



Succesvol verkopen in de appartementsmarkt

Een reusachtige markt ...

Vandaag woont **een derde** van de Belgen in een appartement, men verwacht dat dit binnen een tiental jaren de helft zal zijn. De vele nieuwbouwprojecten betekenen een interessante markt, maar er zijn ook reeds **120.000 bestaande appartementsgebouwen** met in totaal ongeveer **1,4 miljoen appartementen**. Een gigantische markt voor bedrijven die relevante producten of diensten kunnen leveren!



... maar ook een moeilijke markt

Want moeilijk in kaart te brengen en de beslissingsprocessen zijn lang en complex. Door een gebrekkig begrip van zowel de wetgeving als van rol van de verschillende actoren, richten veel bedrijven zich vooral op de syndici.

Daarmee bereiken ze – in het beste geval – enkel de appartementen waar al een concrete nood uitgesproken **en** al een dossier opgestart is. **Het topje van de ijsberg.**

En daarmee is uw project nog niet gestemd op de AV!

Daarom hebben we deze markt voor u in kaart gebracht en krijgt uw marketing- en verkoopteam, in een **training van een halve dag** een antwoord op de belangrijkste vragen:

+	Wie zijn de actoren in elke vereniging van mede-eigenaars en wat is hun <i>precieze</i> bevoegdheid?
+	Wat is de motivatie van syndicus, raad van mede-eigendom en mede-eigenaars? Wie kan/wil een dossier op tafel brengen?
+	Professionele syndicus vs vrijwillige syndicus
+	Hoe zit het beslissingsproces in elkaar? Hoe kan je de stemming helpen sturen?
+	Hoe werkt de financiering en wat zijn de bottlenecks? Wat zijn vertragende factoren?
+	Wat is de nieuwe wet op de mede-eigendom en welke impact heeft deze op uw business?
+	Via welke kanalen kan de appartementsmarkt benaderd worden?

De training word afgesloten met een vraag- en antwoordsessie.



Over de lesgever Luc Jacobs heeft meer dan 20 jaar ervaring in product marketing en business development naar verticale marktsegmenten. Als oprichter van Quimmo.be, de leidende website voor mede-eigendommen, is hij tevens specialist in het domein van appartements-mede-eigendom. Hij kan deze markt vanuit het standpunt van de verschillende actoren benaderen om tot een globaal inzicht te komen.