



Makelaars in het buitenland: vermijd de valkuilen

Alles wat u moet weten voordat
u een huis koopt in het buitenland


AzurLiving
Makelaar voor uw tweede huis
in Frankrijk, Spanje en Ibiza

www.azurliving.com

Een huis aan de Middellandse zee kopen, dat doet u niet zomaar. U krijgt te maken met andere wet- en regelgeving, lastige omgangsnormen en buitenlandse makelaars. Met andere woorden: het gaat er allemaal net wat anders aan toe dan hier in Nederland. Deze makelaars werken met een ander stelsel en hebben een verschillende werkwijze. Onbekendheid met deze manier van werken is de oorzaak van veel frustratie en teleurstelling bij potentiële kopers en kan u veel tijd en in het ergste geval veel geld kosten.

Met deze white paper helpen we u op weg.

Kenmerken buitenlandse makelaars

We zijn duidelijk niet meer in Nederland...

U bent zich op het internet aan het oriënteren naar een huis in het buitenland. Het valt u wellicht op: u krijgt vaak minimale informatie over de woning. Zo zijn er bijvoorbeeld weinig foto's van het interieur of komt u niet precies te weten wat de lay-out van de villa is. Voor Nederlandse begrippen is dat verwarrend: de makelaar wil toch een huis verkopen? Waarom is er dan zo weinig informatie beschikbaar? Dit is een typerend kenmerk van het buitenlandse makelaarsstelsel.

Over het algemeen zijn er een paar kenmerken die het buitenlandse systeem karakteriseren:

- Dezelfde woning bij meerdere aanbieders;
- Weinig informatie over het aanbod;
- Geen adresgegevens;
- Verschillende prijzen voor hetzelfde huis;
- Hogere commissies voor de makelaar;
- Moeizame communicatie;
- Andere werkwijze.

Enkele belangrijke verschillen tussen het buitenlandse makelaarsstelsel en dat van ons:

Er is geen exclusiviteit van woningen

Hetzelfde huis staat vaak bij meerdere aanbieders te koop. Het staat een eigenaar van een woning namelijk vrij om die woning bij verschillende partijen in verkoop te plaatsen. Deze partijen zijn niet noodzakelijkerwijs makelaars.

Lokale makelaars hebben een portefeuille met huizen in hun omgeving en er zijn veel makelaars met min of meer dezelfde portefeuille. Eigenlijk is dat het belangrijkste wat u moet onthouden: verschillende contactpersonen kunnen u hetzelfde huis aanbieden. Meer makelaars in een bepaald gebied inschakelen, betekent dus niet automatisch meer aanbod.



Wat zijn de gevolgen van het ontbreken van woningexclusiviteit voor u als koper?

Beperkte informatie over de woning:

Om te beginnen krijgt u geen adresgegevens. De lokale makelaar is namelijk niet alleen bang dat u zelf het huis gaat bekijken, maar dat andere makelaars het ook in hun portefeuille zullen opnemen. U kunt het huis dus niet op eigen gelegenheid bezoeken of opzoeken op Google Maps. Dat is relatief vervelend, zeker wanneer u twijfelt over de directe omgeving van de woning. In Nederland en België zijn we gewend om vooraf al veel informatie te ontvangen over een huis. In het buitenland is dat dus wat anders. Lokale makelaars werken volgens het principe: 'Kom kijken, dan weet u alles.'

Verschillende prijzen voor hetzelfde huis:

Soms komt u hetzelfde huis tegen, maar dan met een andere prijs.

Dit kan verschillende redenen hebben, gelukkig meestal onschuldig.

Doordat huiseigenaren bij veel makelaars hun huis te koop zetten, kan het voorkomen dat ze sommige makelaars vergeten te verwittigen dat de prijs is aangepast of dat de woning soms zelfs al verkocht is.

Hier in Nederland en België weet een makelaar precies wat hij in portefeuille heeft en tegen welke prijs. Hij is namelijk de enige die de woning in verkoop heeft .

In deze tijd van internet en social media zijn veel huizen ergens online te vinden. Zeker omdat veel websites en sommige aanbieders ook van 'elkaar kopiëren'. En als er eenmaal iets op internet staat, is het lastig om het overal aan te passen of te verwijderen. Daarbij wordt er ook nog eens minder aandacht besteed aan het updaten van huizen, dan aan het publiceren van nieuwe huizen.

Communicatie en werkmentaliteit

Soms verloopt de communicatie niet altijd even soepel. Dit heeft verschillende redenen.

De taal:

Om te beginnen is de taalbarrière natuurlijk een reëel probleem. De meeste makelaarskantoren hebben Engelsprekenden in dienst, maar dat is niet altijd het geval. Daarbij zijn er wel degelijk cultuurverschillen. Noord-Europeanen kunnen behoorlijk direct zijn en dat valt niet altijd in goede aarde in het buitenland. Bovendien hebben wij over het algemeen geen mañana mañana mentaliteit waardoor er snel onderlinge irritatie kan ontstaan over de (gewenste) snelheid van informatie uitwisseling.

De werkwijze:

Een tweede probleem is de werkwijze. Een buitenlandse makelaar focust zich voornamelijk op de bezoekende koper en niet op de oriënterende koper. Hij zal dus minder tijd besteden aan iemand die zich vooral online oriënteert. Pas als u ter plaatse zijn kantoor binnenstapt, kan hij u daadwerkelijk iets verkopen en wordt u voor hem interessant.

Dat klinkt niet alleen kortzichtig, het is voor u als koper ook helemaal niet praktisch. U heeft namelijk helemaal geen tijd om vele keren op en neer te vliegen totdat een makelaar eindelijk weet wat u wilt.

Net als u, vinden wij dat juist een goede voorbereiding het halve werk is. Een lokale makelaar kan vaak niet anders. Een groot deel van de tijd besteedt hij buiten de deur op huizenbezoek en/of is hij bezig met het afhandelen van lopende zaken. Er zijn gewoonweg te weinig uren in de dag om ook nog uitgebreid alle vragen vanuit het buitenland te beantwoorden.

Bij Azur Living spreken we niet alleen uw taal, maar helpen we u met het oriëntatieproces. Wij begrijpen uw denkwijze en weten wat u belangrijk vindt. Door de goede verstandhouding met onze lokale partners en de vertrouwensband die wij met onze klanten opbouwen, krijgt u via ons wel uitgebreide informatie over de woning en de locatie. Daarbij fungeren wij als een soort cultuurfilter, waardoor de onderlinge verstandhoudingen goed blijven.



Het registratiesysteem een noodzakelijk kwaad

Makelaars in het buitenland hebben enorme concurrentie. Omdat er geen exclusiviteit is, kunnen de woningen die zij in portefeuille hebben op elk moment door een andere makelaar verkocht worden. Bovendien benaderen andere aanbieders actief zijn potentiële kopers. Hierdoor kunnen potentiële kopers dezelfde woning via meerdere partijen aangeboden krijgen.

Om te zorgen dat er later geen discussie ontstaat over welke makelaar de kopende klant heeft aangebracht, wordt er gebruikgemaakt van een registratiesysteem. Systeem is een groot woord, want er worden veel verschillende methoden gebruikt die kunnen veranderen n.a.v. de marktsituatie en persoonlijke relaties.

In het kort komt het hierop neer:

De gegevens van een potentiële klant worden doorgegeven aan de eigenaar, verkoper of projectontwikkelaar en daar gekoppeld aan de betreffende makelaar. Wanneer een klant geregistreerd staat bij de verkoper, kan een andere makelaar niet meer met dezelfde klant bij deze verkoper aankomen.

De klantgegevens die nodig zijn voor de registratie zijn meestal:

- Achternaam
- E-mailadres

Het registratiesysteem kan voor u als koper onverwachte gevolgen hebben.

Uw waarde als potentiële koper:

Wanneer een makelaar u probeert te registreren bij een verkopende partij en hij hoort dat u al door de concurrentie geregistreerd bent, dan weet hij dat de kans dat u bij hem een huis zult kopen, aanzienlijk kleiner is geworden. Een makelaar zal minder tijd en moeite in u steken. Een kwestie van kansberekening.



Een ander gevolg kan zijn, dat u voor een bepaalde woning ongewenst ook aan een bepaalde makelaar vast zit. Als na het eerste contact (vaak per telefoon of e-mail) blijkt dat er geen klik is tussen u en de makelaar, of erger nog: de professionaliteit is ver te zoeken, dan nog kunt u voor bepaalde woningen of projecten min of meer aan deze partij vast zitten.

Met wie heeft u te maken?

Doordat er geen exclusiviteit is, kunnen veel partijen een huis aanbieden. Natuurlijk door makelaars, maar ook 'digitale' partijen. Dit zijn bijvoorbeeld websites die veel woningen verzamelen en aan digitale marketing doen, maar verder niets weten van de woningen zelf. Eventuele klanten die via die websites reageren, worden

geregistreerd bij een makelaar of verkoper die het dan verder mag afhandelen. Het beantwoorden van vragen, daar doen ze niet aan! En u heeft geen idee aan welke makelaar u bent gekoppeld en of deze partij wel deskundig is.

Tip! Ziet u een huis op internet en wilt u daar meer informatie over ontvangen? Vraag het dan niet direct op bij de buitenlandse makelaar. De kans is namelijk groot dat wij het huis in ons assortiment hebben, of kunnen krijgen. Stuur het daarom gerust naar ons door. Vraagt u wel informatie op, dan kunnen we u waarschijnlijk niet meer helpen. U zit dan min of meer vast aan de makelaar.



Waar zit de winst: verdienmodel buitenlandse makelaar

Wanneer krijgt een makelaar betaald? Heel simpel, namelijk wanneer hij het huis dat te koop staat, weet te verkopen. Pas na de overdracht bij de notaris is zijn rol definitief uitgespeeld. In het huidige buitenlandse systeem heeft dat drie belangrijke consequenties:

- De commissies zijn relatief hoog;
- Samenwerking onderling;
- Professionele buitenlandse partners zijn gewild.

Commissies

In de eerste plaats zijn de commissies relatief hoog. Dat komt omdat men het aanbod moet delen. De commissie wordt betaald door de verkopende partij, de eigenaar of de ontwikkelaar van het pand. Niet door de koper. Bovendien kent men in het buitenland geen verschil tussen een verkoopmakelaar en een aankoopmakelaar. Een geïnteresseerde koper kan via verschillende kanalen bij een huis terecht komen. Er wordt dus veel samengewerkt en de commissie wordt onderling gedeeld. Een commissie van 5% is eerder regel dan uitzondering. Dit heeft alles te maken met de verkoopkans en het feit dat er vaak met meerdere partijen gedeeld moet worden, waarover later meer. Wanneer een makelaar een huis in portefeuille heeft gekregen, is de kans heel groot dat hij daar zelf niet van profiteert. Wegens het ontbreken van exclusiviteit gebeurt het regelmatig dat een huis waar hij wel al veel tijd, moeite en marketinginspanning in heeft gestoken via een andere makelaar wordt verkocht.

Samenwerken met andere partijen

De wereld van het onroerend goed is klein en iedereen kent elkaar. Er is sprake van stevige concurrentie, maar er wordt ook vaak samengewerkt. Buitenlandse makelaars overleggen in de regel met drie partijen: ontwikkelaars, andere makelaars en buitenlandse bemiddelaars.

Projectontwikkelaars proberen ook zelf klanten te trekken voor hun project. In de meeste gevallen is dat echter niet voldoende en zullen zij samenwerken met de lokale makelaars. Voor de koper maakt dat geen verschil. Wanneer u rechtstreeks naar een ontwikkelaar stapt, hoeft hij geen commissie af te dragen, maar dat wordt niet doorberekend in de prijs. Dat zou oneerlijke concurrentie opleveren ten opzichte van de makelaars. Zoals u wel begrijpt, daar zit men niet op te wachten.

Het komt ook voor dat makelaars met elkaar moeten samenwerken. Ze maken dan gebruik van elkaars netwerk om toch wat voor de klant te kunnen betekenen. Het komt soms voor dat een makelaar wel een geïnteresseerde klant in de wacht heeft, maar deze klant zelf niks passends kan aanbieden. Als een collega makelaar wel een passende woning in portefeuille heeft, kunnen de twee partijen besluiten om samen te werken en de commissie te delen.

Buitenlandse bemiddelaars

Tot slot is het voor een buitenlandse makelaar lastig om effectief te opereren over de grens. Hierbij kunt u denken aan de eerdergenoemde taalbarrière, maar ook aan het cultuurverschil en het ontbreken van relevante kennis en tijd om de klant op afstand te begeleiden.

Lokale makelaars onderhouden daarom regelmatig contacten met een buitenlandse partner uit het land waar hun klanten vandaan komen. Een aankoopmakelaar of adviesbureau in het land van herkomst van de klanten, kan derhalve een interessante partner zijn voor een makelaar. Dan moet deze partij echter wel goed werk leveren en niet alleen klantgegevens doormailen en hopen op succes. Juist de degelijke voorbereiding met de klanten voor hun bezichtigingsbezoek en de opvolging na thuiskomst, zijn van het grootste belang en verhogen de kans op succes aanzienlijk.



Voor een potentiële koper is een team van een buitenlandse makelaar en een aankoopmakelaar of adviseur in eigen land (die samen een goede synergie hebben ontwikkeld) het ei van Columbus.

Azur Living

Bij Azur Living combineren wij het beste uit twee werelden. Een vast en makkelijk benaderbaar aanspreekpunt hier in Nederland en België met 15 jaar ervaring en expertise en een uitgebreid en beproeft netwerk van vakkundige lokale partners in Frankrijk, Spanje en Ibiza. Bent u op zoek naar een tweede huis aan de Middellandse zee, dan bent u bij ons aan het juiste adres.

Onze aanpak

Daarom kiest u voor Azur Living!

De basis voor succes

In de eerste plaats zijn wij een Nederlands bedrijf en zijn wij ook in Nederland gevestigd. We zitten bij u om de spreekwoordelijke hoek. Hiermee nemen wij de drie grote barrières weg: Taal, cultuurverschil en benaderbaarheid. U kunt ons bellen (in uw eigen taal), mailen of een berichtje sturen via WhatsApp. U krijgt altijd een snelle reactie, ook als dat eventueel buiten de reguliere kantooruren valt.



Hiermee koppelen wij onze expertise in buitenlands onroerend aan een stuk Hollandse nuchterheid, ondernemerszin, en klantvriendelijkheid. En dat doen wij al meer dan 15 jaar tot volle tevredenheid van onze klanten.

| “By failing to prepare, you are preparing to fail”

- Benjamin Franklin

De garantie voor succes: ons plan van aanpak

Vijfstappenplan

Bij Azur Living hanteren we ons eigen vijfstappenplan:

1. Uw wensen en mogelijkheden in kaart brengen.
2. Bezichtigen.
3. Overzicht bewaren.
4. Het koopproces.
5. After-sales begeleiding.



1. Uw wensen zijn ons uitgangspunt

Het lijkt zo logisch: bekijk de wensen van de klant en zorg vervolgens voor een aansluitend aanbod. Toch kiezen veel lokale makelaars voor een andere aanpak. Door het ontbreken van een goede voorbereiding, laten zij u simpelweg alle huizen binnen uw budget zien, in de hoop dat u iets leuk vindt.

Bij Azur Living werken we anders. We inventariseren eerst uw wensen, ideeën en verwachtingen. Daarmee stellen we een zoekprofiel op, dat we na elke bezichtiging verder aanscherpen. Zo weten we op den duur precies waar u naar op zoek bent. Van onze bezichtigingen is 80% bij een eerste bezoek ter plaatse succesvol! Mocht uw eerste keus toch niet aan de verwachtingen voldoen, dan kunnen wij u meteen een andere woning adviseren van hetzelfde kaliber.

2. Bezichtigingen.

Blijf niet eindeloos achter uw computer hangen. Uit de praktijk blijkt namelijk dat bij een bezichtiging uw wensen en verwachtingen worden aangepast. Zaken die eerst niet belangrijk leken, worden dat nu wel. U komt daar alleen achter als u gaat kijken. Het ideale huis bestaat helaas niet en soms moet u een compromis met uzelf sluiten. Daarom is een bezoek ter plaatse zo belangrijk!

Een goede begeleiding en voorbereiding is hierbij van cruciaal belang. Een groot gedeelte van de voorbereiding hebben wij dan al hier in Nederland (of België) met u gedaan. Onze vaste teams in Frankrijk, Spanje en op Ibiza bereiden uw bezichtiging verder voor en zorgen voor een doeltreffend programma en een perfecte begeleiding ter plaatse.

De ervaring leert dat tijdens het bezichtigen vaak de prioriteiten en wensen van de klant veranderen. Wij spelen hier op in door bijvoorbeeld ook een woning te laten zien die wellicht niet perfect aansluit op het papieren zoekprofiel, maar die u toch uitdaagt en dwingt tot kritisch nadenken.

3. Overzicht bewaren.

Wij bewaren het overzicht. U heeft inmiddels wat huizen bekeken, en we komen er gaandeweg achter wat nu echt het beste bij u past. Bovendien weten we welke huizen u gezien heeft, wat u ervan vond en welke locatie geschikt was. Door die kennis up-to-date te houden, vinden we uw ideale huis. Ook tijdens een bezichtigingsbezoek kunnen we inspelen op uw wensen. We werken praktisch, want er zitten nou eenmaal te weinig uren in een dag. Eén telefoontje is genoeg en wij zorgen voor een efficiënte planning.



4. Het koopproces.

Het moment is daar. U gaat een huis kopen! In Nederland en België zijn mensen gewend om keihard te onderhandelen en in deze strijd benoemen we negatieve punten van het huis. In het buitenland wordt dat niet altijd gewaardeerd. Een meer subtiele strategie levert doorgaans een veel beter en sneller resultaat op. Ook kijken wij naar de positie van de verkoper en zaken als: zijn er eerdere biedingen afgewezen, wat is de prijs/kwaliteitverhouding in relatie tot de actuele marktsituatie, hoe staat u er zelf in, etc. Wij adviseren u over de onderhandelingsstrategie en indien akkoord, voeren wij de onderhandelingen voor u.



Door onze jarenlange ervaring weten wij als geen ander hoe dit moet. Ons uitgebreide netwerk van (Nederlandsprekende) specialisten staat daarbij tot uw beschikking. Van advocaten en fiscalisten tot financieel specialisten. Nadat uw bod is geaccepteerd, helpen wij u met het papierwerk en begeleiden u tot en met de notariële overdracht

5. De after-sales

Samen uit, samen thuis. De afgelopen vijftien jaar hebben we een synergie opgebouwd met onze lokale partners. Dat heeft voordelen voor alle partijen. Samen met hen regelen we de randzaken. Zaken waar u zelf misschien nog niet aan heeft gedacht. U moet bijvoorbeeld een lokale bankrekening openen, een aansluiting regelen voor water en elektriciteit en een internetabonnement afsluiten. We helpen u graag met al deze praktische zaken.

Geen extra kosten voor u!

Onze service en begeleiding kost u niets. Hoe dit kan? Wij werken met lokale makelaars en ontwikkelaars die hun commissie van de verkopende partij met ons delen. In ruil daarvoor nemen wij veel werk uit hun handen en zorgen we ervoor dat onze klanten goed voorbereid zijn en degelijk begeleid worden. Onze begeleiding kost u dus niets extra.

Uw droomhuis aan de Middellandse Zee

U weet nu waar u aan moet denken bij de zoektocht naar een twee huis. Ook weet u nu waar de valkuilen zitten. Makelaars werken met een anders stelsel en dat kan leiden tot onaangename verrassingen. Het is een stelsel waar de juiste aanpak u veel tijd, frustratie en ook geld kan besparen. Schakel daarom onze hulp in. U heeft de wens, wij de expertise en het plan! Zo vinden we samen met u uw droomhuis!

| **“Unless commitment is made, there are only promises and hopes: but no plans”**

– Peter F. Drucker

