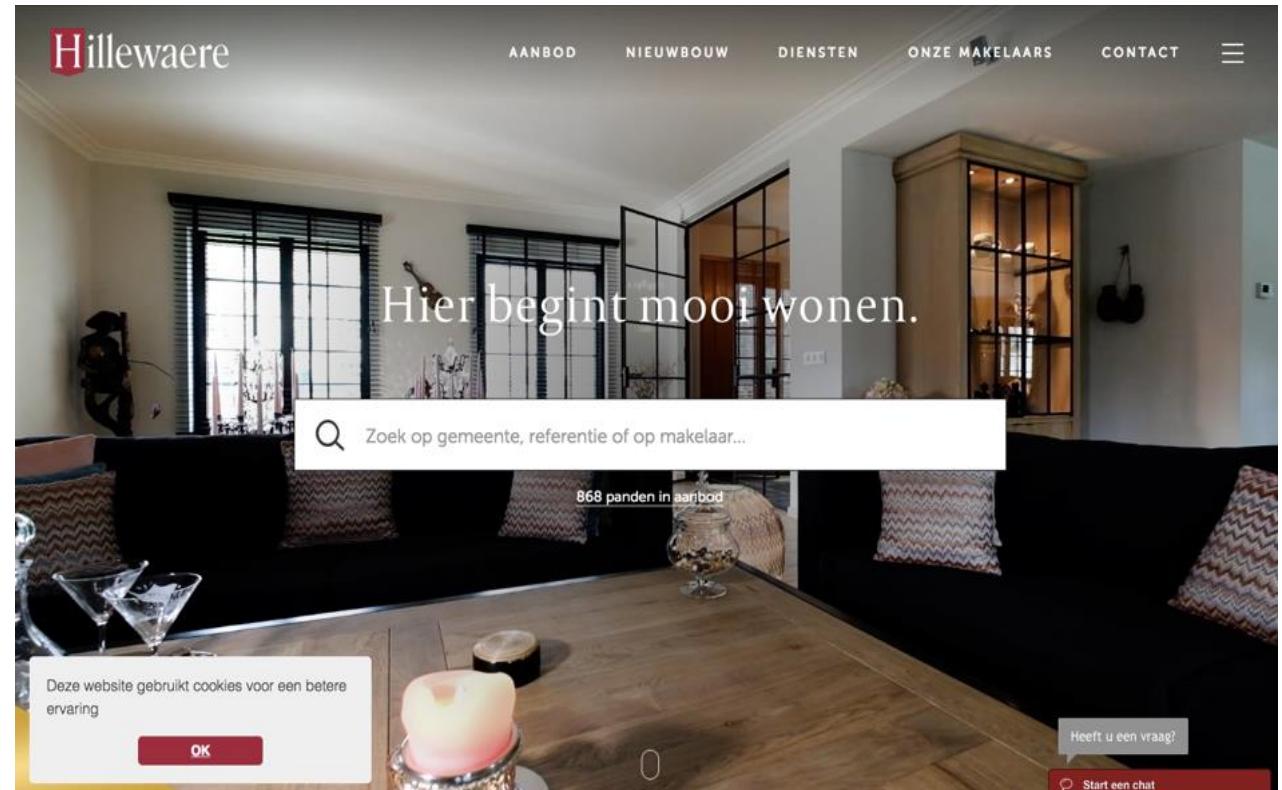
Inhoud: 8/10

De inhoud is up-to-date en zeer volledig. De hoofdkenmerken staan nog eens apart ingelijst, zodat men de informatie snel kan filteren. Er wordt zeer goed gebruik gemaakt van pictogrammen om snel info weer te geven. Elk pand dat te koop of te huur staat heeft zijn persoonlijke makelaar, deze makelaar wordt uitvoerig beschreven en er wordt een telefoonnummer

Webdesign: 8/10

Hillewaere respecteert de klassieke website conventies (het logo linksboven met daarnaast een snel menu) De website heeft een klassiek, rustiek thema dat het imago van Hillewaere goed weerspiegelt, het totaalplaatje klopt op deze website. Er is een chatmodule ontwikkeld waarmee de klant direct in contact staat met een medewerker .

Totaalscore: 25/30



47

Plan een bezoek of vraag meer informatie

Ik wens

een bezoek(afspraak)  meer info  een bod te doen

Voornaam \_\_\_\_\_ Achternaam \_\_\_\_\_

E-mail \_\_\_\_\_ Telefoon \_\_\_\_\_

Jouw vraag \_\_\_\_\_

[MEER PANDEN VAN DEZE MAKELAAR](#)

[MEER INFO OVER DEZE MAKELAAR](#)

 VERSTUUR

Uitzonderlijk mooie villa van de hand van één van de meest toonaangevende Belgische architecten van de zoe eeuw, Raymond Rombouts.

Zijn neoklassieke creaties koppelen warmte en rust aan een unieke selectie van bouwmaterialen zodat deze villa een waarachtige tijdroosheid uitademt.

 Deze eigentijdse villa is in 2016 nog gerenoveerd en beschikt over een prachtige keuken, 2 woonkamers (eventueel in tegenstelling als studeerkamer), een eetkamer, een speelruimte (in te richten als een bijkomende eetkamer), een

### Hoofdkenmerken

|                         |                     |
|-------------------------|---------------------|
| Bouwjaar                | 1997                |
| Renovatiejaar           | 2016                |
| Perceelopp.             | 3797 m <sup>2</sup> |
| Dagvaarding uitgebracht | Neen                |

[Start een chat](#)

Overzichtelijkheid: 6/10

De website is redelijk simpelstisch opgebouwd: slechts drie grote onderverdelingen bovenaan de pagina en geen echte hoofdpagina. De zoekpagina staat over de gehele pagina en een klein balkje met een diavoorstelling van projecten.

Inhoud: 6/10

Inhoudelijk is het ook heel beperkt. In het Nederlands staat er bijvoorbeeld geen omschrijving van het vastgoed, die valt weg. In het Frans en Engels komt deze wel tevoorschijn maar is dit een gewone tekst zonder opbouw en onoverzichtelijk. Het is duidelijk dat ze zich focussen op het Franse gedeelte en het Nederlands publiek verwateren.

Webdesign: 7/10

Haussmann gaat duidelijk voor een strakke lay-out met professionele kleuren zoals lichtblauw, wit en grijs. Het logo staat zeer centraal en is altijd zichtbaar wat wel rust geeft aan de pagina. Het lettertype is eveneens een zakelijk en duidelijk lettertype.

Totaalscore: 19/30

The screenshot shows the main search interface. At the top, there are four navigation buttons: 'A VENDRE' (For Sale), 'A LOUER' (For Rent), 'NOUVEAUX PROJETS' (New Projects), and 'GROUPE HAUSSMANN'. Below this is a large search bar containing placeholder text 'TROUVEZ UN BIEN' (Find a property). Underneath the search bar are several filter options: 'PROPRIÉTÉ' (Property Type) with 'À vendre' checked; 'TYPE' (Type) with 'Tous' selected; 'PRIX MIN' (Price Min) set to 0 and 'PRIX MAX' (Price Max) set to 50000; 'RÉGION' (Region) set to 'Tous'; and 'LOCALISATION' (Localization) set to 'Tous'. To the right of the search bar are two contact details: 'Camille Van Exter | Uccle' and 'FRANCOIS GAY | Woluwe'. Below the search bar is a sidebar with links: 'Nos Biens', 'Nos Services', 'Notre Agence', and 'Contactez-nous'.

This screenshot shows a grid of property listings. At the top, there are four buttons: 'AFFINER LA RECHERCHE' (Refine Search), 'À VENDRE' (For Sale), 'À LOUER' (For Rent), and 'NOUVEAUX PROJETS' (New Projects). Below these are four rows of property cards. Each card includes a small image of the property, its location, and its price. The first row shows: 'Photo Not Available' (Uccle - € 25.000), 'Forest - € 94.350', 'Photo Not Available' (Forest - € 94.350), and 'Forest - € 135.000'. The second row shows: 'Saint-Josse-ten-Noode - € 125.000', 'Anderlecht - € 139.000', 'Jambes - € 155.000', and 'Jambes - € 155.000'. The third row shows: 'Jambes - € 156.000', 'Anderlecht - € 159.000', 'Anderlecht - € 159.000', and 'Jambes - € 160.000'. The fourth row shows: 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', and 'Bruxelles - € 350.000'.

This screenshot shows a detailed view of a property listing. At the top, there are four buttons: 'AFFINER LA RECHERCHE', 'À VENDRE', 'À LOUER', and 'NOUVEAUX PROJETS'. Below these are four rows of property cards. Each card includes a large image of the property, its location, and its price. The first row shows: 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', and 'Bruxelles - € 350.000'. The second row shows: 'Bruxelles - € 355.000', 'Bruxelles - € 355.000', 'Bruxelles - € 355.000', and 'Bruxelles - € 355.000'. The third row shows: 'Bruxelles - € 355.000', 'Uccle - € 369.000', 'Uccle - € 369.000', and 'Sint-Lambrechts-Woluwe - € 379.000'. The fourth row shows: 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', 'Bruxelles - € 350.000', and 'Bruxelles - € 350.000'.

## Lecobel Vaneau Brussels

Overzichtelijkheid: **8/10**

De website begint met een foto van een groot pand met warme kleuren en heel luxueus. Hierdoor creëren ze onmiddellijk een sfeer dat ze voor welstellende klasse zijn. Wanneer we verder naar beneden scrollen, gaat de site verder met panden te koop in Brussel, daarna nieuwe projecten in constructie en verder een voorstelling van het bedrijf zelf. Alles komt heel professioneel over. Jammer dat de vertalingsfunctie ook hier niet naar behoren werkt. Nederlands, Frans en Engels worden door elkaar gebruikt, met Frans duidelijk als belangrijkste taal.

Inhoud: **8/10**

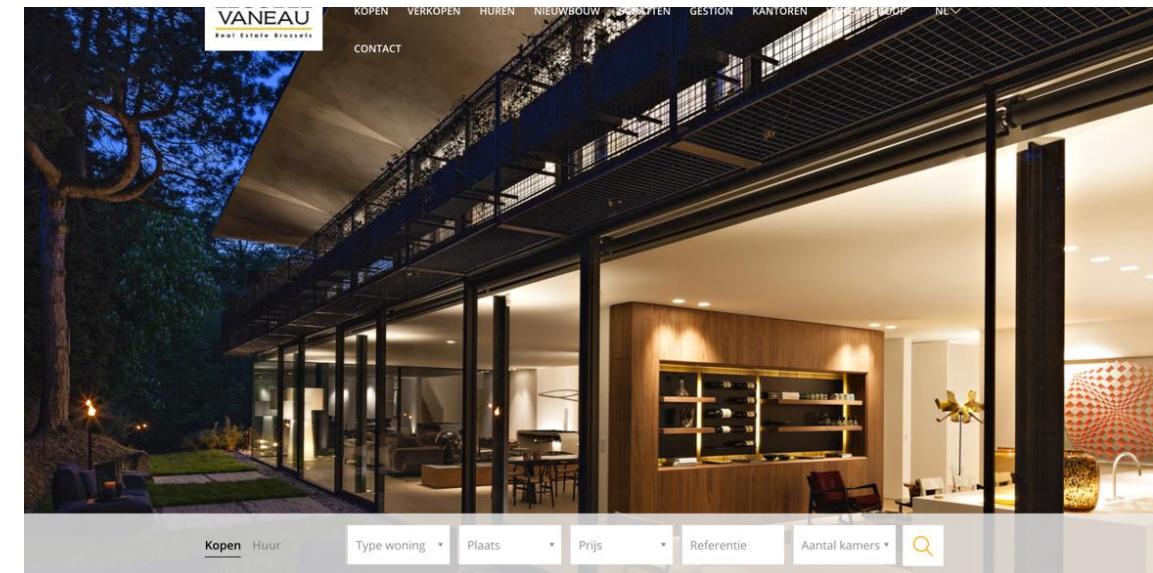
Het taalgebruik en opbouw over de gehele lijn is heel professioneel en tegelijk aangenaam om te lezen. Foto's zijn allemaal van hoge kwaliteit en elk pand komt perfect tot recht.

Je merkt ook onmiddellijk dat het bureau echt voor de laag van bevolking panden te koop aanbiedt gezien de prijzen tentoongesteld op de site.

Design: **9/10**

Gestructureerd en strak zijn de eerste woorden die mij invallen bij het zien van de site. De site speelt duidelijk in op de stijl van het vastgoed dat ze aanbieden en het taalgebruik ze gebruiken. Alles is één perfect geheel, zonder veel fantasietjes.

Totaalscore: **26/30**



DISCOVER OUR REAL ESTATE NEW PROJECTS

KING CHARLES - SAINT-GILLES

Livraison : été 2019

Le tout nouveau projet KING CHARLES est idéalement situé à 2 pas de la PLACE STEPHANIE, des commerces de l'AVENUE LOUISE et de LA très tendance PLACE DU CHATELAIN. Le projet sera terminé durant l'automne 2019 et proposera 49 appartements de 56 m<sup>2</sup> à 160 m<sup>2</sup>, un somptueux penthouse de 285 m<sup>2</sup> ainsi qu'un rez-de-chaussée commercial de 172 m<sup>2</sup>.

LES BALCONS - WOLUWE-SAINT-LAMBERT

Livraison : mars à avril 2018

Au cœur de Woluwe Saint Lambert, à proximité immédiate de toutes les facilités, ces très beaux immeubles neufs énergétiquement passifs et qualifiés de "bâtiments exemplaires" par la Région Bruxelloise proposent 86 appartements, tous assortis de belles terrasses orientées Est ou Sud, et 7 espaces commerciaux, répartis dans 5 entités.

## The Inquiry

Overzichtelijkheid: **6/10**

De site is zoals vele, in Brussel gevestigde, vastgoedkantoren alleen overzichtelijk in het Frans.

Heel uitnodigend is deze echter niet. De zoekmachine staat te centraal. Zoals bij vele vastgoedsites staat er ook een diavoorstelling op de hoofdpagina dus dit is niets nieuws.

Wanneer we echter de taal veranderen verdwijnt de bovenste balk waardoor we niets meer van panden kunnen opzoeken.

Inhoud: **7/10**

Wanneer we kijken naar de tekstinhoud moeten we dit jammer genoeg in het Frans of het Engels doen om een volledige beschrijving te krijgen van de aangeboden panden. Echter de beschrijving in die talen zijn heel gedetailleerd en professioneel neergepend. We kunnen ook een verkorte opsomming terugvinden van elk aangeboden pand waardoor het zeer makkelijk te lezen valt.

Design: **6/10**

The Inquiry speelt het heel veilig qua lay-out. Op zich is daar niets mis mee maar de kleuren maken het nogal saai. Ook het feit dat de achtergrond lang de zijkanten grijs zijn helpt niet aan het design.

Over het lettertype valt er weinig te zeggen, professioneel en strak.

Totaalscore: **19/30**

The Inquiry Real Estate Services

A Vendre A Louer

Référence

Nature de bien

Chambre(s)

Localité(s)

Budget max.

Plus de critères Rechercher

Location meublée Bruxelles: 1 En plein cœur de Bruxelles, élégant appartement meublé de +/- 100m<sup>2</sup> - 2 ch - 2.800 €

z 1

Nos biens Coup de cœur

Uccle, The Avedon, duplex rez-de-chaussée dans une petite résidence de prestige. - Uccle

Dossier Détails Contact

Duplex - Uccle

Uccle, The Avedon, duplex rez-de-chaussée dans une petite résidence de prestige.

A proximité du Bois de la Cambre , du Vert-Chasseur et de l'Observatoire, dans une petite immeuble neuf basse-énergie de style contemporain, appartement duplex rez-de-jardin très lumineux de +/-335 m<sup>2</sup> de 3/4 chambres avec salle de bain en suite. Terrasse +/-40 m<sup>2</sup>, jardin 250 m<sup>2</sup>, cave, garage 2 voitures en supplément. Finitions de luxe, isolation acoustique poussée, chaudière individuelle, ventilation double-flux, câblage réseau + domotique. Vente sous le régime de droit d'enregistrement sur le terrain et TVA sur les constructions. Livraison printemps 2018.

1.495.000 € Réf.:1009-V-01

✓ 3 Chambres ✓ 2 Salles de bains ✓ Surface habitable: 385 m<sup>2</sup>

Dépôt plein écran Imprimer Ajouter à votre sélection

Splendide villa contemporaine (Corbier) de 750 m<sup>2</sup> - au calme - 5 ch. - Rhode-saint-genèse

Dossier Détails Contact

Villa - Rhode-saint-genèse

Splendide villa contemporaine (Corbier) de 750 m<sup>2</sup> - au calme - 5 ch.

Splendide villa contemporaine d'une surface de 750 m<sup>2</sup> construite par l'architecte M. Corbier, située sur un terrain de +/- 23 ares, à l'orée du bois (Forêt de Soignes), orienté plein Sud. Composition de la villa : hall d'entrée + vestiaire + wc. La cuisine (Oubamek) est spacieuse et entièrement équipée. Feu au gaz, espace lumineux qui s'ouvre sur l'extérieur (terrasses & piscine). L'entresol supérieur mène vers une chambre, une salle de douche, un wc séparé et un coin salon tv ou bureau, avec placards. Le premier étage se compose d'un hall avec placards, un espace bureau, trois belles chambres avec placards intégrés, une salle de bains, une salle de douche et un wc séparé. Une suite parentale avec dressing et salle de bains. A l'entresol se trouve un appartement de service avec entrée privative, se composant d'une chambre, une salle de douche et un espace salon. D'une grande buanderie et de nombreux placards. Équipements : domotique - châssis panoramique - marguile - chauffage au sol - cheminée au gaz - airco réversible chaud/froid - double flux - local technique - alarme - piscine chauffée avec volet électrique et réserve. Cette magnifique villa se situe dans le quartier de l'Espinette Centrale, vert et très calme, à proximité de la Forêt de Soignes, ainsi que de petits commerces. Facilement accessible aux restaurants et commerces de Waterloo. PEB C.

4.350.000 € Réf.:408-V

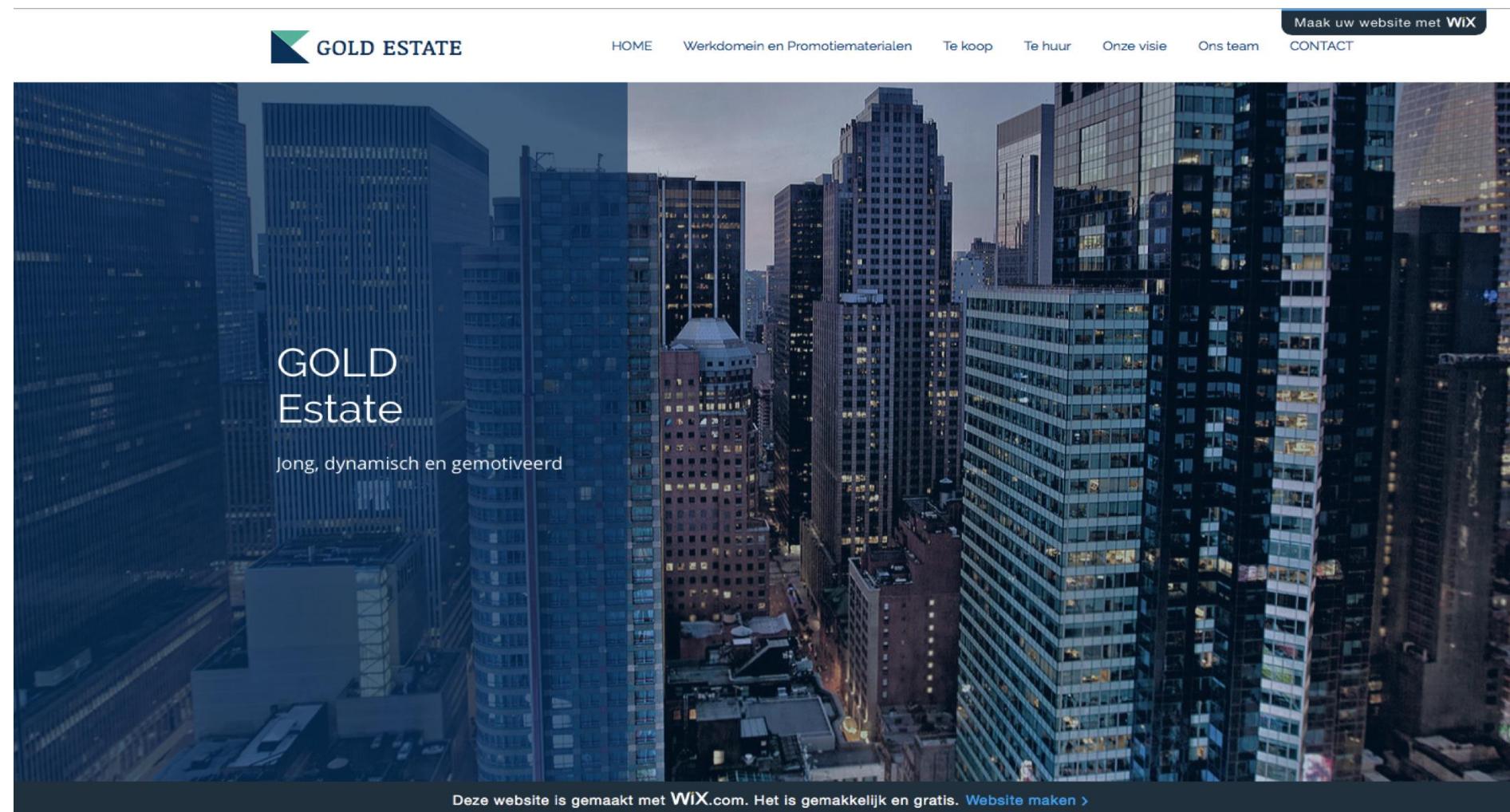
✓ 5 Chambres ✓ 1 Salle de bains ✓ 3 Salles de douche ✓ 2 Bureaux

Prix: 4.350.000 €

Dépôt plein écran Imprimer Ajouter à votre sélection

## Conclusie websites concurrenten

Na de analyse van de websites kunnen we besluiten dat onze grootste concurrenten Hillewaere en Lecobel Vaneau Brussels. De websites van deze twee concurrenten zijn up-to-date en komen zeer eigentijds over. Ze zijn gebruiksvriendelijk om dat ze zichzelf uitwissen. Dit zijn elementen die wij in de website van Primmo services ook zullen implementeren. De website van onze concurrent Haussmann Properties komt niet aangenaam en oud over. Ze weten we meteen welke richting we op willen gaan met onze eigen website. Hieronder vindt u alvast een voorontwerp voor onze eigen website. (opmaak voorontwerp: 02/03/2018)



## Algemene conclusie Marktanalyse

Uit deze marktanalyse is gebleken dat de door ons gekozen regio's gemiddeld gezien prijzig vastgoed aanbieden. Na een analyse van het demografisch profiel, een besprekking van regiokeuze en studie van concurrentie, konden we concluderen dat er in deze regio's nog ruimte is voor een kantoor als dat van ons, dat werkzaam zal zijn in de hogere prijzcategorie. Aangezien de prijzen in onze regio's gemiddeld tot de hoogste van België behoren, en steden als Brussel en Antwerpen steeds meer mensen lokken, zal er altijd vraag zijn in onze vastgoedtak. Toch is de concurrentie vrij sterk aanwezig, maar met behulp van onze analyse van de 4 P's en websites van de voornaamste concurrenten, gaan we ons proberen onderscheiden van hen.

# DEEL 2: PRODUCTIDEE, CONCEPT

52

*Na de marktanalyse besproken in deel 1, komt ons productidee en concept uitgebreid aan bod. We willen een duidelijk beeld scheppen wat betreft de diensten die wij aanbieden, hoeveel wij aanrekenen voor deze diensten, wat de klant kan verwachten van ons kantoor etc. In volgend deel leggen wij uit hoe ons productbeleid eruit zal, eveneens als ons prijsbeleid, waar een beschrijving van onze prijzen zal volgen. Vervolgens ook meer over onze potentiële vestigingsplaats en hoe wij onze diensten zullen promoten. Ook hoe we ons imago willen creëren en naambekendheid willen verwerven, komt aan bod. We sluiten af met een SWOT-analyse waarin onze sterktes en zwaktes besproken worden.*

# Missie en visie

## 1. Inleiding

De missie en de visie zijn belangrijke, fundamentele antwoorden die een bedrijf moet formuleren vooraleer het echt succesvol zal kunnen zijn. Het zijn richtlijnen en vastomlijnde doelen waar de organisatie naartoe streeft. De visie bestaat uit realistische doelen en zal na enkele jaren steeds aangepast moeten worden, nadat – hopelijk - de vorige visie bereikt is. De missie is een ambitieuzer doel. Ze vertelt ons hoe de ondernemer - in de ideale situatie - zijn onderneming ziet. De missie zal over het algemeen jarenlang ongewijzigd blijven, tenzij er nieuwe inzichten of strategische keuzes gemaakt zijn binnen het bedrijf.

## 2. Missie



Primmo Services zorgt voor advies en begeleiding voor haar klanten bij de aan- en verkoop van nauwkeurig geselecteerde exclusieve villa's en appartementen in Vlaanderen en Brussel.

Onze aanpak is voor de klant ongeëvenaard: de persoonlijke aanpak van Primmo Services bevat een waaier aan vastgoeddeskundigheid, juridisch advies en marketingspecialiteiten.

Bij Primmo geloven wij dat de aan- en verkoop van een exclusieve woning een speciaal moment is voor de klant waarbij wij een neutrale, open en eerlijke bemiddelingsrol spelen. Dankzij onze tussenkomst verloopt dit proces efficiënt en zorgeloos voor onze klant.

We zijn er tenslotte van overtuigd dat onze innoverende aanpak samen met een continu bijscholingsproces, de succesformule zal worden waarmee Primmo Services dé referentie wordt voor de aan- en verkoop van exclusief vastgoed in Vlaanderen en Brussel.

## 3. Visie

Op basis van lange termijnrelaties met onze klanten en het consistent leveren van kwalitatieve diensten willen wij na 2 jaar 5 % van alle transacties op de verkoop van residentiële woningen en appartementen, met een prijs boven de € 650 000, realiseren in volgende regio's: Antwerpen, Mechelen en Brussel. Primmo Services wil fel investeren in innovatie door strategische deelname aan opleidingen betreffende de nieuwste technologische snufjes op de vastgoedmarkt. Wij hopen dat dit de succesformule wordt die ons een rendabele en gecontroleerde groei zal opleveren binnen de vastgoedsector.

## 4. Onze waarden

### Betrouwbaarheid

Bij de aan- of verkoop van vastgoed kiezen klanten een kantoor dat ze kunnen vertrouwen met hun kapitaal. Er is geen enkele klant die in zee wil gaan met een schimmige vastgoedmakelaar. Het Primmo team bestaat niet alleen uit professionele makelaars, ze zijn ook vertrouwenspersonen die met eerlijk en gegronde advies hun klanten bijstaan.

De makelaar wordt in de publieke opinie wel al eens als 'negatief' vernoemd. De makelaars bij Primmo zien dit als een kans om op te boksen tegen deze negatieve en absurde vooroordelen over de vastgoedmarkt.



## 5. Doelstellingen

Op **korte termijn** willen we naambekendheid bereiken op de vastgoedmarkt. Dit gaan we doen door een duurzame, kwalitatieve service aan te bieden. Deze service past volledig bij ons imago en hiermee willen we ons vestigen als een betrouwbaar en professioneel vastgoedkantoor. We willen verder de relaties met projectontwikkelaars aangaan om in de toekomst samen projecten op te richten.

Vastgoedkantoor Primmo Services wilt op **middellange termijn** in Vlaanderen uitgroeien tot de beste referentie voor de verkoop en de projectontwikkeling van het betere vastgoed.

De technologie heeft de laatste jaren niet stil gestaan. Ook de vastgoedsector maakt innovaties mee. Bij Primmo streven we ernaar om pionier te zijn met nieuwe technologieën en besparen we niet op investeringen om bij te blijven op technologisch vlak in deze fluctuerende tijden.

Als doelen op **lange termijn** (10-15) jaar denken wij er enerzijds aan om uit te breiden naar 'volledig' Vlaanderen. Hiermee bedoelen we de grootsteden Gent, Hasselt, Leuven maar ook Knokke en Sint-Martens-Latem. Wanneer we dit hebben bereikt, kunnen we eventueel ook nog uitbreiden naar het buitenland. Hierbij denken we aan Parijs of Londen en de kuststreken. Verder kunnen we ook nog een tweede tak in ons bedrijf voorzien, die zich meer toespitst op de projectontwikkeling.

Om onze lange termijn doelen te bereiken gaan we zeer gestructeerd te werk moeten gaan. We zouden graag een deel projectontwikkeling willen beheren zodat we mee kunnen bouwen naar beter wonen voor iedereen. Dit zouden we graag verwezenlijken binnen de 10 jaar.

Projectontwikkeling is ook opgenomen in onze doelen op korte termijn. Hiermee bedoelen we dat we hier dan alvast mee starten (5 à 10 jaar) en dit op lange termijn volledig op punt zetten.

### Professionaliteit

Het ambitieuze team van Primmo bestaat uit 5 makelaars die een bachelor vastgoed-makelaardij-opleiding genoten hebben. Ze zijn allen erkend makelaar bij het BIV. Daarnaast is elke makelaar deontologisch verplicht door het BIV om jaarlijks 10 uur bijscholing te volgen. De

technologie heeft weinig geheimen voor de Primmo makelaars want het team wordt jaarlijks bijgeschoold over innovaties op vlak van fotografie, 3D-rendering en virtual reality.

### Transparantie

Bij Primmo Services geven we een goede service waarbij de klant over elke stap in het proces geïnformeerd wordt. Een bemiddeling waarbij de klant niet weet wat de makelaar precies doet voor de klant, vinden we bij Primmo ondermaats. Er wordt duidelijk gecommuniceerd naar de klant wat hij wel of niet mag verwachten.

Verder zouden we graag uitbreiden over gans Vlaanderen. Hierbij komen een aantal steden in aanmerking. We denken aan Gent, Leuven en Hasselt. Dit zijn grootsteden waar de vastgoedprijzen enorm gestegen zijn tijdens de afgelopen jaren.

Wanneer we dit gerealiseerd hebben, zouden we graag verder uitbreiden naar Parijs en Londen; indien dit mogelijk is. Dit hangt natuurlijk af van de evolutie van de vastgoedmarkt.

## Conclusie

Als we de missie, visie en doelstellingen van Primmo Services bekijken dan zien we meteen dat ze goed verankerd zijn met het imago. De elementen innovatie, professionaliteit en een persoonlijke aanpak zijn de rode draad in het verhaal. De visie en doelstellingen zijn controleerbaar en zullen ervoor zorgen dat onze ambitieuze missie zal slagen.

# Productbeleid

## 1. Inleiding

In het productbeleid komen onze kern- en randactiviteiten aan bod, en wat ons uniek maakt als kantoor (=Unique Selling Proposition).

## 2. Ons aanbod



De high-end vastgoedmarkt is een dynamische markt, en dit zal ook weerspiegeld worden in ons aanbod. Als we kijken bij het aanbod van de concurrenten, zien we dat dit vooral bestaat uit villa's en rijwoningen. Rekening houdend met de verdichting en de populariteit van de stadscentra, zullen luxe appartementen zeker deel uitmaken van onze portefeuille. We ontfermen ons over nieuwbouw, appartementen, en residentiële woningen van de hogere prijsklasse. Onze doelgroep is dus niet beperkt tot een bepaalde leeftijdscategorie of gezinssamenstelling: ze bestaat uit mensen met een ruimer budget, die bereid zijn om meer te betalen voor een kwaliteitsvolle woonst in Brussel of Antwerpen en deelgemeenten of Mechelen.

## 3. Onze kernactiviteiten

### Verkoop

Zoals reeds vermeld zullen wij voornamelijk instaan voor de verkoop van vastgoed in hogere prijscategorie, vanaf 500.000 euro. Om onze portefeuille te vullen, zal steeds zeer actief op zoek moeten gegaan worden naar panden, maar we gaan aan de slag met een zekere kieskeurigheid aangezien de high-end markt zeker geen evidente markt is. Zo zijn bijvoorbeeld nieuwbouwpanden

aantrekkelijker voor mensen met dergelijke budgetten. Zij hebben namelijk vaak geen tijd of willen geen tijd spenderen aan verbouwingswerken of de opvolging hiervan, zeker omdat er veel kant-en-klare woningen te vinden zijn. We zullen op zoek gaan naar kwalitatief vastgoed waarvan de kans groot is dat het relatief snel zal verkopen, uiteraard rekening houdend met de prijs. We moeten onze klanten ook duidelijk maken dat een pand van bijvoorbeeld 1.000.000 euro moeilijker aan de man te brengen is: dit vraagt uiteraard wat tijd.

### Gratis schatting

Ons cliënteel zal qua service hoge verwachtingen hebben, en deze verwachtingen willen wij ook inlossen door een nagenoeg perfecte service te bieden.

Potentiele klanten kunnen bij het eerste contact bij ons terecht voor een vrijblijvende en kosteloze schatting van de woonst die men wenst te verkopen. Verkopers zijn vaak geneigd om de prijs hoger in te schatten door de emotionele waarde verkregen door de jaren heen. Dit kan de verkoopkansen hypothetiseren. Wij bieden met objectieve en vakkundige kijk een waardebepaling. Hiervoor komen we steeds ter plaatse, en achteraf is een mogelijkheid tot uitwisseling van gegevens voor een verdere samenwerking.

Bij schatting wordt rekening gehouden met een groot aantal factoren:

- Type pand
- Ligging (centrum, stadsrand)
- Oppervlakte van het perceel
- Bewoonbare oppervlakte
- Omgeving
  - Scholen
  - Winkels
  - Horeca
  - Overheidsdiensten
  - Medische faciliteiten
  - Recreatie

- Overlast
- Gebruikte bouw- en/of renovatiematerialen
- Bouwjaar en/of renovatiejaar
- Oriëntatie (noordelijk, zuidelijk)
- Bereikbaarheid (openbaar vervoer, autosnelweg)
- Staat van de woning
- Technische aspecten en afwerking
- EPC
- Isolatie
- Verwarmingsinstallatie
- Sanitaire voorzieningen
- Luxe aspecten
- Zwembad
- Sauna
- Zonnepanelen
- Alarm

## 4. Inbegrepen diensten in de service kosten

|                                                                                                                                                                                           |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Vrijblijvende, waarheidsgetrouwe schatting                                                                                                                                                |
| Verlenen van juridische bijstand                                                                                                                                                          |
| Bemiddeling tussen verkoper-koper                                                                                                                                                         |
| High Definition foto's door een professionele fotograaf                                                                                                                                   |
| Opmetingen van elke kamer                                                                                                                                                                 |
| Opstellen van het volledige verkoopdossier                                                                                                                                                |
| Huisbezichtigingen op afspraak                                                                                                                                                            |
| Persoonlijke fiche:<br>Na een huisbezichtiging krijgen de kandidaat-kopers of -huurders een fiche mee met uitgebreide informatie van desbetreffend pand, om dit te laten bezinken.        |
| Uithangbord TE KOOP                                                                                                                                                                       |
| Advertentie op eigen website                                                                                                                                                              |
| 2D plan op de website:<br>Zo krijgt de kandidaat-koper een beter beeld van de indeling van de woning.                                                                                     |
| Verzorgde voorstelling in de etalage van het kantoor                                                                                                                                      |
| Opname van het pand in lokale pers, vastgoedmagazines en tijdschriften                                                                                                                    |
| Publiciteit op nationale websites:<br>immoweb.be, zimmo.be, realo.be                                                                                                                      |
| Het doorsturen van panden die matchen met de zoekopdrachten en wensen van de klanten in ons klantenbestand. Op deze manier spelen we in op de persoonlijke wensen.                        |
| Dagelijkse mailing:<br>Zodra wij een pand te koop of te huur mogen aanbieden, krijgen alle ingeschreven kandidaat-kopers ten laatste de volgende dag een mail met het pand.               |
| Regelmatige opname van contact met de verkoper/verhuurder voor een evaluatie van reacties van de potentiële kopers/huurders en toelichting van het verdere verloop van het verkoopproces. |

## 5. Onze randactiviteiten

### *EPC*

Het energieprestatiécertificaat is verplicht sinds 2009 van zodra een woning te koop komt te staan. Deze wordt opgesteld door een energiedeskundige type A. Bij verkoop kan de klant, indien hij/zij nog niet beschikt over een EPC, hiervoor beroep doen op ons, waarbij wij op onze beurt beroep doen op een energiedeskundige. Wij staan in voor deze kost. Mocht het pand niet verkocht geraken, verkopen wij het EPC door aan de volgende makelaar.

## 6. Unique Selling Proposition (= USP)

Wij willen ons onderscheiden van de concurrentie door een aantal extra's aan te bieden naast ons standaardpakket, onze randactiviteiten. De klant kan hier, mits vergoeding, gebruik van maken om de verkoop te optimaliseren. Dit kan de ervaring voor zowel de verkoper als voor de potentiële kopers heel wat aangenamer en makkelijker maken.

### *3D-visualisatie*

Door toepassing van de innoverende 'virtual reality' geven we kandidaat-kopers de kans om woningen vanuit hun eigen woonkamer te bezichtigen. Het is als het ware een 3D-rondleiding – vastgelegd met een 360° camera – waardoor de aandacht vastgehouden wordt. De visualisaties zouden binnen een muisklik beschikbaar zijn op onze website, waar de geïnteresseerden intuïtief en vrij kunnen navigeren door en naar de ruimtes in een woning.

### *Luchtbeelden met drone*

Met behulp van een drone kunnen we de woning in kwestie vanuit vogelperspectief voorstellen bij het te koop of te huur stellen ervan. Hiermee kunnen niet alleen foto's gemaakt worden, maar ook promotiefilmpjes voor bijvoorbeeld een imposante villa met een ruime tuin. Dit kan dienen als de ideale marketingtool, die ook zichzelf verkoopt.



### **Conclusie**

Dankzij onze USP lopen we voor op heel wat vastgoedkantoren, en het is net door deze extra's dat we mensen proberen aan te trekken. De diensten die wij als Unique Selling Proposition aanbieden, zijn ook aangepast aan onze doelgroep en hun budget.

# Prijsbeleid

## 1. Inleiding

Verder wordt uitgelegd hoe onze prijzen tot stand zullen komen, en hoe onze prijzen ten opzichte van de concurrentie liggen. Wij zullen werken met 3 pakketten, Bronze, Silver en Golden. De prijzen lopen dan ook op van Bronze naar Golden.

## 2. Ons commissieloon

### Bronze label

Bij de verkoop met een bronzen label vragen wij een commissie van 2,8% (excl. btw). De ereloon moet berekent worden op de gerealiseerde verkoopprijs min 5500 euro (6655 euro incl. btw)

In het bronze label zorgen wij voor de optimale presentatie van jouw woning. Wij plaatsen de woning op verschillende websites en zorgen voor een opmaak van een correcte verkoopcompromis. Wanneer de koop gesloten is, zorgen wij voor een waterdichte koopovereenkomst waarin alle afspraken duidelijk zijn vastgelegd.

In het pakket zitten een aantal voorwaarden die wij bij de verkoop toepassen:

- Publiceren op 5 verschillende websites
- Verzorgen van en aanwezig zijn bij de klantenbezoeken
- Opmaken van een correcte verkoopcompromis
- De verplichte documenten aanvragen en het opmaken van de verkoopovereenkomst
- Telefonisch evaluatie brengen in verband met de verkoop (indien kandidaat)
- Het plaatsen van te koop borden
- Bijwonen van het verlijden van de authentieke akte

### Silver label

Bij de verkoop met een zilveren label vragen wij een commissie van 3% (excl. btw). De ereloon moet berekent worden op de gerealiseerde verkoopprijs min 6500 euro (6655 euro incl. btw)

Samen met u bepalen we het hele verkooptraject, de te volgen strategie, het bepalen van de vraagprijs, een fotograaf aanstellen voor professionele foto's van het pand. Daarnaast verzorgen wij de contacten met potentiële kopers.

In het pakket zitten een aantal voorwaarden die wij bij de verkoop toepassen:

- Publiceren op 9 verschillende websites
- Aanbieden op sociale media
- Verzorgen en aanwezig zijn bij de klantenbezoeken
- Opmaken van een correcte verkoopcompromis in samenwerking met de notaris
- Professionele fotograaf
- Bijwonen van de expertise door de kredietverlener na compromis
- Rondvlucht met de drone
- Het plaatsen van te koop borden
- 3D-tours en virtual reality

## Golden label

Bij de verkoop met een golden label vragen wij een commissie van 3,2% (excl. btw). De ereloon moet berekend worden op de gerealiseerde verkoopprijs min 7500 euro (9075 euro incl. btw)

Bij het Golden label zorgen we voor een fantastische prestatie van jouw huis en garanderen we dat het goed zichtbaar is op de verschillende websites. Wij organiseren open huisdagen voor een ruimer aanbod kandidaat kopers te krijgen. Wij zorgen ook voor een 3D-tour in virtual reality waarbij de klant een moderne look heeft op uw huis.

In het pakket zitten een aantal voorwaarden die wij bij de verkoop toepassen:

- Publiceren op 9 verschillende websites
- Aanbieden op sociale media
- Contacteren van kandidaat kopers uit het klantenbestand
- De verplichte documenten aanvragen en het opmaken van de verkoopovereenkomst
- Open huisdagen organiseren
- Woningbrochure
- Telefonisch evaluatie brengen in verband met de verkoop (indien kandidaat)
- Professionele fotograaf
- 3D-tours en virtual reality
- Rondvlucht met de drone

## 3. Verhouding tegenover de concurrentie

### Digitale invloeden

Internet en sociale media spelen een cruciale rol in het hedendaagse verkoopproces van woningzoekenden. Bij nieuwbouw is er sprake van een methode voor een volledig digitaal verlopend aankoopproces.

### Welke tarieven hanteren de vastgoedmakelaars ?

- 28% van de vastgoedmakelaars geeft aan een vast tarief van 3% commissie te hanteren.
- 3% geeft aan een hoger vast tarief te hanteren,
- 4% zegt lagere commissies te vragen.
- 55% van de vastgoedmakelaars antwoordt aan de BMA met een tariefvork te werken (die in 94% van de gevallen rondom de 3% commissie ligt)
- 10% onder ons gebruikt een forfaitair bedrag of een andere berekening.

### Conclusie

Als de klant een woning wilt verkopen via ons vastgoedkantoor, gaan wij eerst een prijsbepaling uitvoeren en aan de hand van die prijs gaan wij de klant één van onze drie labels voorstellen. Het label die wij de klant aanbieden gaan wij zonder probleem kunnen toepassen.

# Distributiebeleid

## 1. Inleiding

Een goede vestigingsplaats is van groot belang voor het succes van het bedrijf. Het is dus belangrijk om een weloverwogen beslissing te maken hieromtrent. Het moet een pand zijn dat perfect bij het imago van het vastgoedkantoor past en goed bereikbaar is. Dit alles moet gerealiseerd worden binnen een bepaalde prijscategorie. Onderstaand vindt u een omschrijving over het potentiële ideale pand voor onze onderneming.

## 2. Criteria voor onze vestigingsplaats

Aan de hand van 4 criteria bepalen wij welke vestigingsplaats het meest past bij onze wensen. Deze criteria zijn: **ligging, inrichting, uitstraling en kosten**.

### Ligging

De ideale vestigingsplaats voor ons kantoor is Antwerpen. Aangezien onze onderneming zich toespitst op het luxevastgoed, hebben wij gekozen voor een postcode met aanzien.

### Inrichting

De oppervlakte van ons pand moet groot genoeg zijn om er met drie mensen efficiënt aan de slag te kunnen. Wij hebben gekozen voor een pand dat minstens een oppervlakte heeft van 100 m<sup>2</sup>. Bovendien hebben wij een extra ruimte nodig die kan benut worden als een vergaderzaal en tevens ontvangstruimte voor de klanten. Wij hebben onder meer ook plaats nodig om efficiënt ons archief op te bergen; aangezien onze documenten minsten tien jaar bewaard moeten worden.

### Uitstraling

Om ons kantoor in de kijker te zetten, is een pand dat gelegen is in een hoofdstraat noodzakelijk. Het is tevens belangrijk om een goede en welgestelde indruk te maken. Daarom is een pand met een mooie gevel en grote ramen - waar we perfect de huisstijl en het aanbod van ons kantoor kunnen weergeven – van groot belang. Een pand met uitstraling en veel passage, zorgt voor snellere naambekendheid.

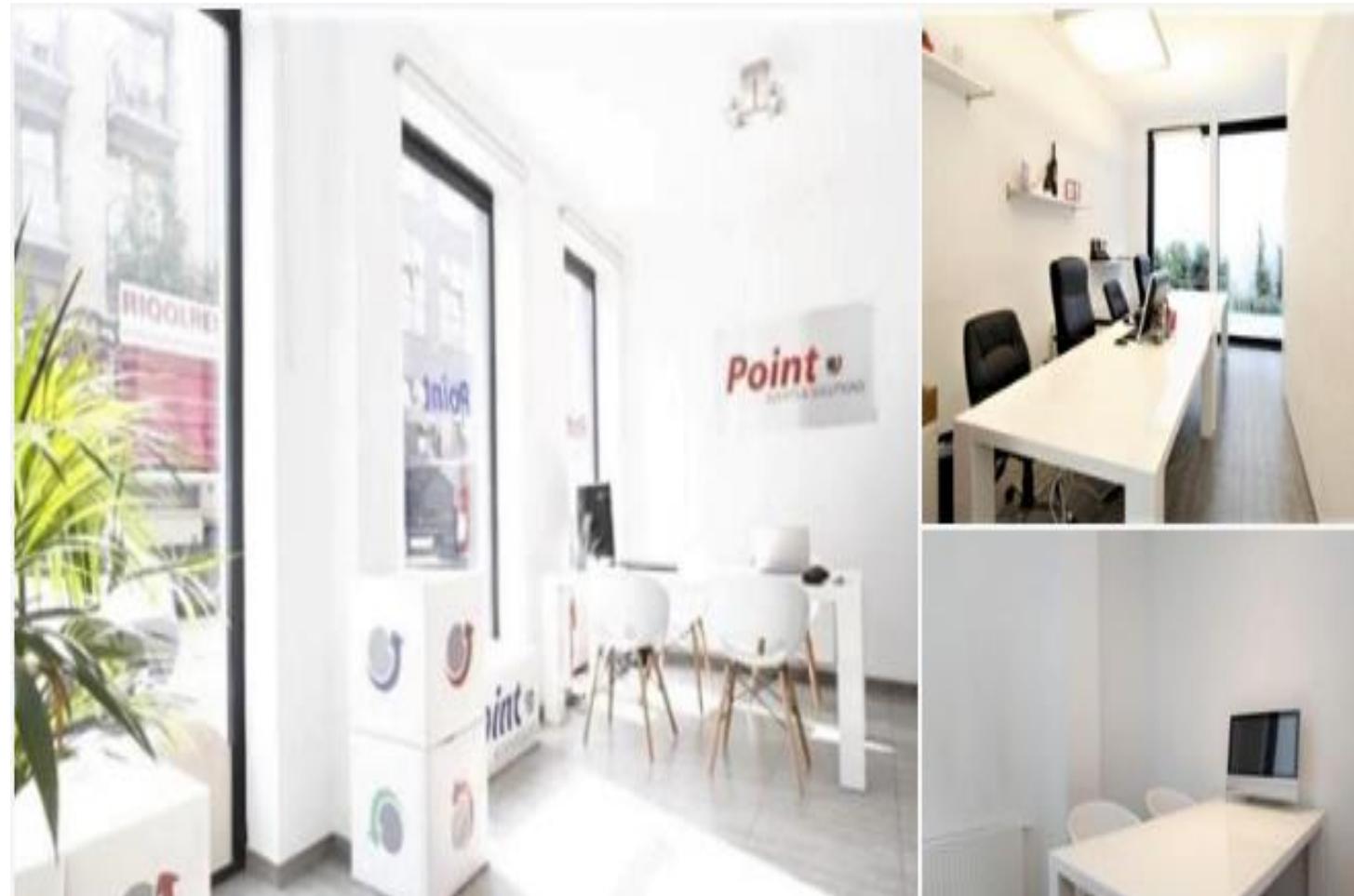
### Kosten

De huurprijs zouden wij het liefst zo laag mogelijk houden aangezien wij een beginnend kantoor zijn. Maar omdat wij toch voor een bepaalde luxueuze uitstraling opteren, willen wij een pand dat de juiste looks heeft en dat is meestal niet goedkoop. We zullen op zoek moeten gaan naar een gulden middenweg.

### 3. Eventuele vestigingsplaatsen

#### Kribbestraat 8, 2000 Antwerpen

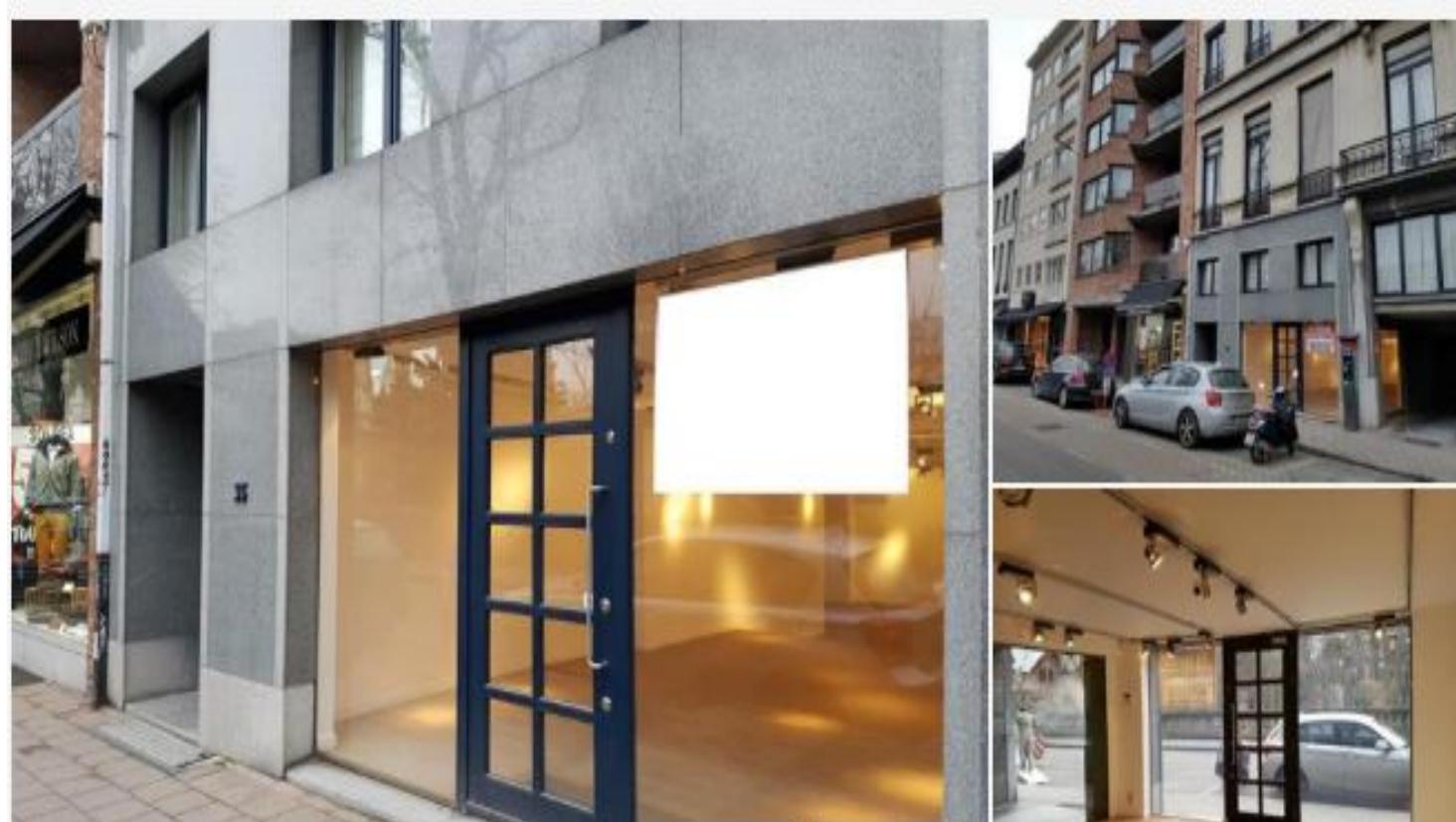
| Ligging                                                                                                                                                                                                                                                   | Inrichting                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Uitstraling                                                                                                                                                                                                             | Kosten                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|
| Dit kantoor bevindt zich in Antwerpen op Het Eilandje, in een drukke straat met veel passage en voldoende parkeermogelijkheden. Het Eilandje is een buurt met aanzien daarom vinden wij het een goede locatie voor de mogelijk vestiging van ons kantoor. | Het is een mooie instapklare nieuwbouw met een grote etalage en een verzorgde tuin. Het pand is gelegen op het gelijkvloers en beschikt over een aparte keuken, twee aparte wc's met handwasser en een grote privéberging in de kelder die eventueel kan dienen om onze documenten op te slaan. | Het gebouw is een volledige nieuwbouw op een toplocatie. Dankzij een mooi gevel en grote etalage met veel lichtinval, valt de uitnodiging op. De etalage is duidelijk zichtbaar je wordt letterlijk naar binnengezogen. | € 1.500/ Maand<br>€ 18.000/jaar |



| Voordelen                                                                                                                                                                                                                                                | Nadelen                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gemakkelijk bereikbaar met de auto</li> <li>• Het kantoor is modern en heeft dus geen opruiming nodig, wat extra onkosten uitspaart</li> <li>• Gelegen op een locatie met veel aanzien Het Eilandje.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vrij hoge huurprijs</li> <li>• Relatief weinig parkeerplaats</li> </ul> |

## Leopoldstraat 35, 2000 Antwerpen

| Ligging                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Inrichting                                                                                                                                                                     | Uitstraling                                                                                                                                                                                             | Kosten                           |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------|
| Dit kantoor bevindt zich ook in Antwerpen. Het is schitterend gelegen in één van de meest prestigieuze winkelstraten van de stad. Aangezien deze straat één van de voornaamste invalswegen is om de oude binnenstad te bereiken, is er een constante passage van voetgangers, fietsers en auto's. | Het pand is voorzien van spots over de gehele ruimte. Vooraan is er een vitrine met grote ramen wat perfectie voor het uitstellen van de panden uit onze portfolio, nastreeft. | Het heeft de uitstraling die we zoeken, aangezien de gevel volledig bekleed is met marmer. Dankzij de grote ramen is er veel lichtinval. Ook de mooie klassieke deur, past volledig binnen ons plaatje. | € 1.900/ maand<br>€ 22.800/ jaar |



| Voordelen                                                                                                                                                                                                                                                                          | Nadelen                                                                                                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Eén van de voornaamste invalswegen om de oude binnenstad te bereiken: hierdoor is er een constante passage</li> <li>Het kantoor is instapklaar</li> <li>De mooie gevel met grote ramen is perfect voor een professionele etalage</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Vrij hoge huurprijs</li> <li>Weinig parkeermogelijkheden in de buurt</li> </ul> |

*Londenstraat 28-30. 2000 Antwerpen*

| Ligging                                                                                                                                     | Inrichting                                                                                                               | Uitstraling                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Kosten                         |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------|
| Ook deze locatie is gelegen in Antwerpen op Het Eilandje. Een prachtige locatie die vlot bereikbaar is met de auto en het openbaar vervoer. | Het pand heeft een vergaderzaal, een toilet en een keukentje. Dankzij de hoge plafonds zijn het mooie, ruime vertrekken. | Het is een prachtig bewaard gebouw uit het jaar 1880. Hoge plafonds met grote lichtkoepels en authentieke elementen zorgen voor een excentriek karakter. De kantoren stralen prestige uit door de combinatie van hout en witte gevels. De authentieke elementen zijn mooi gerestaureerd en bewaard gebleven. | € 1.400/maand<br>€ 16.800/jaar |



| Voordelen                                                                                                                                                                                                                               | Nadelen                                                                                                                                                                                                            |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• De dossierkasten zijn reeds aanwezig</li> <li>• Een goede ligging en vlot bereikbaar met de wagen</li> <li>• Op een vijftigtal meter van het kantoor is er een ondergrondse parking</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Het heeft een kleine opfrissingsbeurt nodig</li> <li>• Weinig parkeermogelijkheden in de buurt</li> <li>• Kleine ramen, dus moeilijker om een etalage te maken</li> </ul> |

## 4. Vestigingsadres

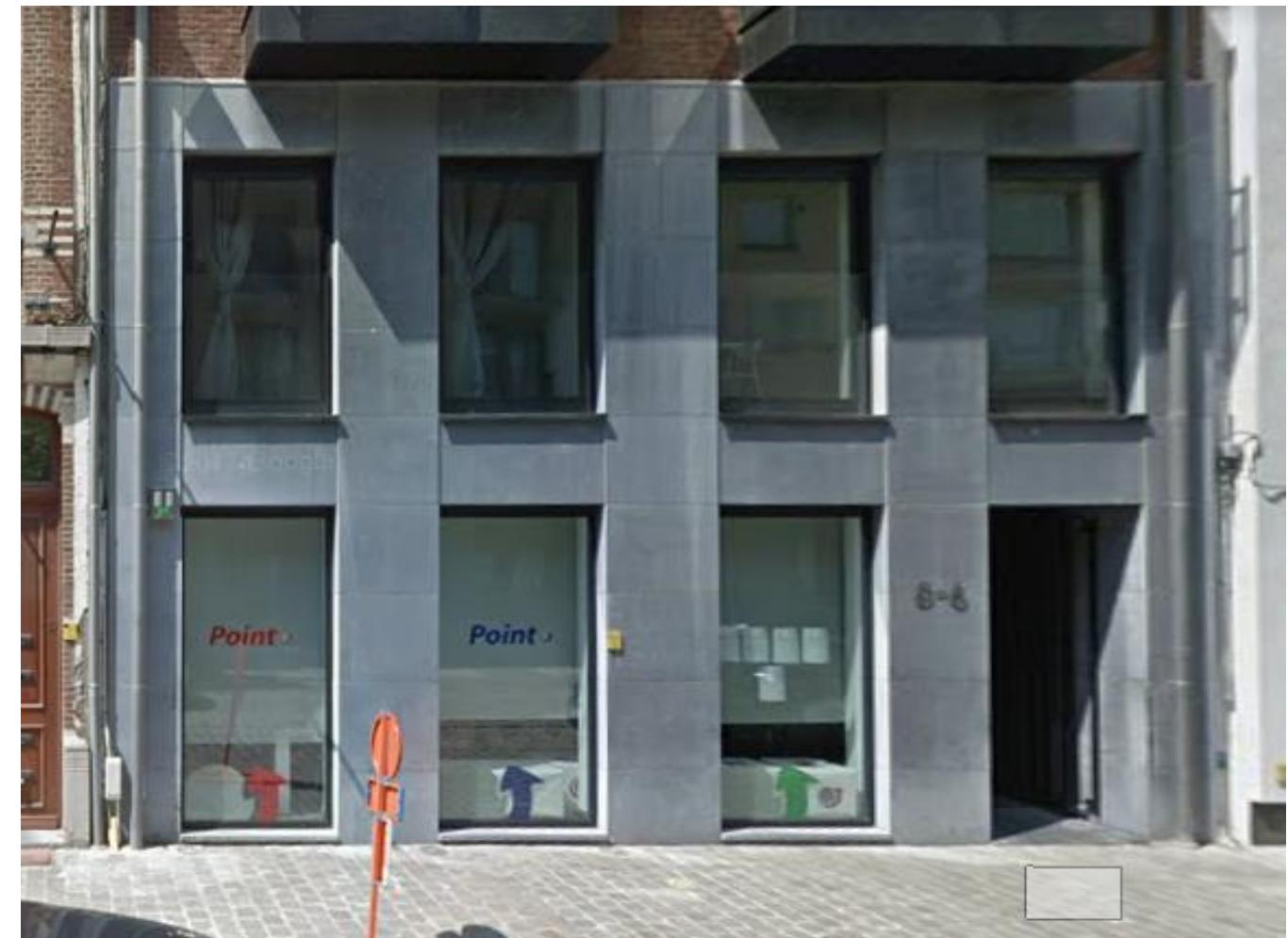
Alle drie de panden liggen te Antwerpen, wat perfect aan de keuzecriteria voldoet. Wij hebben uiteindelijk gekozen voor het pand in de Kribbestraat 8. Na het - samen - overlopen van alle voor- en nadelen, lijkt deze locatie de beste keuze. Het kantoor is instapklaar. Een ander voordeel is dat het gelegen is op het Het Eilandje, dat momenteel toch één van de betere buurten is van Antwerpen.



Het is een gerenoveerde moderne buurt geworden. Het kantoor situeert zich op het gelijkvloers. Het is al ingericht met moderne meubels. De indeling van dit pand is beter dan van de andere twee besproken panden. Nog een voordeel is dat het vernieuwd en modern is en een professionele uitstraling heeft. Het is makkelijk bereikbaar met de auto en er is parkeermogelijkheid. Er is een afzonderlijk toilet met lavabo en een ingericht keukentje voor het personeel. Het enige wat wij nog moeten doen is de inrichting aanpassen aan onze huisstijl. Nog een groot voordeel is, dat het een nieuwbouw is en dat het goed scoort op vlak van prijs-kwaliteit en energieverbruik. De andere panden waren veel ouder en moesten opgefrist worden.

## Conclusie

Na onderzoek gedaan te hebben naar verschillende panden in Antwerpen, zijn we tot de conclusie gekomen dat een pand dichtbij het centrum van Antwerpen en op een goede locatie een must is. Het handelspand zelf is instapklaar en modern afgewerkt.



# Promotiebeleid

## 1. Inleiding

Veel verkopen, is wat iedere makelaar wil. Promotie is wat de verkoop op dreef brengt. Het is een belangrijke vorm van communicatie, voor zowel onze portefeuille en onze services.

Het is zeker niet gemakkelijk om iets te verkopen aan mensen die nog nooit van u hebben gehoord en u niet kennen.

Voor vele bedrijven is promotie iets die kan worden geschrapt in financieel moeilijke tijden. Maar niet voor ons! Want dit is het tegenovergestelde van effectieve reclamestrategie.

*"Om geld te verdienen moet je geld spenderen"*

Daarom zijn wij bereid als makelaarskantoor om **15%** van ons inkomen te investeren in promotie en voor een groot deel in reclame/publiciteit. Dit is echter geen vast percentage, dit kan altijd nog verhoogd worden volgens de verloop van zaken. Dit percentage geldt ook voornamelijk voor het eerste jaar/de eerste jaren, waar promotie cruciaal is voor onze naambekendheid.

Met het in functie brengen van promotie richten we ons op verkopers, kopers en zelfs collega's om deze allemaal op de hoogte te houden van onze vermeldingen.

Mond-aan-mond-reclame is zeker een must in de vastgoed sector. Hierdoor winnen we vertrouwen bij potentiële klanten. Onze geschreven promotie gaat offline en online.

## 2. Offline promotie

We posten ons te kopen panden in de **kranten**. Dit kan van 200 euro oplopen tot 7000 euro, het hangt natuurlijk ook af van het formaat van de advertentie en welke krant.

Heel veel mensen lezen nog altijd de krant dus het bereik is groot. Het is niet altijd het efficiëntste manier, maar het is zeker een vorm van reclame voor de naambekendheid te verwerven.

**Brochures** kunnen aangemaakt worden indien we op evenementen staan. Een 3-luikbrochure kost zo een 50 euro voor 100 stuks. Hoe meer we bestellen hoe goedkoper natuurlijk.

Het bereik ervan is zeer klein maar het geeft een voorsmaakje aan de mensen van ons kantoor. We berusten hierbij op een veelgebruikte marketingformule, zijnde AIDA: Attention, Interest, Desire, Action.

### Visitekaartjes

Voor 25 euro is het mogelijk om zo een 250 kaartjes te laten maken. De prijs hangt natuurlijk af van de afwerking van het kaartje.

Het bereik ervan is ook zeer klein maar altijd gemakkelijk om gegevens door te geven. Het geeft het gevoel dat u bereid bent om te helpen.

### Etalage

Onze etalage is ook zeer belangrijk. Een deftige flatscreen kost gemakkelijk een 500 euro. Een slordige etalage straalt geen vertrouwen uit. Het bereik ervan is in functie van de situering van het kantoor.



## *Evenementen*

We kiezen ook om zeer aanwezig te zijn op sportevenementen zoals golf of tennis. Aangezien deze sporten aan de duurdere kant zijn, vult dit waarschijnlijk aan bij de interesses van onze doelgroep. We zullen ook af en toe deze evenementen sponsoren.

De kost is niet vast en kan altijd variëren volgens het evenement en het contract. Het bereik is vrij groot en maakt de naam ook zeer bekend.

## *Autobelettering*

Reclame op een auto is geen grote kost. Dit kan gebeuren voor 400 euro. We werken met een magneet als reclame, dit kan op ieder moment van de auto gehaald worden voor totale discretie.

Het bereik is niet direct efficiënt maar wel vrij groot, en zeker in de files. De mooie Audi A3 e-tron (38.000 euro) springt in het oog en deze zal ook worden geassocieerd met kwaliteit, zonder te decadent te willen zijn.



## *Gadgets*

De bedoeling van onze gadgets is om onze naam te verspreiden. Op kantoor maken we gebruik van gepersonaliseerde stylo's, USB-sticks, mappen.... Briquets zijn ook ter beschikking voor de eventuele rokers of voor kaarsen aan te steken. We beschikken allemaal over een pinnetje met ons logo en onze hoesjes van telefoons en laptops zijn gepersonaliseerd volgens ons logo/merkkleuren.

## *Attenties*

We voorzien de klanten van kleine attenties, want onze klanten mogen verwend worden. Bij verkoop van een pand krijgt de koper een fles Veuve Cliquot. We voorzien van powerbanks, paraplu's en balpennen om mee te geven aan de klanten. Dit is een investering, maar deze kan leiden tot positieve mond-tot-mondreclame, en is om die reden een interessante investering.

## 3. Online promotie

We publiceren zelf al ons nieuwe te kopen panden op al onze **sociale media** (Facebook en Instagram)

Indien de klant heeft besloten om een zilver of gouden pakket te nemen, worden die panden dan ook nog eens via facebook gepromoot. De kostprijs staat niet vast, het hangt af van hoeveel mensen je wenst te bereiken.

Het bereik is zeer groot maar niet precies. De reclame wordt niet alleen naar onze doelgroep gestuurd, iedereen kan deze krijgen.

## *Mailing*

Deze vorm van promotie is kosteloos. Dankzij ons efficiënt software systeem WHISE kost het ook geen tijd. Het bereik is middelmatig maar groeit met de tijd.

Zelf informeren we wekelijks via e-mail al onze potentiele klanten en ook onze klanten. Mensen kunnen zich altijd uitschrijven uit de Newsletter (onze mail) als ze deze niet meer willen ontvangen.

## 4. Digitale advertentie platformen

We hebben gekozen voor de 3 meest gekende vastgoed websites.

### **1. Immoweb:** 100 euro voor 4 maand

Dat is ons belangrijkste vorm van promotie. Het is de grootste speler in het zoeken naar een nieuwe woonst met bijna 150.000 panden te koop.

### **2. Realo:** 60 euro tot annulatie

Dit is de tweede grootste Immo website in belgie

### **3. Zimmo:** 63 euro voor 4 maand

Zimmo is ook een zeer gekende website in het verkoop en verhuur van panden. Er staan meer dan 150.000 panden online.

Deze 3 websites zullen ons helpen om sneller panden te verkopen.

## **Conclusie**

Al de promotie die vermeld werd, kunnen zeker relevant zijn voor ons kantoor, Primmo. Natuurlijk beschikken wij in het begin nog niet over genoeg kapitaal om al deze vormen van promotie te benutten. Daarom moet er meer gefocust worden op de websites zoals Immoweb, Zimmo etc., evenementen en mails.

# Imago

## 1. Inleiding

Hoe succesvol ons vastgoedkantoor zal zijn, is afhankelijk van hoe goed het imago onderbouwd is. Het totaalplaatje van een professioneel kantoor moet kloppen tot in de kleinste details. Het imago wordt niet enkel gevormd tijdens de kantooruren, meer zelfs: Je imago wordt bij wijze van spreken gevormd vanaf je opstaat tot je gaat slapen als vastgoedmakelaar. Het is dus allesbehalve een 'nine-to-five-job'.

Er zijn ook positieve elementen aan het imago, je kan er namelijk naam en faam met genereren in jouw regio en sector. Een geslaagd imago kan steeds gelinkt worden aan de missie en de visie, de samenhang is cruciaal om het totaalplaatje te laten kloppen.

## 2. Naamkeuze



Als naam voor ons immobiliën kantoor kozen we voor de naam Primmo Services. Het horen en zien van onze naam vormt het eerste contact met potentiële klanten. Om die reden kozen we een evidente naam die kort maar krachtig klinkt. 'Primmo' is een samenstelling van het Latijnse woord primus, wat 'de eerste' betekent, en 'immo'. Op die manier is onze naam een weerspiegeling van niet alleen de zakelijke activiteiten die we uitvoeren, maar ook van de waarden waar we voor

staan: we willen uitblinken in onze markt en een stabiele plaats verwerven, en vanaf de eerste dag kwaliteitsservice aanbieden aan onze klanten.

## 3. Logo en kleurkeuze

Het logo moet zakelijkheid en professionaliteit uitstralen. Om die reden vonden we het belangrijk om het logo strak te houden, maar toch met een eerder luxueuzer aanzien. Bepaalde kleuren brengen bepaalde emoties teweeg, en dit trachten we te benutten door de kleurkeuze. Het logo is eerder neutraal, dankzij de witte achtergrond en het simpele maar toch elegante design. Opvallend is het gebruik van de goudgele kleur. Goud is het boegbeeld voor prestige. De subtile aanwezigheid van geel staat voor communicatie en intelligentie, essentieel in deze branche. Goudgeel staat voor succes, voorspoed, luxe en exclusiviteit. Dit behoort onder andere tot het uitgangspunt van Primmo. Het kleurgebruik, en de associaties bij diezelfde kleuren, sluiten aan bij de identiteit die wij, als kantoor, willen uitstralen naar potentiële klanten toe.

70

## 4. Slagzin

*'If you can dream it, we can make it happen'*

Aangezien Primmo Services naar de toekomst toe internationaal zou willen uitbreiden, was het in de eerste plaats belangrijk dat de slagzin in het Engels zou zijn, voor een groter bereik. De klant ziet direct waar we voor staan. Hij mag groots dromen: wij kunnen ze waarmaken.

## 5. Imago uitstraling

Het jong en dynamische team van Primmo Services zijn makelaars die professionaliteit en betrouwbaarheid uitstralen. Deze waarden vinden we ook terug in de visie en missie. De makelaars zullen er net en verzorgd voorkomen, net zoals de bedrijfswagen en de inrichting van het kantoor, dat werkt vertrouwen bij de klant. Deze rode draad van ons imago zal ook doorlopen tot de kleinere details zoals een verzorgde verkoopmap en de 'te koop' panelen. Negatieve mond-tot-mondreclame is nefast voor een imago, dit zullen we dus preventief aanpakken door een correcte klachtenbehandeling te doen. Een correct afgehandelde klacht kan een klant zelfs 'omvormen' tot

ambassadeur van het bedrijf. Elke gezonde onderneming droomt natuurlijk van zulke ambassadeurs. Een transparante service past goed in ons no-nonsense concept, de klant weet meteen wat hij aan ons heeft. Mogelijke problemen worden meteen goed aangepakt en worden omgevormd tot iets positiefs.

Naast een brede waaier aan vastgoeddeskundigheid, juridisch advies en marketingspecialiteiten beschikken onze makelaars over technologische kennis van de laatste innovaties. Door blijvende bijscholingen willen wij als pioniers de laatste technologische snufjes zoals 'virtuele tours' op de markt brengen. De relatie tussen onze missie en visie is zichtbaar.

## 6. Huisstijl

De huisstijl presenteert ons vastgoedkantoor naar de buitenwereld toe. Dit is hoe we ons zullen onderscheiden. Het vult de identiteit en persoonlijkheid van Primmo Services aan, en vormt ons imago. Om herkenbaarheid naar het publiek toe te realiseren is consistentie belangrijk: zowel op het kantoor zelf, als op sociale media, als in onze attributen. Zo zullen onze merkkleuren en logo altijd terug te vinden zijn, en passen we dezelfde stijl toe op folders, mappen, reclame, balpennen...

Aangezien wij het prestigieuze vastgoed vertegenwoordigen, moet dit weerspiegeld worden in ons kantoor en de persoonlijke uitstraling van onze werknemers, zonder té decadent te zijn. Zo zullen wij altijd netjes gekleed zijn en dragen wij een pinnetje met ons logo. Onze vestiging zal aangekleed worden in de stijl en kleuren die ons definiëren. Dit houdt een professionele werkomgeving in, met een strak en kwaliteitsvol, overwegend zwart-wit interieur, en een eerder subtielere aanwezigheid van ons logo en onze kenmerkende gouden kleur. Zo willen we de klant niet overweldigen met een overvloed aan logo's en goud in de inrichting, maar eerder op een onrechtstreekse manier de emoties 'triggeren'. Dit doen we door bijvoorbeeld hoesjes voor de telefoon of laptop met ons logo en onze merkkleuren op te gebruiken, gepersonaliseerde balpennen, etc.

Door deze kleine details willen we dat de potentiële klant onbewust een link legt met het kantoor bij het zien van deze kleuren. We willen dat het publiek een bepaalde connotatie bij het horen van onze naam creëert: een sfeer van professionaliteit, betrouwbaarheid en discretie.

## 7. Omgaan met klachten

Hoe wij omgaan met bezwaren van klanten kan doorslaggevend zijn voor een goede naam en vooral goede mond-aan-mond reclame. Wij zullen als kantoor veel waarde hechten aan elke persoonlijke ervaring en zullen altijd tot een compromis proberen komen die voor beide partijen gunstig is.

Voor klachten kunnen de klanten ons altijd mailen naar info@primmoserv.be, dan staat het probleem zwart op wit en is het duidelijk.

Van zodra we een email van een ontevreden klant ontvangen contacteren we deze nog de dag zelf met de vraag naar verdere informatie en/of al een oplossing. Indien nodig staan we altijd klaar om met de persoon eens af te spreken.

*"Onze meest ontevreden klant is onze grootste bron om van te leren."*

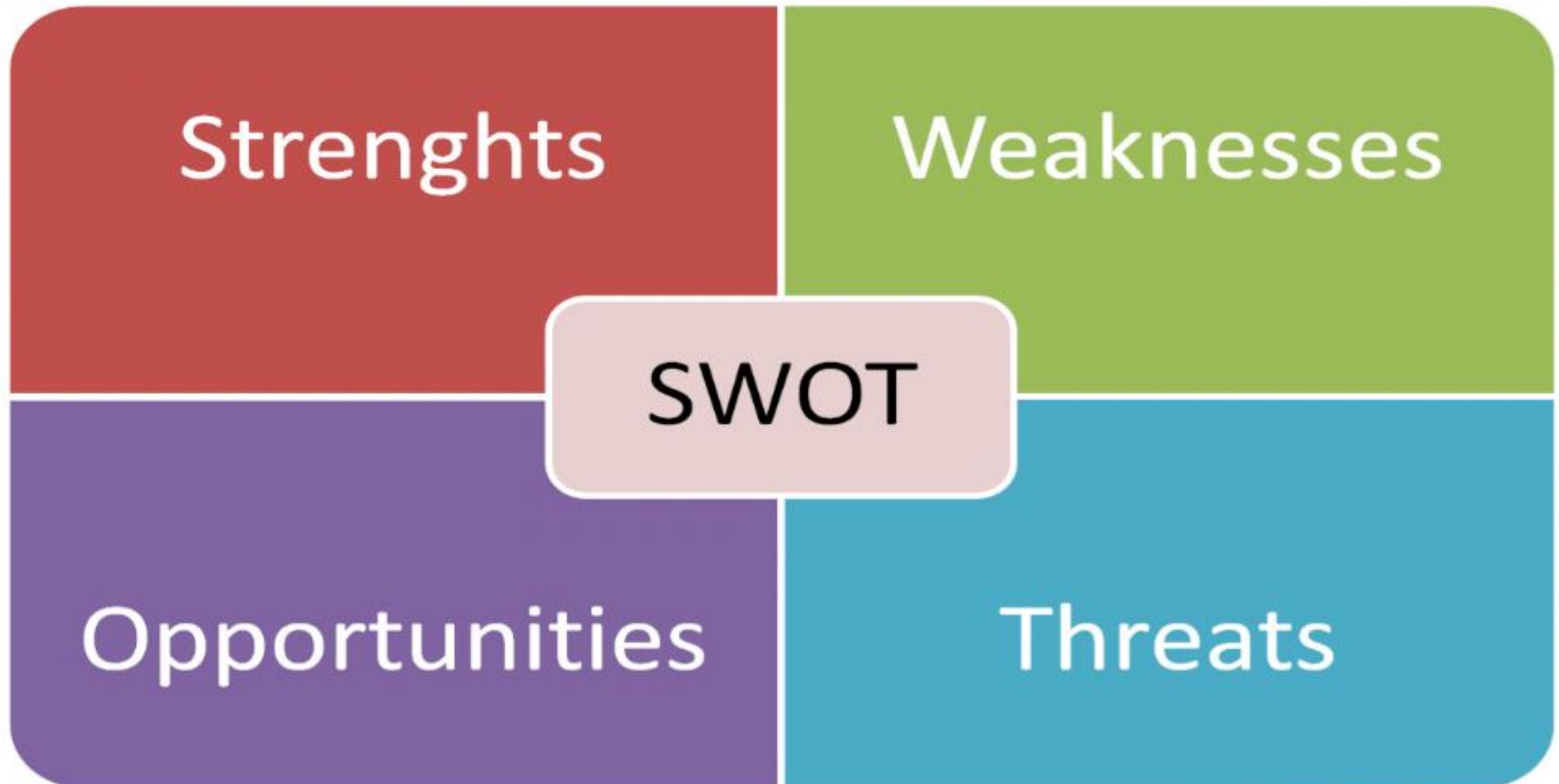
Als iemand ontevreden is doen we ons uiterste best om er weer een tevreden klant van te maken.

We luisteren naar zijn/haar probleem en tonen uiteraard begrip. Daarna analyseren we of het bezwaar wel terecht is. Als we deze informatie hebben, kunnen we pas een voorstel geven voor een oplossing.. De klant kan dit nog altijd weigeren, en dan gaan we op zoek naar een andere redelijke oplossing. Onze voornaamste zorg is al onze klanten tevreden te stellen.

## *SWOT-analyse*

### 1. Inleiding

De SWOT-analyse is een bedrijfskundig model om de sterktes, zwaktes, opportuniteiten en bedreigingen te analyseren. Aan de hand hiervan kan de koers van het bedrijf, zowel intern als extern, bepaald worden. Door een grondige SWOT-analyse uit te voeren zal een bedrijf een idee krijgen van de struikelblokken die ze eventueel kan tegenkomen en zal het zo kunnen anticiperen hierop.



## Sterktes

- Iedereen in het team heeft een bachelor diploma Vastgoed gehaald. Ons team is dus zeer bekwaam en heeft de nodige voorkennis.
- Aangezien wij voor het betere vastgoed gaan, bieden wij een hoge servicegraad aan onze klanten. Wij willen een meerwaarde bieden in de ervaring van de klanten in hun zoektocht naar een woning.
- Onze makelaars zijn elk bekend in de streek waar ze werkzaam zijn. Onze regiokeuze valt toevallig samen met de regio's waar onze makelaars zijn opgegroeid. Dit geeft ons natuurlijk een groot voordeel tegenover onze concurrenten.
- Het team bestaat volledig uit jonge en dynamische makelaars. Bestaande uit gemotiveerde twintigers, zijn wij gebrand om het kantoor op de kaart te zetten en gaan we geen uitdaging uit de weg.

## Zwaktes

- Promotionele innovatie. Eén van onze sterkepunten is dat we onszelf constant willen bijscholen. Om een voordeel op onze concurrenten te creëren willen we de meest vooruitstrevende middelen aan onze klanten aanbieden zoals luchtfoto's met drones bijvoorbeeld.
- Promotie via sociale media is iets dat we constant moeten bijhouden. In de huidige technologische wereld is innovatie op dit vlak een must.
- Onze uitbreidingsmogelijkheden zijn op Belgisch vlak nog zeer groot. Momenteel zijn we actief in twee grootsteden maar er is nog groei marge in verschillende andere regio's, te denken aan Gent, Hasselt...
- Door het betere vastgoed aan te bieden zullen onze marges ook hoger liggen dan een standaard vastgoedkantoor.

## SWOT

### Opportuniteten

- Doordat we een jong team zijn met weinig ervaring hebben we ook geen grote portefeuille. Het is onze taak om in het eerste jaar door promotie en goede contacten onze portefeuille aan te dikken en vertrouwen te creëren bij klanten.
- Aangezien ons kantoor zich richt op een hoger segment van de vastgoedmarkt verwachten we dat onze panden meer tijd in beslag zullen nemen dan een gewoon vastgoedkantoor. Door een hogere prijsklasse zullen onze klanten iets langer tijd nodig hebben om te beslissen.
- Net zoals de meeste start-ups zullen we in onze eerste jaren een kleiner vermogen hebben dan onze concurrenten. Door met onze promoties goede relaties op te bouwen willen we onze klanten tevreden houden. Vanuit dat oogpunt zal ons vermogen dan ook wel groeien doorheen de jaren.

### Bedreigingen

- Een mindere ervaring met een klant kan schade veroorzaken aan ons imago. Dit willen we vermijden door professioneel en eerlijk om te gaan met onze klanten zoals omschreven in onze waarden.
- Concurrenten met meer ervaring hebben momenteel een voordeel. Aangezien klanten eerder naar een vertrouwde naam op de markt neigen te gaan. Met strategische promoties willen we het vertrouwen van de klant winnen en de wensen inwilligen van onze klanten.
- De vastgoedmarkt is een gevoelige markt. In een economische crisis, zoals enkele jaren geleden, zullen mensen een aankoop uitstellen. Onze taak bestaat eruit om deze mensen correct advies te geven en bij te staan bij deze keuze.

# DEEL 3: ORGANISATIE EN TEAM

74

*In dit deeltje van de bundel wordt toegelicht wie wij nu zijn en wie onze externe partners zullen zijn. Wij hebben een organogram gemaakt dat duidelijk aantoont hoe onze bedrijfsstructuur in elkaar zit.*

# Organisatie van het kantoor



Herbert Lambrecht zal altijd aanwezig zijn op het kantoor om de mensen te ontvangen. Hij zal ook alle administratieve taken voor zijn rekening nemen. Zo zal hij de mails beantwoorden, contracten opstellen, telefoons aannemen, enzovoort.



Olivier



Stijn



Naima



Herbert

## 1. Het team van Primmo Services

Het team van Primmo-Services zal bestaan uit 1 zaakvoerder en 3 personeelsleden. Dit zal nodig zijn om een goede service te kunnen leveren aan onze klanten. Er is altijd minstens 1 persoon aanwezig op het kantoor om de klanten te ontvangen. Wij zullen ook wekelijks een briefing houden op maandag. Tijdens deze vergadering wordt de afgelopen week besproken en plannen we de nieuwe opdrachten. Zo zijn onze agenda's op elkaar afgestemd en garanderen wij een goede samenwerking.

Olivier Temmerman is de zaakvoerder van het kantoor. Hij zorgt ervoor dat de aan- en verkoop vlot verloopt en begeleidt het personeel waar hij kan. Olivier zal, samen met Stijn Echelpoels en Naima Moreau, voor de verkoop instaan. Het zal ook Olivier zijn taak zijn om te prospecteren om zo de portefeuille aan te vullen met nieuwe panden. Het commerciële en het juridische onderdeel behoort tot het takenpakket van alle drie onze personeelsleden. Zij zullen op regelmatige basis bijgeschoold worden. Hierdoor optimaliseren wij onze dienstverlening.

## 2. Externe diensten en expertises

Voor bepaalde werkzaamheden doen daarom doen wij beroep op enkele externe specialisten.

- Een boekhouder

Wij zullen een aantal onderdelen van de boekhouding voor onze rekening nemen maar voor het leeuwenaandeel doen wij beroep op onze boekhouder Bart Mennes.

- 3D visualisatie

Wij zullen samenwerken met een extern bedrijf voor professionele foto's en om onze panden in 3D voor te stellen aan de klanten. Omdat wij deze taak niet zelf uitvoeren, kunnen we meer tijd besteden aan de zoektocht naar potentiële klanten en dat zorgt dan weer voor een snellere en vlotte verkoop.

- EPC

Wij zullen werken met een vaste EPC-deskundige die het EPC van het pand zal meten indien het pand nog niet beschikt over een EPC-attest. Deze dienstverlening is in ons dienstenpakket

inbegrepen. Indien de woning niet verkocht geraakt, geven wij het EPC-document door aan de volgende makelaar of aan de eigenaar, mits een vergoeding.



## 3. Organogram



## 4. Kantoorinrichting en werking

### *Inleiding*

In dit deeltje van de bundel zal worden uitgelegd worden hoe wij ons kantoor zullen inrichten om ons cliënteel te ontvangen. Het is belangrijk dat wij de juiste uitstraling benaderen en de klanten het gevoel geven dat zij welkom zijn. Wij hebben een lijst opgesteld met alle benodigheden voor het kantoor.



### *Opstelling van het kantoor*

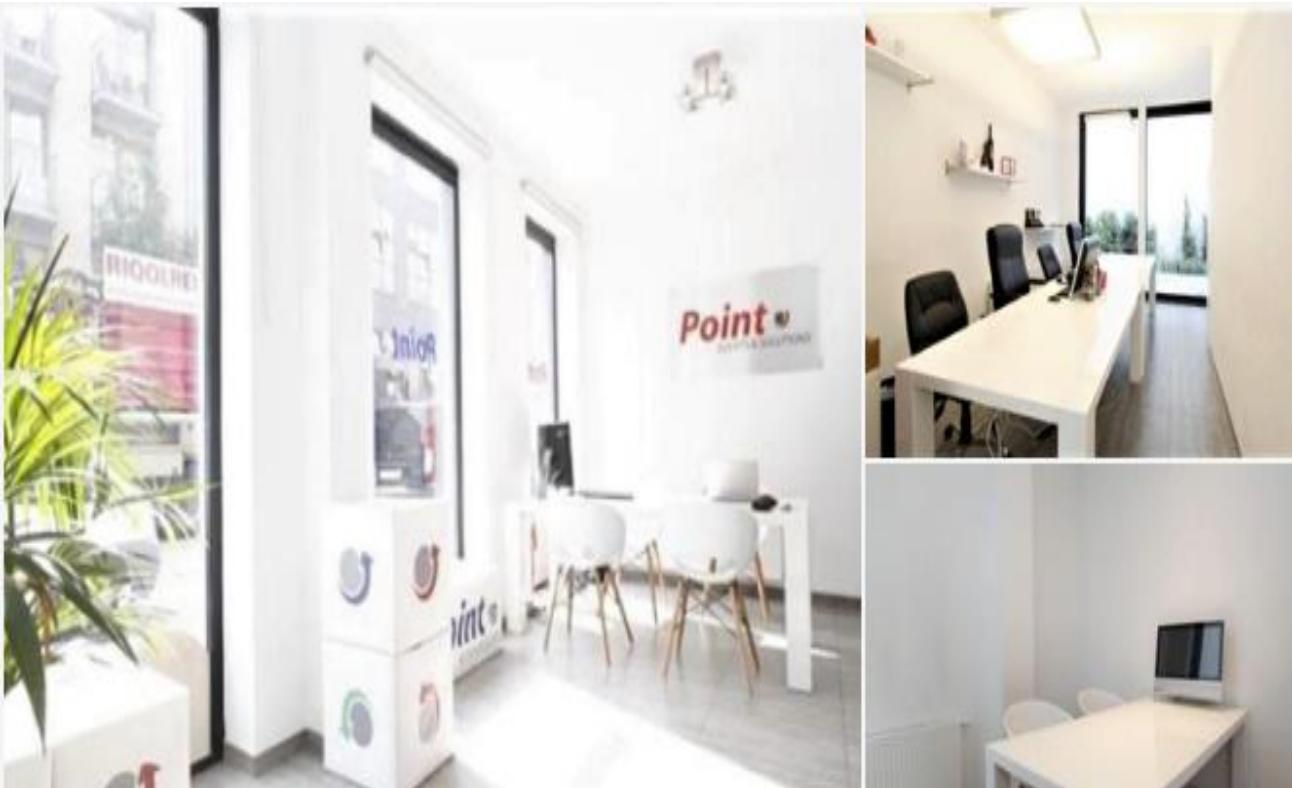
Primmo-Services zal zich vestigen in een kantoor in de Kribbestraat 8 op het 't Eilandje te Antwerpen. Dit kantoor is reeds ingericht met gepast meubilair. Het kantoor is onderverdeeld in drie ruimtes: het kantoor, een keukentje en een ruime opbergplaats. Verder is er nog een apart toilet met lavabo in de hal.

### *Bediening*

Wij hebben aan de inkom van ons kantoor een balie voorzien om onze klanten te ontvangen. Ze zullen daar worden begroet en doorverwezen worden naar het bureau van de makelaar die hen verder zal helpen. Wij vragen ook altijd aan de mensen of ze iets wensen te drinken. Dat wordt altijd op prijs gesteld. Het geeft hen het gevoel dat ze goed ontvangen worden.

### *Kantooruitrusting*

Wij hebben 4 bureaus voor onze medewerkers. We werken met 1 administratief medewerker die altijd aanwezig zal zijn op het bureau. Hij zal dus zijn vast stekje hebben. De zaakvoeder zal uiteraard ook zijn eigen bureau krijgen. Dan hebben we nog een extra bureau voor onze drie verkopers. Zij hebben geen persoonlijk bureau omdat zij toch minder op het kantoor aanwezig zullen zijn.



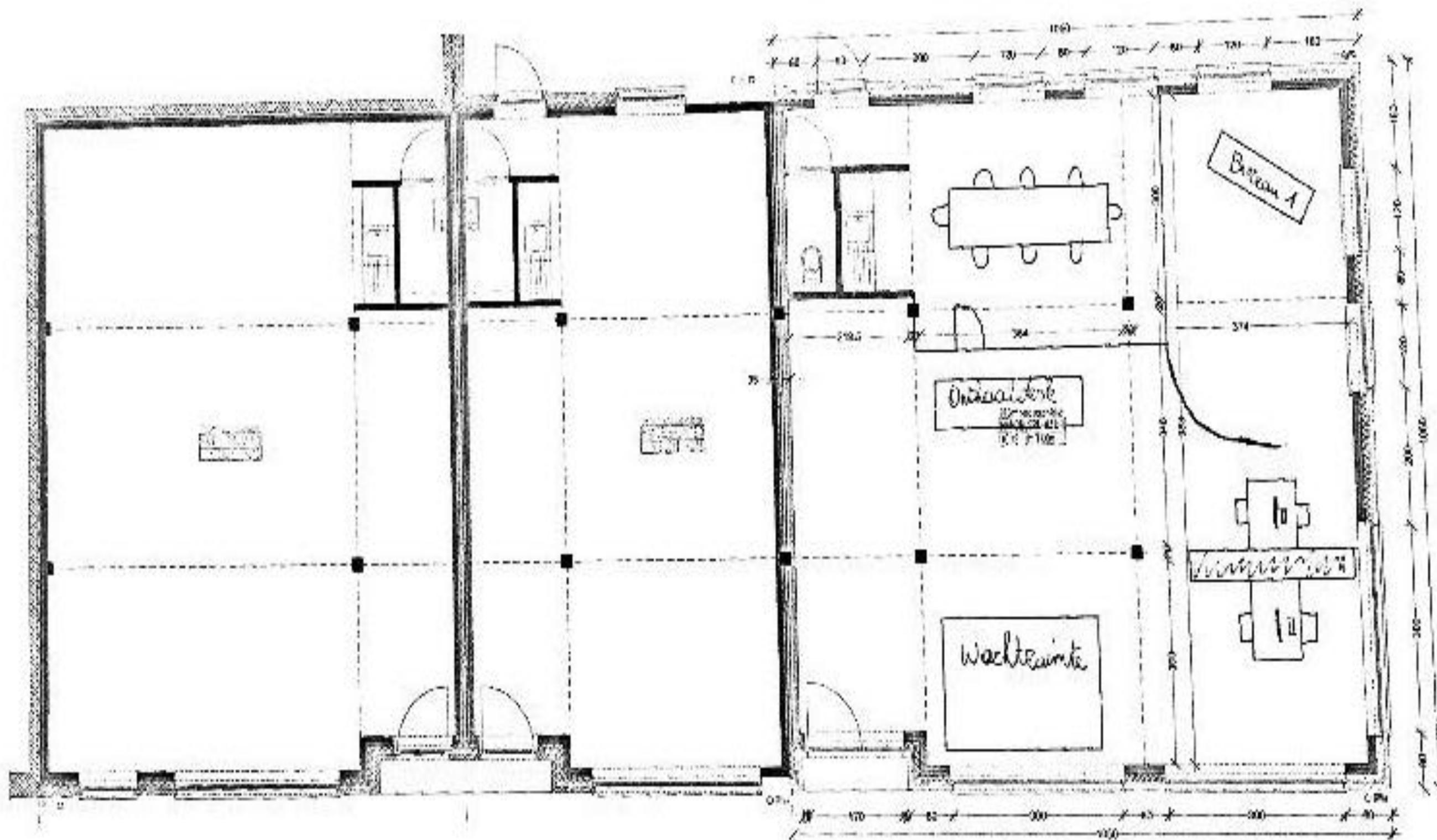
### *De keuken*

Het keukentje is niet groot maar het is wel voorzien van alle benodigheden. Een microgolf, een koelkast, een spoelbak en een afwasmachine. Deze keuken kan tevens als vergaderruimte benut worden. Daarom voorzien wij ook een beamer.

### *Kantoorinrichting*

Wij zullen 4 bureaus en een balie voorzien op de plaats die hierboven weergegeven wordt op het grondplan. In onze vergaderzaal hebben wij een grote tafel voorzien met 6 stoelen waar wij onze wekelijkse vergadering zullen houden en waar wij tevens eventueel klanten kunnen ontvangen mocht er geen plaats meer zijn in de bureelruimte. Er is bovendien een aparte ruimte voorzien voor de zaakvoerder. Voor het opbergen van onze dossiers zijn er grote ingebouwde kasten voorzien.

## 5. Grondplan kantoor



## 6. Benodigdheden vastgoedkantoor

### *Kantoor*

Lounge set bestaande uit:

- 1 bank
- 2 aparte relaxzetels
- Salontafel
  - 1 lamp die boven de tafel hangt
  - Spots ingewerkt (3 rijen van 4 spots)
  - Stopcontacten
    - 2 stopcontacten ingewerkt in de muur die aan de zetels grenst
  - In de grond per 1 m → 2 stopcontacten

- 3 Bureaulamp
- 3 iMac's
- 3 toetsenborden
- 3 Apple draadloze muizen
- Stopcontacten
  - 3 stopcontacten in de grond per bureau
  - per meter 1 stopcontact in de muur achter de bureau
- Verlichting
  - 3 spots boven elke bureau

### *Technische ruimte*

- Volledig te ontwerpen door studenten Netwerk Informatica

### *Keuken*

- Keukenmeubelstuk (kitchinette)
- Tafel (260 x 110)
- 6 lederen stoelen
- Beamer (Acer H6517ABD)
- Nespresso machine
- Nespresso dispenser
- Boven het keukenblad verlichtingsspots
- Stopcontacten
  - 4 stopcontacten naast de tafel (recht tegenover de deur)
  - 2 rechts in de hoek net boven het keuken tablet

### *Toilet*

- Toilet
- Toilettrolhouder
- Toiletborstel
- Lavabo
- Vloermat
- Centrale lamp als verlichting

### *Ontvangstruimte*

- Balie meubel
- Staande kapstok
- Ton voor paraplu's
- Stopcontacten
  - 2 op de linkse muur
  - 2 langs de linkerkant van het raam
- Verlichting
  - 4 reeksen van 4 spots

### *Bureaus*

- 3 bureaus
- 3 bureaustoel
- 6 comfortabele lederen stoelen
- 3 vaste telefoon

## Kantoorartikelen

- Champagneglazen
- Bloembakken
- Reclamepanelen voor aan de ramen
- Set drinkglazen
- Set tassen
- Bestek
- Borden
- Vuilbakken
- Stylo's met logo op
- Briefpapier met logo's op
- Notitieblokjes
- Nietjesmachine
- Perforator
- Vazen voor bloemen (wekelijks verversen)
- Mappen
- Archiefkast

## 7. Bestelbon van de studenten informatica

Hieronder de bestelbon die de studenten speciaal voor en op maat van onze onderneming hebben opgesteld.

| Bestelbon                    |                                                                           |        |               |                |  |
|------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|--------|---------------|----------------|--|
| Documentnr.                  | Groep 6                                                                   |        |               |                |  |
| Datum                        | Valentin Vaerwyckweg 1                                                    |        |               |                |  |
| Klantnr.                     | 9000 GENT                                                                 |        |               |                |  |
| Omschrijving                 | Merk/Type                                                                 | Aantal | Eenhpr.       | Bedrag         |  |
| iMac                         | Imac 2,3-GHz processor 1TB<br>1 TB opslag                                 | 4      | 1.299,00<br>€ | 5.196,00<br>€  |  |
| MacBook                      | MacBook 1,2-GHz processor 256 SSD<br>256 GB opslag                        | 1      | 1.499,00<br>€ | 1.499,00<br>€  |  |
| USB-C Converter              | USB-C-naar-digitale-AV-multipoort-adapter                                 | 5      | 79,00<br>€    | 395,00<br>€    |  |
| Monitor                      | DELL TFT monitor: S Series S2318H                                         | 4      | 151,25<br>€   | 605,00<br>€    |  |
| Monitor beugel               | Ergoline Style Plus OA-3 Monitorarm                                       | 4      | 89,00<br>€    | 356,00<br>€    |  |
| Beamer                       | Optoma W340                                                               | 1      | 529,00<br>€   | 529,00<br>€    |  |
| Beamer screen                | Elite Screens M109NWX                                                     | 1      | 199,00<br>€   | 199,00<br>€    |  |
| Printer                      | Brother MFC-J5730DW                                                       | 1      | 197,00<br>€   | 197,00<br>€    |  |
| Acces Point                  | Cisco WAP371                                                              | 2      | 119,00<br>€   | 238,00<br>€    |  |
| Switch                       | Zyxel GS1900-24E                                                          | 1      | 107,69<br>€   | 107,69<br>€    |  |
| Router                       | Cisco 860VAE                                                              | 1      | 344,55<br>€   | 344,55<br>€    |  |
| HDMI kabel                   | Veripart 1SM                                                              | 1      | 29,95<br>€    | 29,95<br>€     |  |
| VGA kabel                    | Valueline VGA kabel 2 meter                                               | 4      | 13,99<br>€    | 55,96<br>€     |  |
| UTP Kabel                    | CAT 5E UTP 100m                                                           | 1      | 23,47<br>€    | 23,47<br>€     |  |
| Plexiglas Front Door Rack 8U | Rack 8U                                                                   | 1      | 168,19<br>€   | 168,19<br>€    |  |
| Server                       | HPE ML350 Gen9 E5-2630v4 SFF Rck Svr                                      | 1      | 5.181,10<br>€ | 5.181,10<br>€  |  |
| APC Smart-UPS                | APC UPS: Smart-UPS 1500VA, 8x C13, USB                                    | 1      | 545,71<br>€   | 545,71<br>€    |  |
| Backup-up schijf             | Verbatim 8TB HDD                                                          | 2      | 217,80<br>€   | 435,60<br>€    |  |
| RJ45 connectoren             | Q-link UTP connector RJ45 12 stuks<br>Q-link UTP connector RJ45 12 stuks* | 2      | 3,50<br>€     | 7,00<br>€      |  |
| Microsoft Office             | Microsoft Office 365 - 1 jaar                                             | 5      | 126,00<br>€   | 630,00<br>€    |  |
| Autocad                      | Autocad - 1 jaar                                                          | 4      | 2.017,15<br>€ | 8.068,60<br>€  |  |
| Sketchup                     | Sketchup                                                                  | 4      | 570,00<br>€   | 2.280,00<br>€  |  |
| Whise                        | Whise - 1 jaar                                                            | 4      | 480,00<br>€   | 1.920,00<br>€  |  |
| Dell Garantie                | Dell garantie 3 jaar                                                      | 5      | 66,55<br>€    | 332,75<br>€    |  |
| HP Garantie                  | HPE ML350 garantie 3 jaar                                                 | 1      | 1.176,12<br>€ | 1.176,12<br>€  |  |
| Support                      | Jaarlijks support                                                         | 1      | 300,00<br>€   | 300,00<br>€    |  |
|                              | Werkuren                                                                  |        | 75,00<br>€    |                |  |
|                              | Totaal                                                                    |        |               | 30.820,69<br>€ |  |

# DEEL 4: FINANCIËEL

*In volgend hoofdstuk wordt het financieel aspect van onze onderneming toegelicht. Waarin investeren we? Hoe ziet onze omzet eruit na ons eerste jaar op de markt? Om hier een antwoord op te formuleren werd een financieel plan zo precies en realistisch mogelijk uitgewerkt.*

# Financieel plan

## 1. Investeringsplan

|                          |                     |            |                           |                                            |             |
|--------------------------|---------------------|------------|---------------------------|--------------------------------------------|-------------|
| LOUNGERUIMTE/WACHTPLAATS | Zetel               | € 200,00   | HDMI KABEL                | 1 x Veripart 15M                           | € 29,95     |
|                          | 2 x Relaxzetel      | € 340,00   | VGA KABEL                 | 4 x Valueline VGA kabel 2 meter            | € 55,96     |
|                          | Salontafel          | € 120,00   | UTP KABEL                 | 1 x CAT 5E UTP 100m                        | € 23,47     |
|                          | Lamp                | € 80,00    | PLEXIGLAS FRONT DOOR RACK | 1 x Rack 8U                                | € 168,19    |
|                          | 12 x Spots          | € 180,00   | 8U                        |                                            |             |
|                          | 5 x Stopcontacten   | € 50,00    | SERVER                    | 1 x HPE ML350 Gen9 E5-2630v4 SFF Rck Srv   | € 5 181,10  |
|                          | Keukenmeubelstuk    | € 400,00   | APC SMART-UPS             | 1 x APC UPS: Smart-UPS 1500VA, 8x C13, USB | € 545,71    |
|                          | Tafel               | € 800,00   | BACKUP-UP SCHIJF          | 2 x Verbatim 8TB HDD                       | € 435,60    |
|                          | 6 x Stoelen         | € 510,00   | RJ45 CONNECTOREN          | 2 x Q-link UTP connector RJ45 12 stuks     | € 7,00      |
|                          | Beamer              | € 680,00   | TOILET                    | Toilet                                     | € 175,00    |
| KEUKEN                   | Nespresso machine   | € 75,00    |                           | Toiletrolhouder                            | € 15,00     |
|                          | Nespresso dispenser | € 20,00    |                           | Toiletborstel                              | € 30,00     |
|                          | Verlichtingsspots   | € 40,00    |                           | Lavabo                                     | € 200,00    |
|                          | 8 x Stopcontacten   | € 80,00    |                           | Vloermat                                   | € 30,00     |
|                          | 3 x Bureaus         | € 750,00   | ONTVANGSTRUISTE           | Centrale lamp als verlichting              | € 60,00     |
|                          | 3 x bureau stoelen  | € 450,00   |                           | Balie meubel                               | € 800,00    |
|                          | 6 x leren stoelen   | € 720,00   |                           | Staande kapstok                            | € 50,00     |
|                          | 3 x vaste telefoon  | € 150,00   |                           | Ton voor paraplu's                         | € 20,00     |
|                          | 3 x Bureaulamp      | € 90,00    |                           | 4 x Stopcontacten                          | € 40,00     |
|                          | 4 x iMac            | € 5 196,00 |                           | 16 x Verlichting:                          | € 240,00    |
| BUREAU                   | Stopcontacten       | € 150,00   | KANTOORARTIKELEN          | 10 x Champagne glazen                      | € 150,00    |
|                          | Spots               | € 135,00   |                           | 5 x Bloembakken                            | € 150,00    |
|                          |                     |            |                           | 4 X Reclamepanelen voor aan de ramen       | € 200,00    |
|                          |                     |            |                           | 10 x Set drinkglazen                       | € 80,00     |
|                          |                     |            |                           | 10 x Set tassen                            | € 50,00     |
|                          |                     |            |                           | 10 x Bestek (per set)                      | € 500,00    |
|                          |                     |            |                           | 10 x Borden                                | € 80,00     |
|                          |                     |            |                           | 5 x Vuilbakken                             | € 150,00    |
|                          |                     |            |                           | 4 x Nietjesmachine                         | € 60,00     |
|                          |                     |            |                           | 4 x Perforator                             | € 80,00     |
| TECHNISCHE RUIMTE        |                     |            |                           | 4 x Vazen voor bloemen                     | € 80,00     |
|                          | USB-C CONVERTER     | € 395,00   |                           | 200 x Mappen                               | € 1200,00   |
|                          | MONITOR             | € 605,00   |                           | 2 x Archiefkast                            | € 480,00    |
|                          | MONITOR BEUGEL      | € 356,00   |                           | Audi A3 e-tron                             | € 34 000,00 |
|                          | BEAMER              | € 529,00   |                           |                                            |             |
|                          | BEAMER SCREEN       | € 199,00   |                           |                                            |             |
|                          | PRINTER             | € 197,00   |                           |                                            |             |
|                          | ACCES POINT         | € 238,00   |                           |                                            |             |
|                          | SWITCH              | € 107,69   |                           |                                            |             |
|                          | ROUTER              | € 344,55   |                           |                                            |             |
|                          |                     |            | AUTO                      |                                            |             |
|                          |                     |            | TOTAAL                    |                                            | € 59 554,22 |

83

In bovenstaand overzicht van investeringen wordt duidelijk dat we een vrij grote som zullen uitgeven om zo goed van start te gaan. Het grootste deel van de investeringen gaat naar een bedrijfswagen. Dit zal niet alleen bijdragen tot ons imago, maar ook kunnen we hiermee – met gebruik van een magnetische reclamebordje – naambekendheid verwerven op de baan. Ook zullen we investeren in alle apparatuur die werd opgesomd in onze bestelbon (zie deel 3). Hoewel dit vrij prijzig was, is dit een nodige investering om onze onderneming draaiende te houden.

In volgende tabel zijn de afschrijvingstermijnen- en kosten te vinden.

## 2. Aflossingsplan

Wij hebben gekozen om lineair af te schrijven in onze kosten, omdat een gelijke spreiding van de kosten het minste risico inhoudt. Bij het meubilair doen we dit over een periode van 5 jaar (20% nemen we op in de kosten) en bij de bedrijfswagen en computers verspreiden we dit over 4 jaar (25%).

| MEUBILAIR/ BUREAUS |             |
|--------------------|-------------|
| JAAR 1             | € 1 114,00  |
| JAAR 2             | € 1 114,00  |
| JAAR 3             | € 1 114,00  |
| JAAR 4             | € 1 114,00  |
| JAAR 5             | € 1 114,00  |
| TOTAAL             | € 5 570,00  |
| AUTO               |             |
| JAAR 1             | € 8 500,00  |
| JAAR 2             | € 8 500,00  |
| JAAR 3             | € 8 500,00  |
| JAAR 4             | € 8 500,00  |
| TOTAAL             | € 34 000,00 |
| COMPUTERS          |             |
| JAAR 1             | € 1 039,20  |
| JAAR 2             | € 1 039,20  |
| JAAR 3             | € 1 039,20  |
| JAAR 4             | € 1 039,20  |
| JAAR 5             | € 1 039,20  |
| TOTAAL             | € 5 196,00  |

## 3. Financieringsplan

De financiering bestaat uit 2 delen:

- Eigen vermogen

Deze vorm van financiering wordt bekomen door inbreng van vennoten. De zaakvoerder zal 26.000 euro zelf investeren, en 2 vennoten zullen samen 24.000 euro financieren.

- Win-winlening

Dit is een heel voordeelige vorm van lenen, waarbij wij financiële steun van een aantal van onze ouders zullen krijgen. Dit is ook interessant voor de financierend ouders – in dit geval – want zij krijgen een jaarlijkse belastingkorting van 2,25%. Dankzij deze win-winlening zullen we 100.000 euro kunnen investeren.

#### 4. Beginbalans

| Vaste activa                  |            | Eigen vermogen         |
|-------------------------------|------------|------------------------|
| Oprichtingskosten             | 1 000,00   | <i>Kapitaal</i>        |
| <u>Materiele vaste activa</u> |            | <u>Eigen vermogen</u>  |
| Machines                      | 14 859,22  | Zaakvoerder            |
| Meubilair en materieel        | 10 015,00  | 2 vennoten             |
| Auto                          | 34 000,00  |                        |
| <b>Vlottende activa</b>       |            | <b>Vreemd vermogen</b> |
| Bank                          | 90 125,78  | Win-winlening          |
|                               | 150 000,00 |                        |

## 5. Geprojecteerde resultatenrekening

|                            |  | <u>Jaar 1</u> | <u>Jaar 2</u> |
|----------------------------|--|---------------|---------------|
| Omzet                      |  | 130 000,00    | 195 000,00    |
| Bedrijfsuitgaven           |  | 0,00          | 0,00          |
| Huur lokalen               |  |               |               |
| EGW lokalen                |  | 18 000,00     | 18 000,00     |
| Telefoon + GSM +internet   |  | 1 700,00      | 1 700,00      |
|                            |  | 2 160,00      | 2 160,00      |
| Bijdragen BIV - CIB        |  |               |               |
| O&H kosten                 |  | 800,00        | 800,00        |
| KI & electr mat.           |  | 400,00        | 400,00        |
| Computer en Softwarekosten |  | 2 000,00      | 2 000,00      |
| Loon ramenwasser           |  | 12 268,60     | 12 268,60     |
| Loon kuisvrouw             |  | 1 200,00      | 1 200,00      |
| Erelonen boekhouding       |  | 1 200,00      | 1 200,00      |
| Verplaatsingskosten        |  | 3 200,00      | 3 200,00      |
|                            |  | 9 000,00      | 9 000,00      |
| Verzekering BA             |  |               |               |
| Lidgelden Sweepbright      |  | 200,00        | 200,00        |
|                            |  | 2 448,00      | 2 448,00      |
| Bureulkosten               |  |               |               |
| Inrichting & etalage       |  | 1 500,00      | 1 500,00      |
| Publiciteit etc.           |  | 800,00        | 800,00        |
| Personeleeskosten          |  | 20 000,00     | 25 000,00     |
|                            |  | 21 600,00     | 21 600,00     |
| <b>marketing</b>           |  |               |               |
| Balpennen                  |  | 500,00        | 500,00        |
| Folder                     |  | 900,00        | 900,00        |
| Briefpapier                |  | 300,00        | 400,00        |
| Enveloppen                 |  | 400,00        | 400,00        |
| Advertenties               |  | 14 000,00     | 12 000,00     |
| Naamkaartjes               |  | 180,00        | 180,00        |

|                        |                           |          |             |          |           |          |
|------------------------|---------------------------|----------|-------------|----------|-----------|----------|
| Afschrijvingen         |                           |          | 117 856,60  |          | 0,00      |          |
|                        | Oprichtingskosten         | 1 000,00 |             | 1 000,00 |           | 1 000,00 |
|                        | Goodwill                  |          |             |          |           |          |
|                        | Inrichting                | 1 114,00 |             |          |           |          |
|                        | Installaties. & Materieel | 9 539,20 |             |          |           |          |
|                        |                           |          | 11 653,20   |          | 1 000,00  | 0,00     |
|                        |                           |          |             |          |           |          |
| Winst voor belastingen |                           |          | -129 509,80 |          | -1 000,00 |          |
| Belastingen            |                           |          | 0,00        |          | 0,00      |          |
| Winst na belastingen   |                           |          | -129 509,80 |          | -1 000,00 |          |

## 6. Geprojecteerde balans

---

### Balans na 1 jaar

| Vaste activa                  | Eigen vermogen  |                        |
|-------------------------------|-----------------|------------------------|
| <u>Materiële vaste activa</u> | <u>Kapitaal</u> |                        |
| Machines                      | 5 196,00        | Eigen vermogen         |
| Afschrijvingen                | 1 039,20        |                        |
| Meubilair en materieel        | 5 570,00        | <b>Vreemd vermogen</b> |
| Afschrijvingen                | 1 114,00        | Win-winlening          |
| Auto                          | 34 000,00       |                        |
| Afschrijving                  | 8 500,00        |                        |

### Vlottende activa

|                  |            |            |
|------------------|------------|------------|
| Liquide middelen | 115 887,20 |            |
|                  | 150 000,00 | 150 000,00 |

88

### Balans na 2 jaar

| Vaste activa                  | Eigen vermogen  |                        |
|-------------------------------|-----------------|------------------------|
| <u>Materiële vaste activa</u> | <u>Kapitaal</u> |                        |
| Machines                      | 4 456,00        | Eigen vermogen         |
| Afschrijvingen                | 1 114,00        |                        |
| Meubilair en materieel        | 4 456,00        | <b>Vreemd vermogen</b> |
| Afschrijvingen                | 1 114,00        | Win-winlening          |
| Auto                          | 25 500,00       |                        |
| Afschrijving                  | 8 500,00        |                        |

### Vlottende activa

|                  |            |            |
|------------------|------------|------------|
| Liquide middelen | 126 316,00 |            |
|                  | 23 684,00  |            |
|                  | 150 000,00 | 150 000,00 |

# DEEL 5: JURIDISCH/ADMINISTRATIEF

89

*In dit deel zal allereerst onze naamkeuze worden uitgelegd, daarna hebben we alle juridische rechtsvormen naast elkaar gelegd en vergeleken. Hieruit volgt onze keuze van rechtsform en onderbouwing van deze keuze. Daarna wordt onze portefeuille met drie panden elk afzonderlijk voorgesteld. Als laatste deel volgen de bijlagen van ons stappenplan en een verkoopdossier.*

# Naam en rechtsvormen

## 1. Naam

Allereerst leggen we kort nog eens onze naamkeuze uit. Onze naam Primmo is een samenstelling van twee woorden: het Latijnse ‘Primus’ wat vertaald wordt als ‘de eerste’ en ‘immo’ aangezien wij uiteraard een vastgoedkantoor zijn. De naamkeuze is gebaseerd op onze kernwaarden namelijk professionaliteit en betrouwbaarheid. Gericht op het betere vastgoed willen wij ons door onze naam onderscheiden en tonen dat wij op termijn de beste van de markt willen zijn.

Ten tweede hebben we Primmo Services gecontroleerd op de Kruispuntbank van Ondernemingen. We vonden enkel Primmo Beauty Services, een onderneming die cosmetica producten verhandelt. Aangezien dit een compleet andere sector is zien wij geen overtredingen in naamkeuze.

The screenshot shows the KBO Public Search interface. At the top, there are language links (nl, fr, de, en) and a logo for 'KBO Kruispuntbank van Ondernemingen'. Below the logo, the page title is 'Public Search'. There are five search tabs: 'Nieuwe opzoeking op nummer' (selected), 'Nieuwe opzoeking op naam', 'Nieuwe opzoeking op activiteit', 'Nieuwe opzoeking op toelating', and 'Nieuwe opzoeking op adres'. The main content area displays search results for 'Primmo services'. It includes a table with columns: OND/VE Status, Ondernemingsnummer, Info vestigingseenheden, Benaming, and Adres. One result is shown: OND RP Actief, Ondernemingsnummer 0438.291.827, 9 september 1989, 1 Vestigingseenheid, PRIMMO BEAUTY SERVICES, Dagmoedstraat(Sch) 117, 9500 Geraardsbergen. Below the table, it says 'Eén onderneming of vestigingseenheid gevonden.' and 'Naar boven Terug'. At the bottom, it says 'FOD Economie, KMO, Middenstand en Energie' and 'Toestand in de KBO databank op 22/05/2018 Versie: 4.0.0-2900-26/04/2018'.

## 2. Rechtsvorm

Er zijn verschillende mogelijkheden voor het kiezen van een ondernemingsstatuut. Hieronder hebben we een vergelijkende tabel opgemaakt van alle keuzes. Allereest moeten we beslissen tussen een eenmanszaak of een vennootschapsvorm.

Primmo koos voor de vennootschapsvorm besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid om verschillende redenen.

### Waarom een vennootschapsvorm in plaats van een eenmanszaak?

Allereerst zijn we op die manier beter beschermd door scheiding van privévermogen en beroepsactiviteiten. Schuldeisers zullen op deze manier geen verhaal kunnen doen op ons privévermogen. Ten tweede is de belasting op winst lager bij een vennootschapsvorm waardoor we dus meer overhouden. Als laatste punt is er ook meer zekerheid bij een vennootschapsvorm in het slechtste geval bij een overlijden van een vennoot.

### Waarom een bvba?

Bij de opstart van ons bedrijf was er twijfel tussen een naamloze vennootschap en een bvba. Uiteindelijk kozen we om een bvba op te starten om verschillende redenen.

Ten eerste ligt het minimum startkapitaal van een bvba op 18.550 euro in vergelijking met 61.500 euro bij een nv. Aangezien wij een jong team zijn met een beperkte financiële middelen wilden wij zo weinig mogelijk afhankelijk zijn grote leningen. Vandaar onze keuze voor een bvba. Ten tweede wilden wij onze ondernemingsvorm binnen een beperkt aantal vennoten houden en zeggenschap hebben over de overdracht van aandelen. Dit is bij een bvba veel beter aan banden te leggen dan bij een nv waar de aandelen vrij overdraagbaar zijn. Op die manier willen wij onze onderneming in eigen handen houden met visie op lange termijn.

### Conclusie

Onze keuze van rechtsvorm is gebaseerd op zowel financiële keuzes als keuzes die te maken hebben met het management. Wij willen een bedrijf uitbouwen die we op lange termijn kunnen uitbouwen en ons vestigen in de vastgoedmarkt als vaste naam. We zijn ervan overtuigd dat dit het beste en veiligste te verwezenlijken is met een besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid.

### 3. Verschillende rechtsvormen

| Verschillende juridische statuten         |                            |                                                     |                                                                       |                                                                                                           |                                                                                                           |                                                     |                                             |                                                                                             |  |  |
|-------------------------------------------|----------------------------|-----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|---------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------|--|--|
| Eigenschappen                             | Eenmanszaak                | Naamloze vennootschap                               | Vennootschapsvormen                                                   |                                                                                                           |                                                                                                           |                                                     |                                             |                                                                                             |  |  |
|                                           |                            |                                                     | CV                                                                    |                                                                                                           | Comm.V                                                                                                    | Comm. VA                                            | BVBA                                        |                                                                                             |  |  |
| Aantal vennoten                           | Minimum 1                  | Min. 2                                              | CVBA                                                                  |                                                                                                           |                                                                                                           |                                                     | BVBA                                        | s-BVBA                                                                                      |  |  |
|                                           |                            |                                                     | CVOA                                                                  |                                                                                                           |                                                                                                           |                                                     |                                             |                                                                                             |  |  |
| Aantal vennoten                           | Minimum 1                  | Min. 2                                              | Minimum 3                                                             |                                                                                                           |                                                                                                           | ➤ Minimum 2: 1 beherende vennoot + 1 stille vennoot | Minimum 1                                   |                                                                                             |  |  |
| Aansprakelijkheid                         | 100%                       | Beperkt tot inbreng                                 | Beperkt tot inbreng                                                   | Onbeperkte hoofdelijke aansprakelijkheid                                                                  | Minimum 1 van de beherende vennoten                                                                       |                                                     | Beperkt tot inbreng                         | Beperkte aansprakelijkheid                                                                  |  |  |
| Bestuur                                   | Minimum 1                  | Raad van bestuur<br>➤ Minimum 3                     | 1 bestuurder, al dan niet vennoot                                     | 1 bestuurder, al dan niet vennoot                                                                         | Minimum 1 van de beherende vennoten                                                                       |                                                     | Minimum 1                                   |                                                                                             |  |  |
| Minimum startkapitaal                     | /                          | €61.500                                             | €18.550                                                               | /                                                                                                         | /                                                                                                         | /                                                   | €18.550                                     | €1                                                                                          |  |  |
| Te volstorten kapitaal                    | /                          | Ten bedrage van 1/4 met een minimum van 61.500 euro | elk aandeel 1/5, globaal minimum 6.200 euro                           | /                                                                                                         | /                                                                                                         | /                                                   | Elk aandeel 1/5, globaal minimum 6 200 euro | €1                                                                                          |  |  |
| Inbreng van het kapitaal                  | /                          | Geld/goederen                                       | Geld/goederen                                                         | /                                                                                                         | Geld/goederen/arbeid                                                                                      | /                                                   | Geld/goederen                               |                                                                                             |  |  |
| Aandelen                                  | /                          | Op naam                                             | Op naam                                                               | Op naam                                                                                                   | Naamloos                                                                                                  | Op naam of aan toonder,<br>Met of zonder stemrecht  | Op naam                                     |                                                                                             |  |  |
| Mogelijkheden van overdracht van aandelen | /                          | Vrij overdraagbaar                                  | Vrij overdraagbaar tussen vennoten tenzij andere regeling in statuten | Vrij overdraagbaar tussen vennoten tenzij andere regeling in statuten                                     | Niet overdraagbaar aan derden voor behoud van familiale karakter                                          | Volgens statuten                                    | Onder strikte voorwaarden                   | Enkel aan natuurlijke personen<br>Kapitaalsverhoging €18.550<br>VERLIES STATUUT VAN STARTER |  |  |
| Boekhoudkundige verplichtingen            | Vereenvoudigde boekhouding | Dubbele boekhouding                                 | Dubbele boekhouding                                                   | Vereenvoudigde boekhouding:<br>➤ Financieel dagboek<br>➤ Aankoopboek<br>➤ Verkoopboek<br>➤ Inventarisboek | Vereenvoudigde boekhouding:<br>➤ Financieel dagboek<br>➤ Aankoopboek<br>➤ Verkoopboek<br>➤ Inventarisboek | Dubbele boekhouding                                 | Dubbele boekhouding                         |                                                                                             |  |  |
| Fiscaliteit                               | Personenbelasting          | Vennootschapsbelasting                              | Vennootschapsbelasting                                                | Vennootschapsbelasting                                                                                    | Vennootschapsbelasting                                                                                    |                                                     | Vennootschapsbelasting                      |                                                                                             |  |  |
| Financieel plan                           | Niet verplicht             | Verplicht                                           | Verplicht                                                             | Niet verplicht                                                                                            | Niet verplicht                                                                                            | Verplicht                                           | Verplicht                                   | Verplicht door financieel expert                                                            |  |  |
| Oprichtingsakte                           | Notarieel                  | Notarieel                                           | Notarieel                                                             | Onderhands                                                                                                | Onderhands                                                                                                | Notarieel                                           | Notarieel                                   |                                                                                             |  |  |

# Eigen portefeuille

## 1. Pastorie Sint-Martinusparochie, Kerkstraat 4, 9420 Erpe-Mere

### inlichtingenfiche

| BEBOUWING                   |                   |
|-----------------------------|-------------------|
| AARD                        | Pastorie          |
| TYPE BEBOUWING              | Openbebouwing     |
| BOUWJAAR                    | 1768              |
| RENOVATIEJAAR               | 1886              |
| ALGEMENE STAAT VAN HET PAND | Op te frissen     |
| BEWOONBARE OPPERVAKTE       |                   |
| TERREINOPPERVAKTE           | 777m <sup>2</sup> |
| BREEDTE GEVEL               | 15,5 meter        |
| BESCHIKBAARHEID             | Onmiddellijk      |

| INDELING                    |              |                    |
|-----------------------------|--------------|--------------------|
| VERDIEPING                  | RUIMTE       | OPPERVAKTE         |
| ONDERGRONDSE KELDER         | Opbergruimte | XXX m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Inkomhal     | XXX m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Voorkamer    | XXX m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Woonkamer    | XXX m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Keuken       | XXX m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Bureauruimte | XXX m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 1 | XXX m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 2 | XXX m <sup>2</sup> |
| ZOLDER                      | Opbergruimte | XXX m <sup>2</sup> |

| GEOGRAFISCHE LIGGING        |                              |
|-----------------------------|------------------------------|
| ADRES                       | Kerkstraat 4, 9420 Erpe-Mere |
| BUURT                       | Centrum                      |
| ORIENTATIE TUIN             | Noord- post                  |
| NABIJE OMGEVING             |                              |
| - AFSTAND TOT STATION       | 3,6 Kilometer                |
| - AFSTAND TOT BUSHALTE      | 120 Meter                    |
| - AFSTAND TOT AFRIT SNELWEG | 2,6 Kilometer                |

| RUIMTELIJKE ORDENING EN STEDENBOUWKUNDIGE INFORMATIE |            |
|------------------------------------------------------|------------|
| WATERTOETS                                           |            |
| • Effectief overstromingsgevoelig gebied             | Nee        |
| • Mogelijk overstromingsgevoelig gebied              | Nee        |
| • Risicozone voor overstromingen                     | Nee        |
| • Afgebakend overstromingsgebied                     | Nee        |
| • Afgebakende oeverzone                              | Nee        |
| BODEMATTEST                                          | 11.10.2017 |
| AS-BUILT ATTEST                                      | Onbekend   |
| VERKABELINGSVERGUNNING                               | Onbekend   |
| VOORKOOPRECHT                                        | Nee        |
| DAGVAARDING                                          | Nee        |
| STEDENBOUWKUNDIGE VERGUNNING                         | Ja         |
| STEDENBOUWKUNDIGE BESTEMMING                         | Woongebied |
| BESCHERMD MONUMENT                                   | Ja         |

| NUTSVOORZIENINGEN |                     |
|-------------------|---------------------|
| ELEKTRICITEIT     | Aanwezig            |
| WATER TOEVOER     | Leidingwater        |
| WATER AFVOER      | Openbaar riool      |
| VERWARMING        | Centrale verwarming |
| TELEFOON          | Aanwezig            |
| TELEVISIE (KABEL) | Aanwezig            |
| GAS               | Aanwezig            |
| SANITAIR          | Aanwezig            |

| FINANCIËEL          |             |
|---------------------|-------------|
| VERKOOPPRIJS WONING | € 315.000,- |
| KADASTRAAL INKOMEN  | € 773,-     |

| TECHNISCHE INFORMATIE |                        |
|-----------------------|------------------------|
| EPC CERTIFICAATNUMMER | 20180211-0002032006-1  |
| EPC INDEX             | 673 KWh/m <sup>2</sup> |
| BEGLAZING             | Enkel                  |
| ISOLATIE              | Deels geïsoleerd       |

### Uw persoonlijk contact



Olivier Temmerman  
Zaakvoerder

BIV-nummer: XXX XXX  
GSM: 0495 80 80 80  
Olivier@primmo.com

## Advertentie

The advertisement features a city skyline background at the top. Below it, the Primmo Services logo is displayed, consisting of a stylized 'P' icon above the word 'PRIMMO' and the word 'SERVICES' underneath. The main headline reads 'Prachtige 18<sup>de</sup> eeuwse Pastorij'. A large price tag shows '€ 315. 000,-'. To the left, there are three descriptive text blocks: 'Adres: Kerkstraat 4, 9420 Erpe-Mere', 'Bouwjaar: 1768', and 'Beschikbaar: Onmiddelijk'. To the right of these details is a photograph of a two-story stone house with a tiled roof, situated behind a white fence. Below the photo are four icons representing a bed, a bathroom, a tree, and a car, followed by the numbers '6', '1', 'Ja', and 'Nee'. At the bottom, a text box contains the message: 'Te renoveren woning in het centrum van Erpe-Mere met mogelijke ruimte tot kantoor.'

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## Erpe-mere

315.000 EUR

### pastorij Erpe-Mere te koop.

18-eeuwse karaktervolle pastorijswoning gelegen in centrum Erpe-Mere. een te renoveren ruime woning mogelijkheid tot uitvoering van een vrij beroep.

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## 4 kerkstraat, Erpe-mere

315.000 EUR

1768

1

270.68 m<sup>2</sup>

10000 are

872.51 are

6

2

- 673 kWh

### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOGent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOGent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

## 2. Pand Kasteeldreef 94, 2970 Schilde

### Inlichtingenfiche

| BEBOUWING                   |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| AARD                        | Woning              |
| TYPE BEBOUWING              | Halfopen bebouwing  |
| BOUWJAAR                    | 1900                |
| RENOVATIEJAAR               | 2003                |
| ALGEMENE STAAT VAN HET PAND | Goede staat         |
| BEWOONBARE OPPERVLAKTE      | 190 m <sup>2</sup>  |
| TERREINOPPERVLAKTE          | 2150 m <sup>2</sup> |
| BREEDTE GEVEL               | 15 m                |
| BESCHIKBAARHEID             | Onmiddellijk        |
| GEOGRAFISCHE LIGGING        |                     |
| ADRES                       | Kasteeldreef 94     |
| BUURT                       | Buiten centrum      |
| ORIENTATIE TUIN             | Noord- Oost         |
| NABIJE OMGEVING             |                     |
| - AFSTAND TOT STATION       | 13,7 km             |
| - AFSTAND TOT BUSHALTE      | 970 m               |
| - AFSTAND TOT AFRIT SNELWEG | 4,2 km              |
| NUTSVOORZIENINGEN           |                     |
| ELEKTRICITEIT               | Aanwezig            |
| WATER TOEVOER               | Leidingwater        |
| WATER AFVOER                | Openbaar riool      |
| VERWARMING                  | Gas                 |
| TELEFOON                    | Aanwezig            |
| TELEVISIE (KABEL)           | Aanwezig            |
| GAS                         | Aanwezig            |
| SANITAIR                    | Aanwezig            |
| TECHNISCHE INFORMATIE       |                     |
| EPC CERTIFICAATNUMMER       | Niet aanwezig       |
| EPC INDEX                   | Niet aanwezig       |
| BEGLAZING                   | Dubbel              |
| ISOLATIE                    | Deels geïsoleerd    |

| INDELING                                                                                                                                                                                                                                                         |              |                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|-------------------|
| VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                                       | RUIMTE       | OPPERVLAKTE       |
| GELIJKVLOERS                                                                                                                                                                                                                                                     | Inkomhal     | 10 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                                                                                                                                                                                                                                                     | Woonkamer    | 50 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                                                                                                                                                                                                                                                     | Keuken       | 20 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                                                                                                                                                                                                                                                     | Bureauruimte | 15 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                                                                                                                                                                                                                                                     | Berzing      | 15 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                      | Slaapkamer 1 | 18 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                      | Slaapkamer 2 | 12 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                      | Slaapkamer 3 | 10 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                      | Slaapkamer 4 | 12 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING                                                                                                                                                                                                                                      | Badkamer     | 9 m <sup>2</sup>  |
| RUIMTELIJKE ORDENING EN STEDENBOUWKUNDIGE INFORMATIE                                                                                                                                                                                                             |              |                   |
| WATERTOETS                                                                                                                                                                                                                                                       |              |                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Effectief overstromingsgevoelig gebied</li> <li>• Mogelijk overstromingsgevoelig gebied</li> <li>• Risicozone voor overstromingen</li> <li>• Afgebakend overstromingsgebied</li> <li>• Afgebakende oeverzone</li> </ul> |              |                   |
| BODEMATTTEST                                                                                                                                                                                                                                                     | 20.10.2002   |                   |
| AS-BUILT ATTEST                                                                                                                                                                                                                                                  | Onbekend     |                   |
| VERKAVELINGSVERGUNNING                                                                                                                                                                                                                                           | Nee          |                   |
| VOORKOOPRECHT                                                                                                                                                                                                                                                    | Nee          |                   |
| DAGVAARDING                                                                                                                                                                                                                                                      | Nee          |                   |
| STEDENBOUWKUNDIGE VERGUNNING                                                                                                                                                                                                                                     | Ja           |                   |
| STEDENBOUWKUNDIGE BESTEMMING                                                                                                                                                                                                                                     | Woongebied   |                   |
| BESCHERMD MONUMENT                                                                                                                                                                                                                                               | Nee          |                   |

| FINANCIËEL          |             |
|---------------------|-------------|
| VERKOOPPRIJS WONING | € 615.000,- |
| KADASTRAAL INKOMEN  | € 946,-     |

Uw persoonlijk contact



Olivier Temmerman  
Zaakvoerder

BIV-nummer: XXX XXX  
GSM: 0495 80 80 80  
Olivier@primmo.com

## Advertentie

0495 80 80 80  
Sales@primmo.com  
Website stijn

P R I M M O  
SERVICES

### Karaktervolle halfopen woning

€ 615. 000,-

Adres:  
Kasteeldreef 94,  
2970 Schilde

Bouwjaar:  
1900

Beschikbaar:  
Onmiddelijk



6    1    Ja    Nee

Instapklare woning met ruime tuin  
en uitbreidingsmogelijkheden in  
aangename buurt

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## Schilde

**615.000 EUR**

### House For Sale

Ruime, instapklaare woning met exotische tuin. Gelegen in rustige buurt. Ideaal voor gezin, met 4 slaapkamers, 1 mooi afgewerkte badkamer, mogelijkheid tot parkeren, 2 toiletten. Er is een heel grote tuin, met uitbreidingsmogelijkheden. Dubbele beglazing en grotendeels geïsoleerd.

### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOGent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## 94 Kasteeldreef, Schilde

615.000 EUR

190 m<sup>2</sup>

4



2150 m<sup>2</sup>

1



EPC

### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOGent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

### 3. Pand Kerkeveldstraat 10, 2280 Grobbendonk

#### Inlichtingenfiche

| BEBOUWING                   |                       |
|-----------------------------|-----------------------|
| AARD                        | Woning                |
| TYPE BEBOUWING              | Open bebouwing        |
| BOUWJAAR                    | 1955                  |
| RENOVATIEJAAR               | 2017                  |
| ALGEMENE STAAT VAN HET PAND | Perfecte staat        |
| BEWONBARE OPPERVLAKTE       | 430,17 m <sup>2</sup> |
| TERREINOPPERVLAKTE          | 9054 m <sup>2</sup>   |
| BREEDTE GEVEL               | 10,5 m                |
| BESCHIKBAARHEID             | Onmiddellijk          |

| GEOGRAFISCHE LIGGING        |                                 |
|-----------------------------|---------------------------------|
| ADRES                       | Kerkeveldstraat 10, Grobbendonk |
| BUURT                       | Nabij centrum                   |
| ORIENTATIE TUIN             | Oost                            |
| NABIJE OMGEVING             |                                 |
| - AFSTAND TOT STATION       | 4,2 Kilometer                   |
| - AFSTAND TOT BUSHALTE      | 250 Meter                       |
| - AFSTAND TOT AFRIT SNELWEG | 2,9 Kilometer                   |

| NUTSVOORZIENINGEN |                               |
|-------------------|-------------------------------|
| ELEKTRICITEIT     | Aanwezig                      |
| WATER TOEVOER     | Leidingwater                  |
| WATER AFVOER      | Openbaar riool                |
| VERWARMING        | Zonne energie + houtvergasser |
| TELEFOON          | Aanwezig                      |
| TELEVISIE (KABEL) | Aanwezig                      |
| GAS               | Aanwezig                      |
| SANITAIR          | Aanwezig                      |

| TECHNISCHE INFORMATIE |                     |
|-----------------------|---------------------|
| EPC CERTIFICAATNUMMER | Niet aanwezig       |
| EPC INDEX             | Niet aanwezig       |
| BEGLAZING             | Dubbel              |
| ISOLATIE              | Volledig geïsoleerd |

| INDELING                    |              |                   |
|-----------------------------|--------------|-------------------|
| VERDIEPING                  | RUIMTE       | OPPERVLAKTE       |
| GELIJKVLOERS                | Inkomhal     | 5 m <sup>2</sup>  |
| GELIJKVLOERS                | Woonkamer    | 26 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Keuken       | 34 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Bureauruimte | 14 m <sup>2</sup> |
| GELIJKVLOERS                | Badkamer 1   | 7 m <sup>2</sup>  |
| GELIJKVLOERS                | Slaapkamer 1 | 14 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 2 | 20 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 3 | 14 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 4 | 16 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Slaapkamer 5 | 14 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Badkamer 2   | 13 m <sup>2</sup> |
| 1 <sup>STE</sup> VERDIEPING | Dressing     | 11 m <sup>2</sup> |

| RUIMTELIJKE ORDENING EN STEDENBOUWKUNDIGE INFORMATIE |            |
|------------------------------------------------------|------------|
| WATERTOETS                                           |            |
| • Effectief overstromingsgevoelig gebied             | Nee        |
| • Mogelijk overstromingsgevoelig gebied              | Nee        |
| • Risicozone voor overstromingen                     | Nee        |
| • Afgebakend overstromingsgebied                     | Nee        |
| • Afgebakende oeverzone                              | Nee        |
| BODEMATTTEST                                         | 10.05.2017 |
| AS-BUILT ATTEST                                      | Onbekend   |
| VERKAVELINGSVERGUNNING                               | Ja         |
| VOORKOOPRECHT                                        | Nee        |
| DAGVAARDING                                          | Nee        |
| STEDENBOUWKUNDIGE VERGUNNING                         | Ja         |
| STEDENBOUWKUNDIGE BESTEMMING                         | Woongebied |
| BESCHERMD MONUMENT                                   | Nee        |

| FINANCIËEL          |             |
|---------------------|-------------|
| VERKOOPPRIJS WONING | € 650.000,- |
| KADASTRAAL INKOMEN  | € 1386,-    |

Uw persoonlijk contact



Olivier Temmerman  
Zaakvoerder

BIV-nummer: XXX XXX  
GSM: 0495 80 80 80  
Olivier@primmo.com

## Advertentie

0495 80 80 80  
Sales@primmo.com  
Website sjn

P R I M M O  
SERVICES

### Ruime gerenoveerde villa

€ 650. 000,-

**Adres:**  
Kerkeveldstraat 10,  
2280, Grobbendonk

**Bouwjaar:**  
1955

**Beschikbaar:**  
Onmiddellijk



6    1    Ja    Nee

Moderne villa met grote tuin op uitstekende locatie

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## Grobbendonk

650.000 EUR

### House For Sale

Gerenoveerde villa buiten het centrum van Grobbendonk.

Perfecte gezinswoning met 5 slaapkamers, 2 badkamers, 3 wc's, een poolhouse met wc en douche. Verder is het huis volledig onderkeldert. Het huis is voorzien van vloerverwarming zowel op de gelijkvloers als op verdieping 1. Het huis wordt verwarmd op zonnepanelen en een houtvergasser. Tenslotte is er een zwembad 14x4 meter en een sauna. Het huis is voorzien van een ruime bureau waar u gemakkelijk uw zaak of vrij beroep uitoefenen.

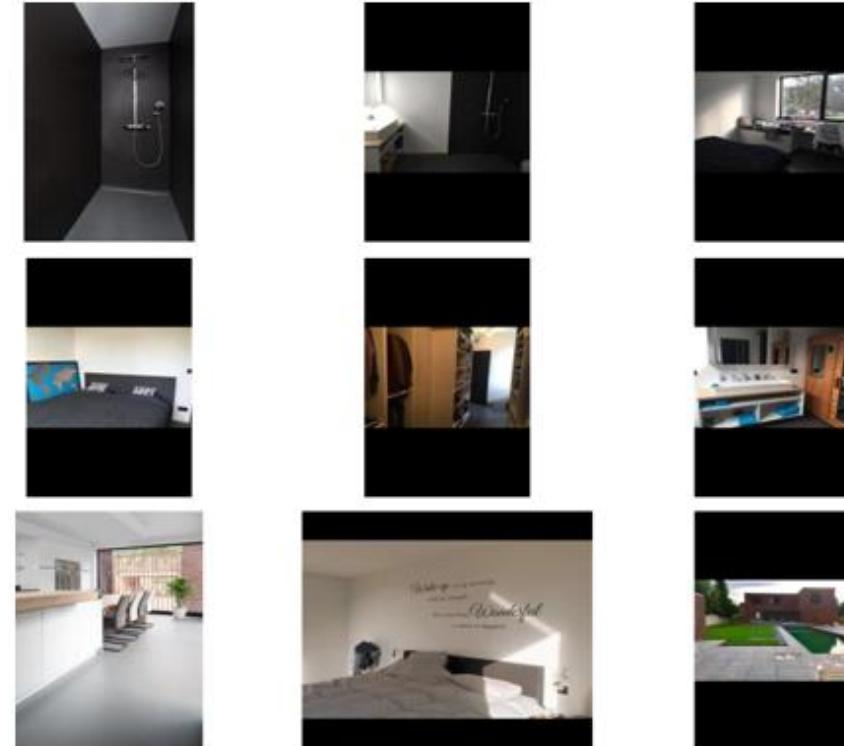
### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOgent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

# HoGent

TE KOOP – A VENDRE – FOR SALE



## 10 Kerkeveldstraat, Grobbendonk

650.000 EUR

460.17 m<sup>2</sup>

5

90.56 are

2

1

are

- 147 kWh

### Info

- toon.vandamme@student.hogent.be

HOgent – filip.wevers@hogent.be – 1 Valentin Vaerwyckweg, Gent – 09 243 27 00

## Bronnenlijst

- <https://www.kadaster.be> (geraadpleegd op 20 februari 2018)
- <http://be.brussels/over-het-gewest/de-gemeenten-van-het-brussels-hoofdstedelijk-gewest/brussel-stad> (geraadpleegd op 22 februari 2018)
- <http://www.wandelroutes.org/wandelen/gemeente/Mechelen> (geraadpleegd op 22 februari 2018)
- [https://www.tripadvisor.be/Attractions-g188637-Activities-c20-Mechelen\\_Antwerp\\_Province.html](https://www.tripadvisor.be/Attractions-g188637-Activities-c20-Mechelen_Antwerp_Province.html) (geraadpleegd op 22 februari 2018)
- <https://www.mechelen.be/bos-en-natuurgebieden> (geraadpleegd op 22 februari 2018)
- <https://www.mechelen.be/sportinfrastructuur> (geraadpleegd op 22 februari 2018)
- <https://nl.viamichelin.be/web/Restaurants/Restaurants-Mechelen-2800-Antwerpen-Belgium> (geraadpleegd op 23 februari 2018)
- <https://www.hillewaere-vastgoed.be/> (geraadpleegd op 23 februari 2018)
- <http://www.haussmannproperties.com/> (geraadpleegd 23 februari 2018)
- <http://www.lecobel-vaneau.be/fr> (geraadpleegd op 25 februari 2018)
- <http://www.huysewinkel.be/> (geraadpleegd op 25 februari 2018)
- <https://www.engelvoelkers.com/en/> (geraadpleegd op 26 februari 2018)
- <https://statbel.fgov.be/nl> (geraadpleegd op 27 februari)
- [https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/NL\\_kerncijfers\\_2017\\_web.pdf](https://statbel.fgov.be/sites/default/files/files/documents/NL_kerncijfers_2017_web.pdf) (geraadpleegd op 27 februari)
- <http://www.deboerenpartners.be/kantoren/17/mechelen> (geraadpleegd op 1 maart 2018)
- <http://www.luxestate.bel> (geraadpleegd op 1 maart 2018)
- <https://www.wellimmo.net/nl/> (geraadpleegd op 2 maart 2018)
- [http://krant.metrotime.be/#Metro/NL/web,2018-04-20,ALL/ME\\_KRANT,2018-04-20,ALL,1/1](http://krant.metrotime.be/#Metro/NL/web,2018-04-20,ALL/ME_KRANT,2018-04-20,ALL,1/1)
- <http://nl.stihl.be/STIHL-Producten/Artikelen-voor-onze-fans/STIHL-accessoires-en-kleding/270026-1569/Houten-USB-stick-16-GB.aspx> (geraadpleegd op 2 maart 2018)
- <http://seocreativity.nl/design/copywriting.html> (geraadpleegd op 10 maart 2018)
- [http://www.mediamarkt.nl/nl/product/\\_isy-iap-2003-powerbank-5200-mah-zwart-1402329.html](http://www.mediamarkt.nl/nl/product/_isy-iap-2003-powerbank-5200-mah-zwart-1402329.html) (geraadpleegd op 12 maart 2018)
- <http://www.stedenbeleid.vlaanderen.be/Vastgoedprijzen%20en%20woningaanbod%20in%20de%20centrumsteden> (geraadpleegd op 12 maart 2018)
- <http://www.yodershomesteadfurniture.com/flat-screen-tvs-why-they-look-so-much-better-on-the-wall/> (geraadpleegd op 22 maart 2018)
- <https://economie.fgov.be/nl/themas/ondernemingen/kruispuntbank-van/diensten-voor-iedereen/kruispuntbank-van-0> (geraadpleegd op 23 maart 2018)
- <https://www.google.be/imghp?hl=nl&tab=wi> (geraadpleegd op 23 maart 2018)
- <https://www.autolaadkabel.be/c-4049208/audi-a3-e-tron-laadkabels/> (geraadpleegd op 27 maart 2018)
- <https://www.eurogifts.be/fr-be/cadeauxdaffaires/commander/140870/stylo-benfica-white> (geraadpleegd op 27 maart 2018)
- <https://www.facebook.com/business/help/201828586525529> (geraadpleegd op 28 maart 2018)
- <https://www.facebook.com/business/learn/how-much-facebook-ads-cost> (geraadpleegd op 28 maart 2018)
- <https://www.frankvanormondt.nl/advies/innovatie/wiki/missie-visie/> (geraadpleegd op 2 april 2018)
- <https://www.gva.be> (geraadpleegd op 5 april 2018)

- <https://www.immodebo.be/nl/> (geraadpleegd op 6 april 2018)
- <https://www.immoweb.be/nl/> (geraadpleegd op 6 april 2018)
- <https://www.passionned.be> (geraadpleegd op 6 april 2018)
- <https://www.quora.com/What-is-the-difference-between-Instagram-and-Facebook> (geraadpleegd op 8 april 2018)
- <https://www.realo.be/nl> (geraadpleegd op 8 april 2018)
- <https://www.usinenouvelle.com/expo/briquet-piezo-rechargeable-p229196.html> (geraadpleegd op 10 april 2018)
- <https://www.zimmo.be/nl/> (geraadpleegd op 11 april 2018)