

‘De klant wil een specialist, geen generalist’



Norbert Wegter (I) en Thomas Voskamp

iQ Makelaars is nieuw, maar zeker ervaren in franchise. De formule mikt met een unieke servicegerichte aanpak op de verkoopmarkt. De initiatiefnemers hebben met 123Wonen al eerder succesvol een concept in de verhuurmakelaardij neergezet.

DOOR: MARTIJN LOUWS

"iQ Makelaars staat voor snelheid in handelen en optimale marketing voor woningen", vertelt directeur Norbert Wegter. Het doel van de formule? De link leggen tussen koper en verkoper, zegt hij. "En daar doen wij alles voor. Zo werken wij op zaterdag en matchen wij woningen aan zoekers om elke kans op verkoop mee

te pakken." Het voorbeeld van de extra werkdag op zaterdag, maar ook de sales, marketing en het franchisemodel zijn onderscheidend ten opzichte van de traditionele makelaarskantoren, stelt Wegter. "Wij willen alles weten van de klant. Wat zijn de interesses? Wat zoekt die nu precies als het gaat om het vraagstuk wonen? Makelaardij is tegenwoordig namelijk voor een groot

deel marketing en sales en om klanten te veroveren moet je simpelweg meer doen dan de andere full-service makelaars, tegen hetzelfde tarief."

iQ Makelaars wordt, als het aan Wegter ligt, het winnende concept in makelaarsland. Ook dankzij het franchise-model. "We hebben inmiddels twee vestigingen zelf draaien, waarin we

de formule hebben uitgewerkt. Wij merken dat het merk iQ Makelaars heel goed wordt ontvangen, iets wat zorgt voor een goede conversie van de door ons zelf gegenereerde leads." Ondanks dit positieve geluid is voor de groei van de formule in franchise ook commitment nodig, realiseert Wegter zich. "We staan bij iQ Makelaars aan het begin van een nieuw avontuur in franchise en nieuwe franchisenemers zullen meer op vertrouwen dan op feiten voor ons kiezen. De eerste jaren wordt sowieso elke euro omzet weer in de formule gestoken. Dit is zelfs contractueel in de franchiseovereenkomst geregeld, iets dat uniek is voor een franchiseorganisatie." Bijzonder is ook het feit dat de franchisenemer zelf beslist over de locatie. Wegter: "Hij kan starten vanuit huis en later zelf een locatie huren. In dit laatste geval zitten wij als franchisegever ook niet tussen de huurcontracten."

SNEL OP GANG

De initiatiefnemers stellen dat het belangrijk is dat de franchisenemers snel goed op gang komen. Om die reden hangt men ook het principe aan van samenwerken. "Franchisenemers starten als iQ Makelaar in het partnermodel. Daarin is persoonlijke coaching en begeleiding per dossier de standaard. Hierdoor is de drempel laag, aan het begin heeft men voldoende aan de eigen gunfactor en de commerciële skills", legt mededirecteur Thomas Voskamp uit. Toch blijft het daar niet bij, zegt hij. "Uiteraard verwachten wij dat de franchisenemer zich ontwikkelt in kennis. Zo is het in onze ogen belangrijk dat de franchisenemer een opleiding volgt, waarna een aansluiting bij VBO Makelaars of Vastgoedpro is te realiseren." Een verplichting is dit echter niet. Voskamp: "Iemand die niet goed is in blokken voor examens kan met ons op de achtergrond een hele goede makelaar zijn. Als het goed loopt, klanten zijn tevreden en de ontwikkeling is zichtbaar, dan kan het flexibele model worden voortgezet.

Ook kan door de franchisenemer een makelaar met het benodigde diploma aangenomen worden om zo de eigen brancheaansluiting te realiseren."

Vanwege die flexibiliteit heeft iQ Makelaars aan aanloop geen klagen. Momenteel is de startende formule vooral in gesprek met 'mannen en vrouwen die een serieuze functie in loondienst hebben en de laatste vijftien jaar van hun werkzame leven willen doen wat ze echt leuk vinden'. "En dat hoeft echt niet fulltime, ook 'de partner van' die niet fulltime wil werken kan met drie huizen per maand aan- of verkopen een serieus inkomen genereren", aldus Wegter. Hij zegt de franchisenemers te selecteren op kwaliteit en betrouwbaarheid. "Daarbij zorgen wij landelijk voor alle tools die men nodig heeft op een niveau waar andere lokale make-

procent van de mensen die hun huis wil verkopen kiest voor een internetmakelaar, en 85 procent voor een fullservice makelaar, hebben we dus altijd meer rendement uit ons advertentiebudget. En zelfs als men eigenlijk al heeft gekozen voor een internetmakelaar, en wij komen in gesprek, dan lukt het om uit te leggen dat de 1,5 procent courtage van een iQ Makelaar, altijd meer oplevert dan het kost", zegt Wegter zelfverzekerd.

De iQ Makelaar spitst zich overigens louter toe op de verkoop van woningen, niet op de verhuur ervan. "Daarvoor zijn onze franchisenemers van 123Wonen, en hier kunnen en willen wij natuurlijk niet mee concurreren. Verhuur is sowieso niet iets wat je er even bij kunt doen. Dat vraagt om lokale specialistische kennis. Ook

De eerste jaren wordt sowieso elke euro omzet weer in de formule gestoken

laars alleen maar van kunnen dromen of simpelweg niet mee bezig zijn. Dus onze franchisenemers zijn vanaf dag één een professionele speler in hun eigen exclusieve rayon."

EERST MAXIMAAL VIJF FRANCHISENEMERS

iQ Makelaars verwacht in 2018 minimaal, en eigenlijk ook maximaal, vijf franchisenemers aan te sluiten. "Het doel is om daarna snel op te schalen en uiteindelijk een landelijke dekking met 95 kantoren te realiseren. Verspreid in de verschillende regio's, die elkaar versterken in marketing en naamsbekendheid", verklaart Wegter. Hij is ambitieus en wil zo snel mogelijk landelijk op radio en TV kunnen adverteren. "Net zoals Makelaarsland dat nu doet. Maar aangezien gemiddeld slechts 15

moet je voldoende volume draaien om een goede dienstverlening te kunnen bieden", licht Wegter toe. Toch zijn er synergievoordelen te halen door beide formules. Zo kan een lokaal 123Wonen kantoor verkoopklanten doorsturen aan iQ Makelaars; andersom zal een iQ Makelaar een klant die zijn woning niet wil verkopen, maar verhuren doorsturen naar de 123Wonen franchisenemer in de betreffende regio. Voskamp: "Dit is een samenwerking tussen partijen waar iedereen beter van kan worden. Zo creëren wij een win-winsituatie, waarbij de klant op één staat. Die wil namelijk een specialist en geen generalist."

