

Herpositionering agrarischvastgoedkantoren

12-8-2019

Verkennd onderzoek naar een herpositionering van makelaars bij landelijke en agrarische vastgoedkantoren in de Nederlandse markt



Door: Peter Klapwijk
Opleiding: Financiële Dienstverlening
Agribusiness
Afstudeerdocent: Frans van Erp
Plaats: Dronten

Wat zijn de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland en op welke wijze kan een herpositionering bewerkstelligd worden?

“Resultaten uit het verleden bieden ook voor makelaars geen garantie voor de toekomst”

Henk Volberda (2014)

Afstudeer onderzoeksrapport

Datum: 12-8-2019

Opdrachtgever:

Aeres hogeschool Dronten

Begeleider: Frans van Erp

DISCLAIMER

Dit rapport is gemaakt door een student van Aeres Hogeschool als onderdeel van zijn/haar opleiding. Het is géén officiële publicatie van Aeres Hogeschool. Dit rapport geeft niet de visie of mening van Aeres Hogeschool weer. Aeres Hogeschool aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid voor enige schade voortvloeiend uit het gebruik van de inhoud van dit rapport.

Student:

Peter Klapwijk

3022158

Voorwoord

Dit onderzoek is verricht in het najaar van 2018, ter afsluiting van een vier-jaar lange kennisreis op de Aeres Hogeschool Dronten. Het onderzoek is tot stand gekomen na verschillende gesprekken met makelaars, specialisten en bedrijven. Uit deze gesprekken kwam naar voren dat er een heldere vraag is naar een visie op de uitbreidingsmogelijkheden. De praktijk van dergelijke uitbreidingsmogelijkheden en de knelpunten die een dergelijke uitbreiding met zich meenemen, vormden tevens een punt van aandacht. Graag wil ik deze makelaars en ondernemers bedanken voor hun bijdrage; de heldere antwoorden en openheid van zaken gaven inzicht in de huidige situatie, de mogelijkheden en de causale verbanden in de uitbreidingsproblematiek. In het bijzonder zou ik graag mijn afstudeerbegeleider Frans van Erp, bedanken voor de prettige begeleiding, vernieuwende inzichten en begrip.

Ik wens u veel leesplezier toe,

Peter Klapwijk

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Inhoudsopgave.....	3
Begrippenlijst	5
Samenvatting	6
1. Inleiding.....	10
1.1 Context.....	10
1.2 Probleemanalyse.....	11
1.3 Relevantie onderzoek.....	11
1.4 Betrokken partijen	13
1.5 Onderzoeksontwerp.....	13
1.6 Hoofdvraag	13
1.7 Deelvragen.....	13
1.8 Doelstelling	14
1.9 Theoretische verkenning.....	14
1.10 Leeswijzer.....	15
2. Methodologie.....	16
2.1 Dataverzamelmethode.....	16
2.2 Onderzoeksmethode per deelvraag.....	17
2.3 Onderzoekspopulatie	18
2.4 Onderzoeksmateriaal.....	18
2.4.1 Notitie apparatuur.....	18
2.4.2 Procedure	18
2.4.3 Criteria.....	18
2.4.4 data analyse.....	19
2.4.5 meetinstrumenten	19
2.4.6 validiteit en betrouwbaarheid.....	19
3. Onderzoeksresultaten.....	20
3.1 Beantwoording deelvragen.....	21
3.1.1 Wat is de huidige situatie inzake de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland?	21
3.1.2 Wat zijn de voorwaarden waar een franchiseovereenkomst aan moet voldoen om kans te hebben op slagen?.....	21
3.1.3 Wat zijn de voordelen van franchising voor de franchisenemer?.....	22
3.1.4 Welke andere uitbreidingsmogelijkheden heeft een agrarisch vastgoedkantoor?	23
3.1.5 Wat zijn de best practices inzake de uitbreidingsmogelijkheden?.....	24
3.1.6 Wat levert makelaars een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor op?	24
4. Discussie	26
4.1 Validiteit.....	26

4.2 Resultaten	26
4.3 Beperkingen	27
4.4 Onderzoek waarde.....	27
4.5 Afwijking onderzoek.....	27
4.6 Vervolgonderzoek	28
5. Conclusie en Aanbeveling	29
5.1 Inleiding	29
5.2 Resultaten	29
5.3 Conclusie	29
5.4 Vervolgonderzoek	31
Bibliografie	32
Bijlagen	34
Bijlage 1 Checklist schriftelijk rapporteren	34
Bijlage 2 Gespreksverslagen met rubricering.....	35
Bijlage 3 Franchise informatie woning makelaars.....	76

Begrippenlijst

Makelaar: Persoon die bemiddelt tussen koper en verkoper om zo een transactie (vastgoed) tot stand te brengen.

Landelijke woningen: Woningen die buiten de bebouwde kom staan

Franchise: Een overeenkomst tussen een bedrijf volgens wiens concept en onder wier naam een zelfstandig ondernemer opereert.

Franchisenemer: Zelfstandig ondernemer die fungeert onder een naam doch opereert volgens het concept van een ander bedrijf.

Franchisegever: Onderneming die zijn naam laat dragen door andere zelfstandige ondernemers en in sommige gevallen daarbij ook nog andere services aanbiedt.

Vastgoed: Objecten die fundamenteel aan de grond verbonden zijn. In dit verslag voornamelijk woningen, bedrijfsgebouwen en landbouwgrond.

LAV: Afkorting voor landelijk en agrarisch vastgoed.

Samenvatting

Als gevolg van nieuwe wetgeving en een veranderde positie van de makelaar, dient de makelaar zichzelf te heruitvinden en te kijken naar andere, lucratieve verdienmodellen.

In dit verkennend onderzoek is één mogelijkheid onderzocht, namelijk franchise. Het doel van het onderzoek is het verkrijgen van inzicht inzake de uitbreidingsmogelijkheden door franchise van landelijk en agrarisch vastgoedkantoren in Nederland. Dit heeft geleid tot de volgende hoofdvraag: 'Wat zijn de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland en op welke wijze kan een herpositionering bewerkstelligd worden?'.

Om een antwoord te geven op deze hoofdvraag is er onderzoek verricht door middel van interviews bij agrarische vastgoedkantoren en makelaars in de agrarische sector.'

In de interviews met makelaars in loondienst waren er twee aspecten die opvielen. Ten eerste gaven de makelaars in loondienst aan dat zij verlangen naar meer vrijheid. Hiermee wordt voornamelijk de vrijheid door het niet te hoeven volgen van de verplichte werktijden en vakanties bedoeld. Ten tweede gaven de makelaars in loondienst aan dat zij het als vervelend zien dat zij in de jaren dat het goed gaat met de verkoop niet financieel mee kunnen profiteren. Dit maakt dat zij ongemotiveerder zijn en minder productief.

Hoofdvraag:

Wat zijn de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland en op welke wijze kan een herpositionering bewerkstelligd worden?

Deelvragen:

1. Wat is de huidige situatie inzake de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland?
2. Wat zijn de voorwaarden waar een franchiseovereenkomst aan moet voldoen om kans te hebben op slagen?
3. Wat zijn de voordelen van franchising voor een franchisenemer?
4. Welke andere uitbreidingsmogelijkheden heeft een agrarisch vastgoedkantoor?
5. Wat zijn de best practices inzake de uitbreidingsmogelijkheden?
6. Wat levert makelaars een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor op?

Om deze vragen te beantwoorden is onderzoek verricht door middel van interviews bij agrarische vastgoedkantoren en makelaars in de agrarische sector. Als resultaat is er een weergave geschetst met de mogelijkheden voor deze sector.

De belangrijkste conclusie is dat agrarische vastgoedkantoren uitbreidingsmogelijkheden zoeken buiten de traditionele loondienststructuur. De reden hiervoor is

dat de agrarische makelaardij een branche is met zeer wisselende inkomstenstromen. Door geen of minder personeel in loondienst te hebben wordt het risico op faillissement in tijden dat er minder winst gerealiseerd wordt, verkleind.

In de interviews met makelaars in loondienst waren er twee aspecten die opvielen. Ten eerste gaven de makelaars in loondienst aan dat zij verlangen naar meer vrijheid. Hiermee wordt voornamelijk de vrijheid door het niet te hoeven volgen van de verplichte werktijden en vakanties bedoeld. Ten tweede gaven de makelaars in loondienst aan dat zij het als vervelend zien dat zij in de jaren dat het goed gaat met de verkoop niet financieel mee kunnen profiteren. Dit maakt dat zij ongemotiveerder zijn en minder productief.

De conclusie van dit verkennend onderzoek is dat franchise een uitkomst kan bieden voor beide partijen. Zo geeft het een vastgoedkantoor minder risico's en geeft het de makelaar/franchisenemer vrijheid en direct financieel resultaat bij behaalde verkopen.

سيرة ذاتية

نتيجة للتشريع الجديد وتغيير وضع الوسيط ، يتعين على الوسيط إعادة اختراع نفسه والنظر في نماذج أخرى مربحة .

في هذه الدراسة الاستكشافية ، تم التحقيق في احتمال واحد وهذا أدى إلى السؤال الرئيسي والأسئلة الفرعية التالية .

السؤال الرئيسي:

ما هي فرص توسيع الامتياز للمكاتب العقارية الوطنية والزراعية في هولندا وكيف يمكن تحقيق إعادة التموضع؟

، أسئلة فرعية:

1. ما هو الوضع الحالي فيما يتعلق بفرص توسيع الامتياز للمكاتب العقارية الوطنية والزراعية في هولندا؟
2. ما هي الشروط التي يجب أن تفي اتفاقية الامتياز من أجل الحصول على فرصة للنجاح؟
3. ما هي فوائد امتياز الامتياز؟
4. ما هي خيارات التوسع الأخرى التي لدى مكتب العقارات الزراعية؟
5. ما هي أفضل الممارسات فيما يتعلق بخيارات التوسع؟
6. ماذا يقدم السماسرة اتفاقية امتياز مع وكالة عقارية؟

للإجابة على هذه الأسئلة ، تم إجراء البحوث من خلال مقابلات مع وكالات العقارات الزراعية والوسطاء في القطاع الزراعي. نتيجة لذلك ، تم توضيح التمثيل مع إمكانيات هذا القطاع .

الاستنتاج الأكثر أهمية هو أن وكالات العقارات الزراعية تبحث عن خيارات التوسع خارج هيكل الأجور التقليدي. والسبب في ذلك هو أن الوساطة الزراعية هي فرع ذو تدفقات دخل متباينة للغاية. إن عدم وجود أو تقليل عدد الموظفين في الوظائف المدفوعة الأجر يقلل من خطر الإفلاس في أوقات تحقق ربح أقل. كان هناك جانبان يبرزان في المقابلات التي أجريت مع السماسرة بأجر. أولاً ، أشار السماسرة في العمل المدفوع الأجر إلى أنهم يريدون المزيد من الحرية. هذا يعني أساساً الحرية من خلال عدم الاضطرار إلى متابعة ساعات العمل والإجازات الإلزامية. ثانياً ، أشار الوسطاء ذوو الرواتب إلى أنهم يرون أنه أمر مزعج أنهم لا يستطيعون الربح مالياً في السنوات التي تسير فيها عملية البيع بشكل جيد. هذا يجعلهم أكثر دوافع وأقل إنتاجية .

استنتاج هذه الدراسة الاستكشافية هو أن الامتياز يمكن أن يقدم حلاً لكلا الطرفين. على سبيل المثال ، يعطي المكتب العقاري عددًا أقل من المخاطر ويمنح الوسيط / صاحب الامتياز حرية ونتائج مالية مباشرة على المبيعات.

Samenvatting in andere taal

Gekozen is voor een Arabische samenvatting vanwege de trend waarbij Arabieren landbouwgrond (agrarisch vastgoed) wereldwijd opkopen om zeker te zijn van voedselproductie op lange termijn voor de eigen bevolking. (boerenbusiness, boer en business, 2019) (dagblad, 2019) (boerenbusiness, Boerenbusiness, 2019)

1. Inleiding

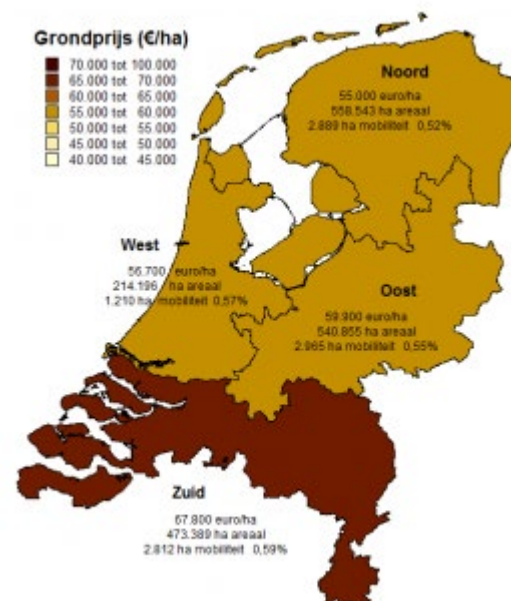
In dit hoofdstuk worden het onderwerp, de aanleiding en de relevantie van het onderwerp weergegeven. Naast een theoretische onderbouwing en een handelingsprobleem, wordt tevens het doel van het onderzoek uiteengezet. Op basis van de probleemanalyse zijn de hoofd- en deelvragen geformuleerd. Het hoofdstuk eindigt met een leeswijzer.

1.1 Context

Franchise is een samenwerking tussen ondernemers, waarbij één partij de franchisegever een ondernemingsconcept beschikbaar stelt aan de franchisenemer. De franchisenemer is een zelfstandig ondernemer en zal vooraf bepaalde vergoeding betalen aan de franchisegever. Ook wordt er in veel gevallen een percentage van de omzet afgesproken een zogenaamde franchise fee courtage. In Nederland zijn op dit moment ongeveer 350 franchisegevers en 13.000 franchisenemers. Enkele grote namen in de franchise wereld zijn McDonalds, Subway en in de makelaars wereld Re-max (servicedesk, 2019).

De landelijke en agrarische makelaardij in Nederland vormt een gekoppelde groep. Landelijk agrarisch vastgoed bestaat uit agrarische objecten zoals stallen of landbouwgrond, ook landelijke woningen vallen onder deze groep van makelaardij. Een landelijke woning is een woning die per definitie buiten de bebouwde kom staat (nvm, 2019).

Door de stijgende landbouwgrondprijzen heeft de rol van de makelaar aan populariteit gewonnen (Saltus, 2019). De taak van een makelaar bij de bemiddeling in landbouwgrond bestaat voornamelijk uit het analyseren van de waarde van de grond en deze aan te bieden aan potentiële kopers. Een andere belangrijke taak van een makelaar bij de verkoop of aankoop van landbouwgrond is het bestemmingsplan controleren, dit houdt in dat er gekeken wordt naar de bestemming en het gebruik.



Figuur 1 grondprijs ontwikkeling (Saltus, 2019)

1.2 Probleemanalyse

De landelijke agrarische makelaardij worstelt met een specifieke personeelsproblematiek, landelijk en agrarisch makelaars ondervinden moeite om kundig en gekwalificeerd personeel aan te trekken én te behouden (Zandbergen, 2019). Dit heeft meerdere oorzaken; zo is de markt voor landelijk-en agrarische makelaardij zeer volatiel. De agrarische markt is sterk afhankelijk van de resultaten die behaald worden door akkerbouwers en veehouders en de rentestand. Doordat de markt zo volatiel is, kunnen vastgoedkantoren geen solide contracten aangaan met makelaars. Ook creëert de nvm steeds meer regels voor agrarisch makelaars waardoor het vak lastiger uitoefenen is

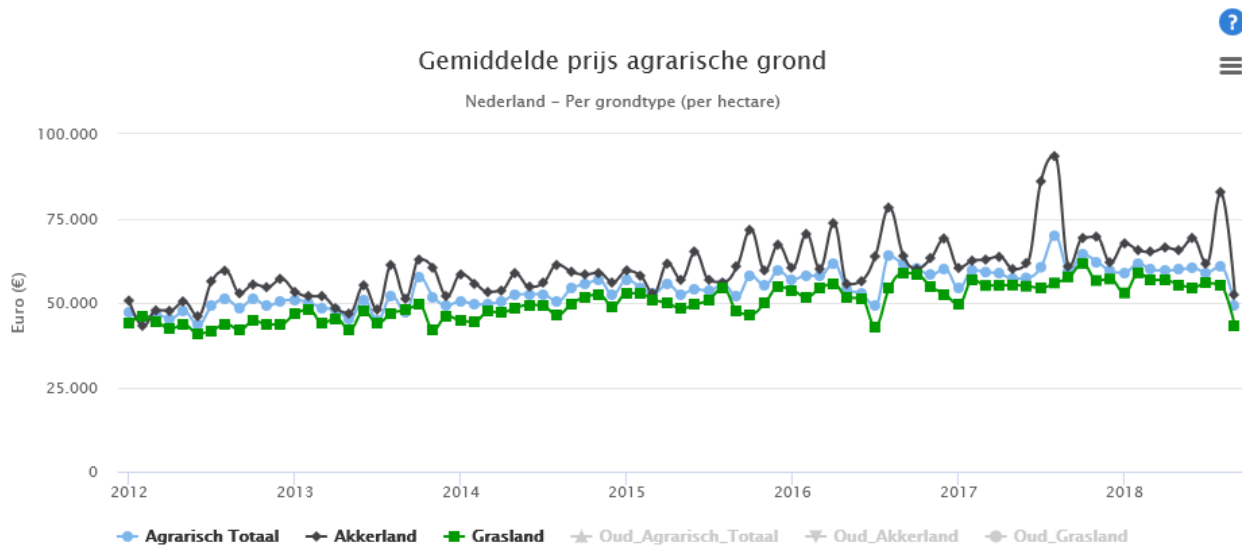
1.3 Relevantie onderzoek

De meerwaarde van dit onderzoek schuilt in het inzicht in de huidige personeelsmarkt. Uit de praktijk is gebleken dat het lastig is om personeel in loondienst te nemen. Er wordt aldus gekeken op welke wijze makelaarskantoren in drukke periodes wel personeel kan aantrekken. In de rustige periodes is het van belang dat het personeel geen druk uitoefent op het bedrijfsbudget. Agrarische makelaars voeren ook werkzaamheden uit waarbij de prijsschommelingen een minder grote rol spelen, zoals een rol vervullen bij bedrijfsovernames, projectontwikkeling of het taxeren van agrarische objecten voor financiering. Deze activiteiten zitten minder sterk gekoppeld aan de opbrengsten van akkerbouwers en veehouders. Desalniettemin is men er nog steeds in grote mate afhankelijk van.

Dit uit zich in enkele drukke en goede jaren waarin het personeel ontevreden is omdat er door makelaars kantoren relatief veel verdiend wordt, gevolgd door relatief slechte jaren waarin er door landelijk en agrarisch makelaarskantoren weinig verdiend wordt. Er zijn dan weinig werkzaamheden, het aantal afgesproken contracturen kunnen maar moeilijk uitgevoerd worden. Het gebrek aan constant werk en de constante inkomstenstroom verklaart dan ook waarom het grootste deel van de makelaars, zelfstandig is. Een landelijk en agrarisch makelaar genereert inkomsten op basis van courtage afspraken met de klant waarvoor een object verkocht wordt.

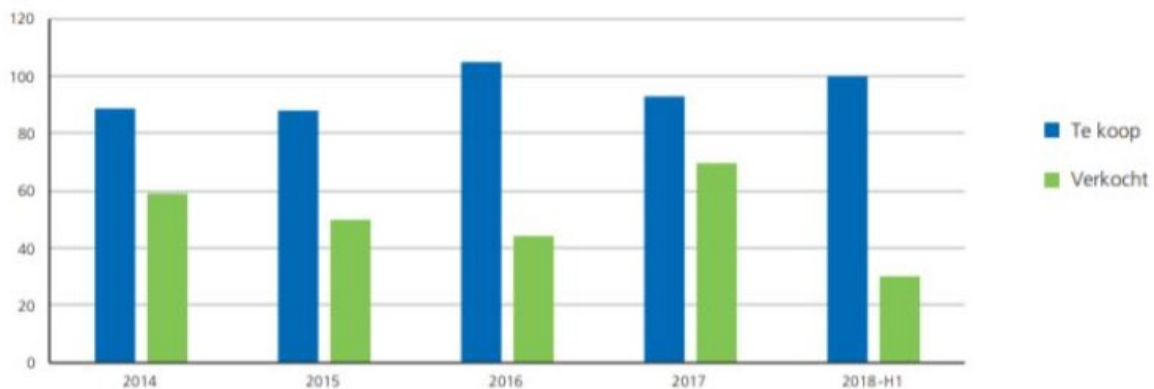
Door de stijgende woningprijzen en landbouwgrondprijzen zou er in theorie dus een grotere inkomstenstroom gerealiseerd kunnen worden. Dit is echter niet het geval. Door de krapte in het woningaanbod wordt door veel vastgoedkantoren het courtage percentage verlaagd om zo consumenten aan te trekken en een woning of ander object in de verkoop te krijgen (Witteman, 2018). De tarieven en verkoopaantallen zijn de afgelopen jaren -ondanks de gunstige tendens in de woningmarkt- nog altijd lager dan tussen 2000 en 2008. De verwachtingen voor de vastgoedmarkt zijn positief, de huurmarkt is in opkomst. Ook de lage rentestand draagt bij aan het herstel van de vastgoedmarkt (Rabobank, 2019). In figuur 2 hieronder is de gemiddelde prijs van landbouwgrond van de afgelopen zeven jaar

helder te zien. Hierin zijn ook duidelijke schommelingen zichtbaar die grotendeels worden bepaald door de behaalde resultaten van akkerbouwers en veehouders (Agrarisch, 2019).



Figuur 2 prijsschommeling landbouwgrond (Agrarisch, 2019)

De grootste inkomsten van makelaars werkzaam in de landelijk en agrarisch vastgoed kamer wordt over het algemeen gerealiseerd uit landelijke woningen. Deze markt wordt sterk beïnvloed door rentestanden en de economische welvaart in Nederland. In het tweede halfjaar van 2018 is in Nederland het aantal verkochte woonboerderijen met 14% afgenomen over het geheel van 2018 is dit 19% (akkerbouwactueel, 2019). Niet alleen het aanbod neemt drastisch af, ook het aantal verkochte objecten vermindert sterk.



Figuur 3 aanbod en verkoop landelijke woningen (akkerbouwactueel, 2019)

Ondanks de afzwakking van de woningmarkt en de stijging in prijs van landbouwgrond het afgelopen jaar is er bij landelijk en agrarisch makelaars een grote vraag naar jong en gekwalificeerd personeel. Deze vraag ontstaat vooral door de toenemende vergrijzing van makelaars werkzaam in het landelijk en agrarisch vastgoed (Onderdijk, 2019).

Binnen de woning makelaardij is franchise een veelgebruikt contract tussen makelaars en vastgoedkantoren. Het vastgoedkantoor levert vaak de backoffice

dienst voor de makelaars. Dit houdt in dat het telefonisch verkeer wordt overgenomen, facturen worden opgesteld, promotiemateriaal wordt geregeld. De makelaar hoeft zich enkel en alleen bezig te houden met het aankopen of verkopen van vastgoed. De makelaar betaalt in de meeste gevallen hiervoor een vast jaarlijks bedrag aan het vastgoedkantoor en een percentage van zijn of haar gerealiseerde omzet. De hoogte van deze bedragen varieert sterk en hangt sterk af van de secundaire voorwaarden (Franchiseplus, 2019).

1.4 Betrokken partijen

Om de uitbreidingsmogelijkheden voor landelijk en agrarisch makelaars in de vorm van franchise in kaart te brengen, zal het onderzoek verricht worden vanuit het perspectief van makelaarskantoren maar óók vanuit het perspectief van makelaars (potentiële franchisenemers). Het doel van het onderzoek is om inzicht te verkrijgen in de mate waarin het mogelijk is om voor beide partijen een winstmogelijkheid te genereren.

1.5 Onderzoeksontwerp

In dit onderzoek wordt zowel kwantitatief onderzoek als kwalitatief onderzoek verricht om een antwoord te formuleren op de onderzoeksvraag. Op deze manier is het mogelijk om inzicht te verkrijgen in de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijk én agrarisch makelaars. Uiteindelijk zullen de antwoorden van de deelvragen leiden tot een antwoord op de hoofdvraag.

1.6 Hoofdvraag

De onderzoeksvraag die centraal staat in dit rapport luidt als volgt:

Wat zijn de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland en op welke wijze kan een herpositionering bewerkstelligd worden?

1.7 Deelvragen

1. Wat is de huidige situatie inzake de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland?
2. Wat zijn de voorwaarden waar een franchiseovereenkomst aan moet voldoen om kans te hebben op slagen?
3. Wat zijn de voordelen van franchising voor een franchisenemer?
4. Welke andere uitbreidingsmogelijkheden heeft een agrarisch vastgoedkantoor?
5. Wat zijn de best practices inzake de uitbreidingsmogelijkheden?
6. Wat levert makelaars een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor op?

1.8 Doelstelling

Het doel van dit onderzoek is het verkrijgen van inzicht inzake de uitbreidingsmogelijkheden door franchise van landelijk en agrarisch vastgoedkantoren in Nederland. Op basis van dit rapport kunnen vastgoedkantoren overwegingen maken om uit te breiden doormiddel van franchise.

1.9 Theoretische verkenning

Juist in een turbulente en veeleisende omgeving is een herpositionering het antwoord op een veranderende vraag, op deze manier kan men zich ook onderscheiden van de concurrentie. Uit de dagelijkse makelaardijpraktijk blijkt dat een makelaarskantoor vaak vrijwel iedere opdracht aanneemt en zo lijkt het moeilijk om zich echt te richten op een specifieke doelgroep. Desalniettemin, juist in tijden van turbulentie en crisis is het belangrijk om een onderscheidend woningaanbod aan te bieden zodat een concurrentievoordeel gegenereerd wordt. Strategische marketing kan hierin een invloedrijke rol vervullen. Operationele marketing kan altijd in een ander stadium ondersteuning bieden zodra enig begrip is gecreëerd van de doelgroep samenstelling en er een adequaat concurrerend vermogen is opgebouwd. De NVM, door velen gezien als dé partij die zich het meest sterk maakt voor de belangen van de makelaar, maakt tevens het meeste gebruik van operationele marketing maar verricht tevens de nodige inspanningen op het gebied van strategische marketing. Zo laat de NVM verschillende onderzoeken uitvoeren naar de huidige turbulentie in de huidige woningmarkt, ze schrijft beleidsdocumenten gericht op het veranderende consumentengedrag, segmentatie en strategische positionering van het (kleine) makelaarskantoor. Juist dergelijke handreikingen en handvatten zijn waardevol voor de makelaar om een dieper begrip te krijgen van segmenteren, targetting en positionering. Aan de basis van de verschillen in strategische marketing en marktgerichtheid ligt het concept van pro activiteit, een belangrijke theoreticus onderscheid vier strategie houdingen die elk op een bepaalde mate van actie gericht zijn (Ackoff, 1981). Dit zijn respectievelijk een inactieve, reactieve, proactieve en interactieve strategie houding. Het aannemen van een zekere strategie kan bepalend zijn voor het strategisch marketinggebruik en de marktgerichtheid van het makelaarskantoor. Juist een hoge mate van pro activiteit kan succesvol zijn in een nieuwe en veeleisende markt. (Ackoff 1981) onderscheidt de vier basis oriëntaties ten opzichte van planning, dergelijke oriëntaties kunnen ook gezien worden strategiehoudingen. De verschillende houdingen die Ackoff onderscheidt (1981) lijken in relatie te staan tot het belangrijke proces van strategische marketingplanning en de hieruit voortvloeiende processen.

Segmentatie, zijnde het proces van het onderverdelen van de markt in groepen van klanten met vergelijkbare behoeften, wensen en gedrag (Blythe en Megicks, 2010) is een noodzakelijk proces voor het makelaarskantoor. Vrijwel alle ondernemingen hebben te maken met beperkte middelen en beperkte bronnen. Er dient aldus gekeken te worden welke klanten het meest winstgevend zijn voor het makelaarskantoor. Om deze winstgevende klanten te traceren is het raadzaam eerst te kijken naar de verschillende niveaus waarop men opereert. Het proces van segmentatie verloopt volgens (Blythe en Megicks 2010) op een viertal niveaus. Ten eerste is er massamarketing, hierbij is vrijwel geen sprake van segmentatie, een commercieel bureau dat op dit niveau marketing bedrijft richt zich eerder op het produceren van het product en het leveren van de dienst. Bij gesegmenteerde markten daarentegen hebben marketeers substantiële groepen

mensen met vergelijkbare behoeften geïdentificeerd en hebben de marketeers ook de middelen achterhaald waarmee deze behoeften bevredigd kunnen worden. Het bedrijf in kwestie zal bepalen op welke segmenten men zich wil richten en hoe de middelen en bronnen hieraan kunnen worden toegewezen. Nichemarketing wordt doorgaans gehanteerd door ondernemingen met zeer beperkte middelen dan wel bronnen of door bedrijven met een zeer hoog expertiseniveau op een bepaald gebied. De marketeers die zich intensief met nichemarketing bezig houden, richten zich met name op een klein segmenten, de producten worden aangeboden die zorgvuldig op dat specifieke segment gericht zijn. Tenslotte is er sprake van micromanagement, men stemt op dit niveau binnen het bedrijf de producten dan wel diensten zorgvuldig af op de wensen en verwachtingen van de specifiek uitgekozen consument.

1.10 Leeswijzer

Om een duidelijk overzicht te geven van dit rapport zal de structuur in dit hoofdstuk besproken worden. Het vervolg van dit onderzoek bestaat uit vier hoofdstukken die ieder een ander thema behandelen. Hoofdstuk twee geeft toelichting op de onderzoeksmethodologie en de meetinstrument die ingezet zijn om het onderzoek uit te kunnen voeren. In het derde hoofdstuk worden de resultaten van het onderzoek gepresenteerd en behandeld. Hoofdstuk vier zal bestaan uit de analyse van de resultaten om zo een goed breed beeld te krijgen van het onderzoek wat gedaan is. Hoofdstuk vijf zal een conclusie ten aanzien van de hoofdvraag en de deelvragen geven en er wordt afgesloten met een aanbeveling.

2. Methodologie

Aan de hand van een helder opgezette onderzoeksmethode kan een onderzoek valide en betrouwbaar uitgevoerd worden. Dit hoofdstuk geeft de onderzoekopzet weer. Het omschrijft hoe er per deelvraag data verzameld is en middels welke meetinstrumenten de onderzoeksresultaten verzameld zijn.

2.1 Dataverzamelingsmethode

Uitbreidingsmogelijkheden voor landelijk en agrarisch makelaars op basis van franchise vergt een multidisciplinair inzicht van de verschillende betrokken partijen. In dit onderzoek is gekozen voor zowel kwalitatief onderzoek als kwantitatief onderzoek. Teneinde een antwoord te kunnen formuleren op verschillende deelvragen, wordt gebruik gemaakt van semigestructureerde interviews. Een belangrijk punt wat mij tot deze kwalitatieve onderzoeksmethode (interviewen) heeft laten komen, is de ruimte tijdens het gesprek om te kunnen uitwijken naar onderwerpen of opvattingen die de geïnterviewde partijen belangrijk vinden. Zo beperk ik de waarheidsvinding als onderzoeker, niet. Een nadeel van deze methode is dat het veel tijd kost, het kan tevens lastig zijn om de focus van het interview te richten.

Om de interviews soepel te laten verlopen is er gekozen voor interviews waarbij de structuur vooraf is bepaald. Het vooraf opgestelde interview zal de leidraad vormen voor het gesprek. Het interview zal op de computer in de vorm van een gespreksverslag worden uitgewerkt en geanalyseerd.

Idealiter wordt gebruik gemaakt van verschillende dataverzamelingsmethoden. Zoals eerder aangegeven wordt gebruik gemaakt van semigestructureerde interviews. Het doel van het interview is om de beweegredenen, wensen en verwachtingen van de onderzoekspopulatie in kaart te brengen. Een open, semigestructureerd interview geeft heldere en betrouwbare informatie, op deze manier kan een bijdrage geleverd worden aan het antwoord op de onderzoeksvraag (Verhoeven, 2011). Aan de hand van een vooraf opgestelde vragenlijst wordt de respondent stapsgewijs bevraagd door de onderzoeker, de respondent wordt voor de aanvang van het onderzoek op de hoogte gebracht van de aanleiding, inhoud en doelstelling van het onderzoek. Het voordeel van een semigestructureerd onderzoek is het feit dat er ruimte is voor een eigen inbreng door de mogelijkheid van het stellen van open vragen. Eventuele gesprekstechnieken die kunnen helpen bij het achterhalen van de gewenste informatie is bijvoorbeeld het samenvatten van het antwoord, het doorvragen naar achterliggende motieven en het concretiseren van onduidelijke, vage antwoorden.

Om het beantwoorden van de vragen zo eenvoudig mogelijk te maken, wordt tevens gebruik gemaakt van verschillende stellingen die op een 4-Likertschaal (helemaal akkoord, akkoord, neutraal, niet akkoord) ingeschaald kunnen worden. De stellingen zullen betrekking hebben op de begrippen die worden onderzocht in dit onderzoek, te weten; personeelstekort, franchise-ondernemingen en de landelijke makelaardijsector. Er is gericht om zes makelaars te interviewen en vijf vastgoedkantoren met personeel en twee vastgoedkantoren reeds werkzaam met franchise.

Tevens wordt een beroep gedaan op de literatuur, door de best practices op het gebied van mogelijke HRM-oplossingen te combineren met de specifieke informatie omtrent makelaardij van landelijke objecten, is het mogelijk om vooronderzoek te doen alsmede om middels de beschikbare literatuur een antwoord te formuleren op de deelvragen. Door de bestudering van de literatuur is het ook mogelijk om gerichte en adequate vragen te stellen aan de respondenten. Op deze manier wordt de betrouwbaarheid van het onderzoek ondersteund. Doordat de onderzoeker veel weet van het onderwerp is het mogelijk om de respondenten gericht te bevragen en door te vragen bij vage antwoorden. Tevens zorgt het gebruik van meerdere databronnen naast elkaar ervoor dat de kwaliteit van de validiteit effectief geborgd wordt. Vanwege het feit dat er in dit onderzoek zowel literatuur als semigestructureerd interviews gebruikt worden om een antwoord te formuleren op de centrale onderzoeksvraag, kan men spreken van triangulatie (Teunissen, 1985).

2.2 Onderzoeksmethode per deelvraag

1. Wat is de huidige situatie inzake de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland?

Agrarische en landelijke vastgoedkantoren in Nederland bieden hun diensten aan een specifieke groep klanten. De vraag of er uitbreidingsmogelijkheden zijn opgenomen in het interview met vastgoedkantoren werkzaam in deze branche. Dit gebeurt via de kwalitatieve onderzoeksmethode zoals hierboven beschreven.

2. Wat zijn de voorwaarden waar een franchiseovereenkomst aan moet voldoen om kans te hebben op slagen?

Voor de beantwoording van deze deelvraag is gekozen voor een kwalitatief onderzoek middels deskresearch en interviews.

3. Wat zijn de voordelen van franchising voor de franchisenemer

Deze deelvraag is één van de cruciale deelvragen om tot de beantwoording van de hoofdvraag te komen. Om deze deelvraag te kunnen beantwoorden is onderzoek uitgevoerd door middel van interviews met vastgoedkantoren.

4. Welke andere uitbreidingsmogelijkheden heeft een agrarisch vastgoedkantoor?

Om tot een antwoord te komen op deze deelvraag zullen er verschillende agrarische vastgoedkantoren geïnterviewd worden zowel in Nederland als in het buitenland om zo op verschillende uitbreidingsmogelijkheden te komen. Ook wordt er gekeken of er literatuur beschikbaar is die iets over deze deelvraag kan zeggen.

5. Wat zijn de best practices inzake de uitbreidingsmogelijkheden?

Om deze deelvraag te beantwoorden zullen er interviews worden afgenomen met vastgoedkantoren en makelaars.

6. Wat levert makelaars een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor op?

Deze deelvraag is vergelijkbaar met de derde deelvraag alleen concreter. Om deze vraag te beantwoorden wordt er gekeken naar contracten die nu al actueel in de markt staan en interviews met franchisenemers die een contract hebben lopen.

2.3 Onderzoekspopulatie

De onderzoekspopulatie in het onderhavig onderzoek wordt gevormd door zowel makelaars als de vastgoedkantoren. In dit onderzoek worden dertien interviews afgenomen zes bij makelaars vijf bij vastgoedkantoren met personeel in loondienst en twee bij vastgoedkantoren reeds werkzaam met franchise. Om de betrouwbaarheid van dit onderzoek te vergroten worden er respondenten gekozen uit verschillende gebieden in Nederland. Door beide groepen te interviewen kan een omvattend beeld worden gevormd ten aanzien van de problematiek, de verwachtingen van de verschillende betrokken partijen, mogelijke oplossingsrichtingen, causale verbanden en de bestaansfunctie van de organisatie (Verhoeven, 2011). Door grondig onderzoek te doen naar de bedrijfsdoelstellingen en de wijze waarop deze doelstellingen -ondanks de problematiek- gerealiseerd kunnen worden, kan een overzicht aan strategieën en best practices aangereikt worden in de vorm van een onderzoeksrapport.

2.4 Onderzoeksmateriaal

2.4.1 Notitie apparatuur

De apparatuur waarmee het gespreksverslag van de interviews genoteerd wordt, is een macbook. Vooraf aan het interview zal aan de geïnterviewde personen worden meegedeeld dat er tijdens het gesprek een gespreksverslag gemaakt zal worden.

2.4.2 Procedure

Er is een kandidatenlijst vastgesteld voor het afnemen van de interviews, zo ook een topiclijst. Met deze kandidaten is een afspraak gemaakt voor de interviews. De interviews hadden een tijdsduur van ongeveer dertig minuten.

2.4.3 Criteria

Om de groep respondenten op betrouwbare wijze samen te stellen, is er een aantal criteria opgesteld, deze criteria luiden als volgt:

- Makelaar in loondienst
- Vastgoedkantoor met personeel
- Werkzaam in Nederland
- Werkzaam in de landelijk en agrarische vastgoedsfeer

2.4.4 data analyse

De interviews worden omgezet in een gespreksverslag. De interviews zijn afgenomen op basis van een vooraf gemaakt interviewformat zowel voor vastgoedkantoren als voor makelaars in loondienst om zo de lijn richting deelvragen scherp te houden. Dit interviewformat is te vinden in de bijlage van dit verslag. Tijdens de interviews zijn geen suggestieve vragen gesteld maar is er de volledige vrijheid gegeven aan de respondenten om het gesprek elke kant op te laten gaan.

2.4.5 meetinstrumenten

Teneinde een adequaat antwoord te kunnen formuleren op de onderzoeksvraag, worden tijdens de semigestructureerde interviews vragenlijsten, topic lijsten en stellingen gebruikt.

2.4.6 validiteit en betrouwbaarheid

Bij het schrijven van dit onderzoeksrapport wordt vanzelfsprekend gestreefd naar een valide, betrouwbaar onderzoek, invloeden die de uitkomsten van het onderzoek kunnen bepalen, worden zoveel mogelijk in kaart gebracht zodat de invloed herkend en beperkt kan worden (Donk en Lanen, 2012). In dit onderzoek wordt de methodiek van triangulatie gebruikt, dit houdt in dat de diverse databronnen zoals semigestructureerde interviews en literatuur naast elkaar wordt gebruikt zodat de onderzoeksgegevens zo optimaal mogelijk worden geverifieerd. Door dit verifiëren en het op juistheid controleren van onderzoeksresultaten, is het mogelijk om de kwaliteit, de validiteit en daarmee de betrouwbaarheid zo veel mogelijk te vergroten. De antwoorden die voortkomen uit de semigestructureerde interviews worden gezien in het licht van de literatuur en de beschikbare theoretische kennis. Door middel van het stellen van open vragen tijdens de semigestructureerde interviews is het mogelijk om achter de beweegredenen van de respondent te komen. Middels de gesloten vragen is het mogelijk om de validiteit van het onderzoek te verhogen.

3. Onderzoeksresultaten

Het volgende hoofdstuk is tot stand gekomen door de resultaten uit de afgenomen interviews. In totaal zijn er dertien interviews uitgevoerd. Dit zijn er twee meer dan wat er vooraf gepland stond. Deze twee interviews zijn uitgevoerd om een uitvoerig antwoord te kunnen geven op de deelvragen.

Te allen tijde is de privacy van de vastgoedkantoren en hun personeel beschermd. Gegevens die de privacy kunnen schenden, zijn achterwege gelaten. De verschillende antwoorden zijn onder elkaar gezet, indien meerdere malen hetzelfde antwoord wordt gegeven. Dan is ervoor gekozen om dit eenmalig onder de deelvraag te zetten. De samengevatte gespreksverslagen per interview zijn te vinden in de bijlagen bij dit verslag.



Figuur 1 respondenten onderzoek

3.1 Beantwoording deelvragen

Binnen dit hoofdstuk zal er een antwoord gegeven worden op de deelvragen die zijn opgesteld in het vooronderzoek. Om deze deelvragen te kunnen beantwoorden zijn er interviews afgenomen met vastgoedkantoren en makelaars in loondienst. De gespreksverslagen van de interviews zijn toegevoegd in het hoofdstuk bijlagen.

3.1.1 Wat is de huidige situatie inzake de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland?

Deze deelvraag is zo goed mogelijk beantwoord op basis van de interviews die gehouden zijn bij zeven landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland. Er is ook gezocht naar literatuur inzake deze deelvraag dit blijkt echter een nog niet reeds onderzocht onderwerp.

Volgens de respondenten van de interviews zijn de uitbreidingsmogelijkheden zeer beperkt. Er wordt hier zelden aandacht aan besteed en er zijn daarom in de agrarische makelaardij slechts een paar bedrijven die zich hier mee bezig houden. Deze bedrijven zijn benaderd en enkele van hen hebben ook informatie verstrekt voor het verdere onderzoek. Bij de andere vijf vastgoedkantoren die benaderd zijn voor dit onderzoek gaven 3 kantoren aan regelmatig zelfstandige makelaars in te huren (ILAV 1.3, ILAV 2.3, ILAV 3.3) en twee kantoren die enkel met personeel op basis van loondienst werken (ILAV 4.3, ILAV 5.3). Geen enkele van deze kantoren geeft aan te werken op basis van franchise.

Opvallend in de resultaten is dat 60% van de respondenten aangaf regelmatig te werken met zelfstandige makelaars, hieruit valt op te maken dat deze kantoren verder kijken als de traditionele loondienststructuur en daarmee al de eerste stap richting franchise hebben gezet.

Concluderend kunnen we stellen dat franchise binnen de agrarische en landelijk vastgoedkantoren in Nederland nog in z'n kinderschoenen staat maar de eerste stappen richting franchise al wel gezet zijn door vastgoedkantoren met het inhuren van zelfstandig makelaars.

3.1.2 Wat zijn de voorwaarden waar een franchiseovereenkomst aan moet voldoen om kans te hebben op slagen?

Deze deelvraag is beantwoord op basis van een combinatie tussen de interviews met vastgoedkantoren die reeds werkzaam zijn met franchise en voorbeelden van franchisecontracten die verkregen zijn uit de woningmakelaardij. Deze kunt u vinden in bijlage 3. Ook is er uit de literatuurstudie een antwoord gevonden op deze deelvraag.

De voorwaarden waar franchiseovereenkomsten aan moeten voldoen om kans te maken op slagen, zijn volgens eigenaren van vastgoedkantoren respectievelijk. Er moet een goede overeenkomst zijn tussen het percentage wat voor de franchisegever is en wat voor de franchisenemer is. Ook is het volgens

vastgoedkantoren belangrijk om een minimale prestatie-eis te stellen of een vast jaarlijks bedrag wat door de franchisenemer betaald dient te worden voor de vaste kosten. Wat mogelijk een belangrijk nadeel volgens vastgoedkantoren voor de franchise is, is dat ze vermoeden dat de binding met het kantoor minder is ten opzichte van het personeel in loondienst.

Om directe randvoorwaarden concreet te maken, is er contact gezocht met woningmakelaarskantoren die al met franchise werken. Dit is gedaan om hiermee een vertaalslag te maken voor de agrarische makelaardij. Deze kantoren gaven aan dat er randvoorwaarden zijn. Om een franchiseovereenkomst tot een succes te kunnen maken, moeten deze randvoorwaarden gesteld worden. Zo moet er volgens vastgoedkantoren sprake zijn van een minimale omzet die franchisenemers dienen te halen. Hieruit komt dan een minimaal inkomen. Op deze manier kan de productiviteit gewaarborgd worden en zo valt er voor beide partijen winst te behalen. Uiteraard moet het percentage van de omzet die voor de franchisenemer en voor de franchisegever is, wel worden afgesproken. Zulke percentages lopen per kantoor sterk uiteen. Ook werken enkele kantoren met een standaard bijdrage vanuit de franchisenemer en is het percentage over de omzet vervolgens lager.

Een andere belangrijke randvoorwaarde is dat de franchisegever het inzicht heeft op wat de franchisenemer doet. Zo kan hij zien aan welke opdrachten er gewerkt wordt en hij kan de voortgang van de projecten zien. Uiteindelijk draagt de franchisenemer wel de naam van de franchisegever. Daarom willen de franchisegevers in de woningmakelaardij een bepaald inzicht hebben in de mate waarin hun kwaliteitseisen gewaarborgd worden door de franchisenemers. In bijlage drie zijn enkele voorbeelden van mogelijke franchiseovereenkomsten uit de woningmakelaardij opgenomen. Deze contracten zullen in het agrarisch vastgoed niet sterk verschillen omdat de inkomst stromen grotendeels vergelijkbaar zijn.

Leblebici en Shalley stellen dat bij dat bij franchising, ondernemers, resources de behoefte aan onafhankelijkheid en flexibiliteit trachten te bereiken door het vastleggen in contracten. Franchise contracten bevatten eigendomsrechten, risicobepalingen, betalingsovereenkomsten en werkverdelingsafspraken (Shalley, 1996)

Concluderend kan er gesteld worden dat een franchiseovereenkomst moet voldoen aan een goede afspraak over de werkverdeling, een minimale omzet eis of een vaste jaarlijkse bijdrage van de franchisenemer, goede afspraken over hoe de franchisegever zijn controlerende functie om de kwaliteitseisen te waarborgen inneemt.

3.1.3 Wat zijn de voordelen van franchising voor de franchisenemer?

Het antwoord van deze deelvraag is tot stand gekomen door de afgenomen interviews met meerdere makelaars en door te zoeken in de literatuur wat er bekend is rondom franchising in het algemeen.

Uit de interviews met de makelaars zijn meerdere voordelen naar voren gekomen. Zo bleek dat flexibele werktijden en het zelf in kunnen delen van de

tijd als een belangrijk voordeel wordt gezien (IML2.4). In andere interviews kwam vooral naar voren dat de mogelijkheid om financieel een beter resultaat te behalen bij goede verkopen als een belangrijk voordeel van franchise wordt gezien (IML1.4, IML 4.4 en IML5.4). Ook de fiscale voordelen die er als franchisenemer (ondernemer) gelden worden door sommigen makelaars gezien als voordeel (IML5.4).

De beslissing om franchisenemer te worden is deel van een groter en complex proces bij de ondernemer. Daarbij spelen vooral de mogelijk voordeelfactoren als zelfstandigheid en onafhankelijkheid een belangrijke rol (P.J., 1999). Desalniettemin is het duidelijk dat bij de voordelen van franchising ook naar de sociale als economische gronden wordt gekeken door de potentiële franchisenemer. Wat zal er kunnen veranderen ten opzichte van zijn huidige sociale en financiële levensplaatje? (Stanworth, 1995).

Er kan dus gesteld worden dat voor een franchisenemer er fiscaal voordelen zijn om franchisenemer te worden. Ook zelfstandigheid en onafhankelijk zijn voordelen waar de franchisenemer baat bij heeft. Echter is het uiteindelijk een beslissing van de franchisegever, deze moet bereid zijn het financiële risico te nemen.

3.1.4 Welke andere uitbreidingsmogelijkheden heeft een agrarisch vastgoedkantoor?

Het antwoord op deze deelvraag is gevormd uit de interviews met agrarische en landelijke vastgoedkantoren.

Uit de interviews met de vastgoedkantoren bleek dat er meerdere uitbreidingsmogelijkheden zijn voor agrarische vastgoedkantoren. Uitbreiden door personeel aan te nemen in loondienst vormt één van de mogelijkheden. Voor de inzet en het contact met het kantoor is dit een zeer goede mogelijkheid. Een groot nadeel hiervan is echter de constante loonkosten met zeer sterk wisselende inkomstenstromen (Zandbergen, 2019)(VWF1.3).

Uitbreiden door het inhuren van zelfstandige makelaars is nog een mogelijkheid om tot uitbreiding te komen. Uit de interviews bleek dat meerdere vastgoedkantoren regelmatig zelfstandige makelaars inhuren om werkzaamheden voor ze uit te voeren (ILAV1.3, ILAV2.3, ILAV 3.3). Het voordeel hiervan is dat als het werk wegvalt de loonkosten ook geen doorgang vinden. Het kost het vastgoedkantoor daarom geen onnodig geld. Het nadeel van zelfstandige makelaars inhuren is dat zij vaak werkzaam zijn voor meerdere kantoren. Daardoor bestaat er de mogelijkheid dat er een matig tot zwakke inzet wordt getoond voor een vastgoedkantoor, de basis is dan derhalve zwak te noemen.

Concluderend kunnen we stellen dat een agrarisch vastgoedkantoor twee uitbreidingsmogelijkheden heeft. Namelijk door middel van personeel aan te nemen in loondienst of door het inhuren van zelfstandig makelaars.

3.1.5 Wat zijn de best practices inzake de uitbreidingsmogelijkheden?

Deze deelvraag is beantwoord door het uitvoeren van meerdere interviews bij eigenaren van agrarische en landelijke vastgoedkantoren in Nederland.

De best practices zijn methoden die zich bewezen hebben dat zij de beste zijn. Als je dit reflecteert op uitbreidingsmogelijkheden voor agrarische vastgoedkantoren, dan komt men snel uit bij makelaars in loondienst. De afgelopen decennia hebben vastgoedkantoren zich voornamelijk uitgebreid door personeel in loondienst aan te nemen. Interviews lieten zien dat dit niet door alle partijen als voordelig werd ervaren (IML1.3 IML2.3 IML3.3 IML4.3 IML5.3 IML6.3). Men staat open voor een andere, misschien zelfs betere manier voor uitbreiding. Omdat er uit deze interviews geen direct voorbeeld kwam om deze deelvraag concreet te beantwoorden, is ervoor gekozen om nog twee interviews te houden met vastgoedkantoren die al langere tijd op franchisebasis werken. Beide kantoren gaven aan dat ze een heel ander franchisecontract hebben. De een gaf aan zich volledig te richten op het ontnemen van de zorgen van de franchisenemers voor alle promotie en backoffice werkzaamheden, zodat de franchisenemer zich volledig kan richten op het aankopen, verkopen en taxeren van objecten. De ander gaf aan een heel andere vorm van franchise te bieden. Dit door enkel de naam, het logo en de website aan te bieden aan de franchisenemer. Alle andere werkzaamheden zoals telefoondiensten en regio gericht promotiewerk blijft daarom bij de franchisenemer. De eerstgenoemde variant gaf aan dat zij meer succes hebben met het aantrekken van franchisenemers. Zoals in het interview naar voren kwam is voor de franchisenemer niet alleen een positief punt als alle backoffice werkzaamheden voor de franchisegever zijn, maar is het ook op fiscaal punt interessant voor de franchisenemer. Dit komt omdat zij voor de belastingdienst zelfstandig ondernemer zijn (IML2.5) (IML5.4).

Concluderend kan dus gesteld worden dat vastgoedkantoren de laatste jaren zich voornamelijk hebben uitgebreid door middel van loondienst. Verder komen uit de franchise best practices twee verschillende vormen naar voren.

3.1.6 Wat levert makelaars een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor op?

Om deze deelvraag te beantwoorden zijn er makelaars en vastgoedkantoren geïnterviewd.

Een franchiseovereenkomst kan een makelaar veel bieden. Om te beginnen kan het vrijheid geven. Vrijheid in de vorm van werktijden en werkzaamheden. Dit is iets waar veel makelaars in loondienst naar smachten (IML2.4 IML 1.4 IML6.4). Ook biedt het een andere beloningsstructuur. De franchisenemer ziet direct resultaat van de gedane werkzaamheden en ziet zo meer direct resultaat van zijn prestaties. Hier staat daarom wel iets tegenover, zoals eigen verantwoording kunnen nemen om daadwerkelijk iets te presteren, ook als er geen verplichte werktijden of andere verplichtingen tegenover staan. Uit de interviews met makelaars in loondienst bleek dat slechts de helft het ziet zitten om als franchisenemer of zelfstandig makelaar te werken, de andere helft ziet het financiële risico niet zitten (IML1.2 IML2.2 IML3.2 IML4.2 IML5.2).

Concluderend kan gesteld worden dat een franchiseovereenkomst met een vastgoedkantoor een makelaar veel kan bieden namelijk vrijheid, direct financieel resultaat en een andere beloningsstructuur.

4. Discussie

In dit hoofdstuk zal de validiteit van de resultaten van het onderzoek besproken worden.

4.1 Validiteit

De validiteit binnen dit onderzoek is gewaarborgd door gebruik te maken van bestaande vragenlijsten die eerder gebruikt zijn in onderzoeken naar de (her)positionering van makelaars. Door deze vragenlijsten in te zien en te kijken op welke vlakken er aanvullend onderzoek gedaan kon worden, is het mogelijk gemaakt om de validiteit van de onderzoeksresultaten te verhogen. Bovendien is er gericht gekeken naar de behoeften en mogelijkheden omtrent uitbreidingsmogelijkheden voor agrarische makelaars in Nederland. Het doel was om elf interviews af te nemen. Tijdens mijn onderzoek kwam ik tot de conclusie dat dit een te beperkt beeld zou geven. Tijdens het onderzoek heb ik het aantal interviews uitgebreid tot dertien interviews. Als ik het onderzoek nogmaals moest doen zou ik de interviews gedeeltelijk aanpassen. Ik denk dat ik het meer zou richten op hoe buitenlandse agrarische makelaars het doen en deze over dit onderwerp interviewen, omdat de agrarische markt op mondiaal niveau een stuk groter is dan de woningmarkt. Op deze manier kan een internationaal benchmark omtrent de positionering van makelaars verricht worden.

4.2 Resultaten

Uit de interviews bleek dat vastgoedkantoren momenteel veel moeilijkheden ondervinden bij een uitbreiding. Het nut van het onderzoek werd daarom wederom bevestigd. Een verbeterpunt zou kunnen zijn dat ik iets dichterbij de lijn van de vooraf opgestelde vragen van de interviews moet blijven. Dit is grotendeels aan mij als vragensteller te wijten, omdat het moeilijk was om de focus te richten op de daadwerkelijk opgestelde vragen bij de semigestructureerde interviews. Deelvraag twee kon door middel van de interviews bij de agrarische vastgoedkantoren niet goed beantwoord worden. Daarom zijn er meerdere woningmakelaars die werkzaam zijn met franchise benaderd om franchisecontracten te delen. Hiermee is de vertaalslag gemaakt naar de agrarische makelaardij. In de literatuur was ook geen concrete informatie over agrarisch en landelijk makelaars te vinden maar is ook vertaalslag gemaakt met franchise in andere branches om op deze manier zo goed en gebalanceerd mogelijk de deelvragen te kunnen beantwoorden bij een toekomstig vervolgonderzoek zou het goed zijn om er dus rekening mee te houden dat er voornamelijk in andere branches gezocht dient te worden voor informatie.

4.3 Beperkingen

Een beperking voor dit onderzoek was het korte tijdsbestek. Het was in een korte periode lastig om een goed en duidelijk antwoord te kunnen geven op dit uitgebreide vraagstuk. Het onderzoek wordt ook beperkt door de onderzoeksopzet die gevolgd moest worden om het als afstudeerwerkstuk te kunnen gebruiken. Dit kostte extra tijd omdat het onderzoek moest voldoen aan voorschriften die in het algemeen voor een afstudeerwerkstuk zijn gesteld en niet specifiek gericht zijn op verschillende onderwerpen. Hierdoor ontstond een grotere tijdsdruk voor het inhoudelijke onderzoek. Van tevoren waren deze eisen al bekend, maar pas tijdens het daadwerkelijke uitvoeren van het onderzoek heb ik ondervonden dat dit mijn onderzoek beperkt heeft. Het volgen van deze voorschriften voor het afstudeerwerkstuk kostte meer tijd dan ik vooraf had gedacht.

Daarnaast vertegenwoordigt dit onderzoek slechts een deel van de agrarische makelaars in Nederland. Door makelaars uit verschillende gebieden in Nederland te interviewen is de beperktheid een stuk kleiner geworden, maar dit is nog steeds wel aanwezig.

Een andere beperking die een belangrijke rol heeft gespeeld tijdens dit onderzoek is de geslotenheid van de agrarische makelaars in Nederland. Meerdere malen ben ik tegen het feit aangelopen dat zowel makelaars als vastgoedkantoren inhoudelijk weinig informatie wilden vrijgeven. Wanneer ik wel informatie kon krijgen moest ik overal beloven dat ik het anoniem zou vermelden. In de bijlage zijn daarom wel de gespreksverslagen en de kantoren waarmee ik contact heb gehad te vinden. Deze zijn alleen niet aan elkaar gekoppeld om de anonimiteit te kunnen waarborgen.

4.4 Onderzoek waarde

Het huidige onderzoek is een aanvulling op de bestaande literatuur. Het onderzoek is praktijkgericht op een alledaags probleem bij agrarische vastgoedkantoren in Nederland. Het onderzoek kan direct gebruikt worden en kan de agrarische vastgoedkantoren in Nederland inzicht geven over de mogelijkheden tot uitbreiding.

4.5 Afwijking onderzoek

Tijdens het onderzoek bleek dat er een uitgebreidere groep respondenten nodig was om tot een meer uitgebreide en gefundeerde conclusie te komen. Hiervoor zijn twee makelaarskantoren benaderd en geïnterviewd die al meerdere jaren met makelaars op franchisebasis werken. Het gespreksverslag hiervan is ook terug te vinden in de bijlage. Ook bleek de geslotenheid van de agrarische vastgoedkantoren en makelaars een lastig punt. Hierdoor is er tijdens het onderzoek niet alleen naar agrarische en landelijke vastgoedkantoren gekeken, maar ook naar franchise in andere sectoren waarmee de vertaalslag is gemaakt hoe ervaringen en resultaten van andere branches toegepast kunnen worden op de agrarisch en landelijk vastgoedkantoren.

4.6 Vervolgonderzoek

Tijdens dit onderzoek zijn de voorwaarden voor een franchisecontract onderzocht. Er zou een vervolgonderzoek kunnen komen die de concreet financiële randvoorwaarden voor een goed uitgebalanceerd franchisecontract kan onderzoeken. Hieruit zou een concept-franchisecontract voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren kunnen ontstaan.

5. Conclusie en Aanbeveling

5.1 Inleiding

In dit onderzoek is er gezocht naar een antwoord op de volgende vraag: "Wat zijn de franchise uitbreidingsmogelijkheden voor landelijke en agrarische vastgoedkantoren in Nederland en op welke wijze kan een herpositionering gerealiseerd worden?".

Om deze vraag te beantwoorden is er onderzoek verricht door middel van interviews bij agrarische vastgoedkantoren en makelaars. Aan de hand van deze data zijn er conclusies getrokken die in dit hoofdstuk kenbaar worden gemaakt.

5.2 Resultaten

Agrarische vastgoedkantoren zoeken uitbreidingsmogelijkheden buiten de traditionele loondienststructuur. De reden hiervoor is dat de agrarische makelaardij een branche is met een zeer wisselend inkomstestroom. Door geen of minder personeel in loondienst te hebben, wordt het risico op faillissement in tijden dat er minder winst gerealiseerd wordt, verkleind.

In de interviews met makelaars in loondienst waren er twee aspecten die opvielen. Ten eerste gaven de makelaars in loondienst aan dat zij verlangen naar meer vrijheid. Hiermee wordt voornamelijk de vrijheid door het niet te hoeven volgen van de verplichte werktijden en vakanties bedoeld. Ten tweede gaven de makelaars in loondienst aan dat zij het als vervelend ervaren dat zij niet financieel mee kunnen profiteren in de jaren dat het goed gaat met de verkoop. Dit zorgt ervoor dat zij steeds ongemotiveerder zijn en daardoor ook minder productief werken. Makelaarskantoren die reeds werkzaam zijn met franchise gaven aan dat franchise voor hun een uitkomst is wat deze twee punten betreft.

5.3 Conclusie

Franchise kan uitkomst bieden voor beide partijen. Zo geeft het een vastgoedkantoor minder risico's en geeft het de franchisenemer vrijheid en direct financieel resultaat bij behaalde verkopen. Er wordt een overeenkomst opgesteld tussen franchisenemer (makelaar) en franchisegever (vastgoedkantoor). Hoe deze overeenkomst er precies uit ziet verschilt per situatie.

De franchise uitbreidingsmogelijkheden voor een agrarisch vastgoedkantoor in Nederland zijn onder te verdelen in twee categorieën. De eerste is een franchise waarbij alleen de naam van een vastgoedkantoor gebruikt wordt en de tweede is een franchise waarbij de zorgen van de franchisenemer volledig ontnomen worden, wat vaak backoffice werkzaamheden (administratie, promotie, telefoonservice) betreft. De laatste variant boekt meer succes bij de respondenten van dit onderzoek. Het advies voor agrarische vastgoedkantoren is dan ook om uitbreiding te zoeken in franchise waarbij het vastgoedkantoor de administratie en het telefoonverkeer op zich neemt. De verkoop, aankoop en het taxatiewerk komt dan bij de franchisenemer te liggen.

5.4 Vervolgonderzoek

In een vervolgonderzoek zou een franchisecontract voor de agrarische makelaardij inhoudelijk verder onderzocht kunnen worden. Op basis daarvan kan er dan een concept-franchisecontract worden opgesteld voor de landelijk en agrarisch makelaardij in Nederland.

Bibliografie

- Agrarisch, Z. k. (2019, 3 12). *Zakelijk kadaster*. Opgehaald van Kadaster: <https://zakelijk.kadaster.nl/agrarische-grond>
- akkerbouwactueel. (2019, 3 12). *akkerbouwactueel*. Opgehaald van akkerbouwactueel: <https://www.akkerbouwactueel.nl/nieuwsartikel/2018/meer-agrarische-bedrijven-te-koop-maar-minder-woorden-verkocht/b24g18c33o2727/>
- B Cambre, H. W. (2006). *Een samenleving onderzocht : methoden van sociaal-wetenschappelijk onderzoek*. Standaard Uitgeverij.
- boerenbusiness. (2018, 11 3). *boer en business*. Opgehaald van boer en business: <https://www.boerenbusiness.nl/grond/artikel/10882022/arabieren-kopen-200000-hectare-in-australi>
- boerenbusiness. (2019, 5 30). *boer en business*. Opgehaald van <https://www.boerenbusiness.nl/grond/artikel/10882022/arabieren-kopen-200000-hectare-in-australi>
- boerenbusiness. (2019, 5 30). *Boerenbusiness*. Opgehaald van Boer en business: <https://www.boerenbusiness.nl/melk/artikel/10859881/arabieren-kopen-voedsel-strategisch-in-eu>
- dagblad, f. (2019, 5 30). *FD*. Opgehaald van Financieel dagblad: <https://fd.nl/cookiewall?target=%2Fondernemen%2F1264854%2Farabieren-kopen-grootste-landbouwbedrijf-van-roemenie>
- Deter, A. (2013, August 7). *Durchschnittsalter der Landwirte beträgt 53 Jahre*. Opgehaald van Top Agrar: <https://www.topagrar.com/management-und-politik/news/durchschnittsalter-der-landwirte-betraegt-53-jahre-9564620.html>
- doorewaard, H. (2015, 3 14). *boomhogeronderwijs*. Opgehaald van Boom: https://www.boomhogeronderwijs.nl/media/7/9789089537362_inkijkexemplaar.pdf
- Franchiseplus. (2019, 3 15). *franchiseplus*. Opgehaald van franchiseplus: <https://franchiseplus.nl/formules/vastgoed--makelaardij>
- Hagen, D. (2018, april 1). *Kwalitatief Onderzoek Transcriberen en analyseren*. Amsterdam, Nederland: Hogeschool van Amsterdam.
- Hans Doorewaard, A. K. (2015). *Praktijkgericht kwalitatief onderzoek*. Boom Lemma Uitgevers.
- Hoepfl, M. C. (1997). Choosing Qualitative Research: A Primer for Technology Education Researchers. *Journal of Technology Education*, pp. 47-63.
- Jane Ritchie, J. L. (2014). *Qualitative Research Practice*. London: Sage Publications inc.
- kwalitatief, s. (2019, 3 13). *Topscriptie*. Opgehaald van Topscriptie: <https://www.topscriptie.nl/scriptie-kwalitatief-onderzoek/>
- Mayring, P. (2014). *Qualitative Content Analysis*. Klagenfurt: Beltz.
- nvm. (2019, 3 11). *nvm*. Opgehaald van nvm: <https://www.nvm.nl/hulpbij/kopen/landelijkwonen>
- Onderdijk, M. (2019, Januari 12). *Directeur*. (P. Klapwijk, Interviewer)

- P.J., K. (1999). Franchising and the choice of selfemployment. In K. P.J., *Franchising and the choice of selfemployment*. pagina 358.
- Rabobank. (2019, 3 13). *Rabobank*. Opgehaald van Rabobank:
<https://www.rabobank.nl/bedrijven/cijfers-en-trends/vastgoed/makelaars/>
- Saltus. (2019, 3 11). *saltus beheer*. Opgehaald van saltus:
<https://www.saltusbeheer.nl/nieuws/cijfers-agrarische-grondmarkt-mei-2018-lichte-daling-prijs-landbouwgrond/>
- servicedesk, m. (2019, 3 11). *mkb servicedesk*. Opgehaald van mkb:
<https://www.mkb servicedesk.nl/724/wat-franchising.htm>
- Shalley, L. e. (1996). *Sciencedirect*. Opgehaald van Science direct:
<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0883902696000511>
- Stanworth, K. e. (1995). The decision to purchase a franchise. In K. e. Stanworth, *The decision to purchase a franchise* (p. 27).
- Westmaas, E. (2019, 3 13). *vbo makelaar*. Opgehaald van vbo makelaar:
<https://www.vbomakelaar.nl/wat-wij-vinden/columns/stop-de-vergrijzing-106#>
- Witteman, J. (2018, 1 15). *Volkskrant*. Opgehaald van Volkskrant:
<https://www.volkskrant.nl/economie/de-huizenprijzen-mogen-dan-flink-zijn-gestegen-makelaars-hebben-het-moeilijk-vanwege-gering-aanbod-van-woningen~b9683ebe/?referer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2Furl%3Fsa%3Dt%26rct%3Dj%26q%3D%26esrc%3Ds%26source%3Dweb%26c>
- Zandbergen, J. (2019, Februari 9). Interview Johan Zandbergen VSO Makelaars. (P. Klapwijk, Interviewer)

Bijlagen

Bijlage 1 Checklist schriftelijk rapporteren

Checklist Schriftelijk Rapporteren

Naam: Afstudeerwerkstuk

Klas: 4BF Datum: 24/5/2019

Titel verslag/rapport: Uitbreidingsmogelijkheden agrarisch vastgoedkantoren

Nadat jij je verslag/rapport hebt gecontroleerd met behulp van deze checklist, voeg je deze toe als bijlage. Zonder de ingevulde checklist vindt er geen beoordeling plaats. De assessor controleert met deze checklist je rapport/verslag.

De beoordelingscriteria die met een * zijn aangegeven, zijn de zogenaamde '*killing points*'. Indien de assessor meer dan vijf '*killing points*' heeft aangekruist, dien je het rapport/verslag op alle onvoldoende onderdelen te verbeteren. Voor de herbeoordeling moet je ook de oude versie inleveren. In het afstudeerwerkstuk zijn geen '*killing points*' toegestaan! AANVINKEN WAT NIET IN ORDE IS!

- | | |
|---|--|
| <p>1. Het taalgebruik:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Bevat niet meer dan drie grammaticale, spel- en typefouten per duizend woorden*Bij meer dan drie fouten per duizend woorden is het rapport/verslag afgekeurd!☐ Heeft een adequate interpunctie*☐ Is afgestemd op de gekozen doelgroep (juiste stijl)☐ Laat een zakelijke en actieve schrijfstijl zien*☐ Bevat geen persoonlijke voornaamwoorden* <p>2. Het rapport/verslag:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Is ingebonden (hard copy)☐ Is vrij van plagiaat* (zie onderwijsexamenregeling) <p>3. De omslag:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Bevat de titel☐ Vermeldt de auteur(s) <p>4. De titelpagina/het titelblad:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Heeft een specifieke titel*☐ Vermeldt de auteur(s)*☐ Vermeldt de plaats en de datum*☐ Vermeldt de opdrachtgever(s)* <p>5. Het voorwoord:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Bevat de persoonlijke aanleiding tot het schrijven van het rapport/verslag☐ Bevat persoonlijke bedankjes (persoonlijke voornaamwoorden toegestaan) <p>6. De inhoudsopgave:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Vermeldt alle genummerde onderdelen van het rapport/verslag*☐ Vermeldt de samenvatting en de bijlage(n)☐ Is overzichtelijk☐ Heeft een correcte paginaverwijzing <p>7. De samenvatting:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Is een verkorte versie van het gehele rapport/verslag☐ Bevat conclusies☐ Bevat geen persoonlijke mening☐ Is gestructureerd☐ Is zakelijk geschreven☐ Staat direct na de inhoudsopgave <p>8. De inleiding (toelichting op intranet):</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Is hoofdstuk 1*☐ Beschrijft het grotere kader en aanleiding☐ Beschrijft inhoudelijke achtergrondinformatie*☐ Formuleert het probleem/de onderzoeksvraag*☐ Vermeldt het doel*☐ Bevat een leeswijzer voor het rapport/verslag* | <p>9. Materiaal en methode:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Beschrijft de gevolgde onderzoeksmethode☐ Past bij de onderzoeksvraag/vragen*☐ Beschrijft de variabelen/eenheden☐ Beschrijft de methode van data-analyse <p>10. De (opmaak van de) kern:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Bestaat uit genummerde hoofdstukken en (sub)paragrafen (maximaal drie niveaus)☐ Deze zijn verschillend in opmaak*☐ De hoofdstukken en (sub)paragrafen hebben een passende titel☐ Een hoofdstuk beslaat ten minste één pagina☐ Een nieuw hoofdstuk begint op een nieuwe pagina☐ De zinnen lopen door (geen 'enter' binnen een alinea gebruiken)☐ De figuren zijn (door)genummerd en hebben een passende titel (onder de figuur)☐ De tabellen zijn (door) genummerd en hebben een passende titel (boven de tabel)☐ Tabellen en figuren zijn zelfstandig te begrijpen☐ In de tekst zijn er verwijzingen naar figuren en/of tabellen*☐ De tekst bevat verwijzing naar de desbetreffende bijlage(n)☐ De tekst is ook zonder verwijzingen te begrijpen☐ De pagina's zijn genummerd* <p>11. De discussie:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Bevat een vergelijking met relevante literatuur☐ Geeft de valide argumentatie weer☐ Evalueert de gebruikte onderzoeksmethode☐ Bevat een kritische reflectie op de eigen bevindingen (zie toelichting op intranet) <p>12. De conclusies en aanbevelingen:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ De conclusies zijn gebaseerd op relevante feiten☐ De aanbevelingen zijn gebaseerd op relevante feiten☐ Bevatten geen nieuwe informatie* <p>13. De bronvermelding:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ In de tekst is conform de geldende APA-normen* (zie intranet Mediatheek) <p>14. De literatuurlijst:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Is opgesteld conform de geldende APA-normen* (zie intranet Mediatheek) <p>15. De bijlagen:</p> <ul style="list-style-type: none">☐ Zijn genummerd☐ Zijn voorzien van een passende titel☐ Bevatten geen eigen analyse |
|---|--|

Bijlage 2 Gespreksverslagen met rubricering

Interview aan makelaar in dienst nr 1

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

Nou dit jaar ben ik voor het vijftiende jaar in dienst bij mijn huidige werkgever daarvoor ben ik 2 jaar werkzaam geweest in loondienst bij een ander vastgoedkantoor.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Dat heb ik meerdere malen overwogen en telkens samen met mijn vrouw de afweging gemaakt om het niet te doen vanwege de financiële risico's die het met zich mee brengt. Wij hebben nog thuiswonende studerende kinderen die we ondersteunen.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Voornamelijk weinig risico en stress. Ik kom maandagochtend op kantoor doe gewoon mijn werkzaamheden en ga eind van de dag weer naar huis en krijg daarvoor een vaste maandelijkse vergoeding.

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Zoals ik net zei wat de voordelen zijn kan ik soms ook als nadeel zien. Door elke dag op kantoor te komen en je werkzaamheden te doen en niet net iets meer blijf je vastzitten in wat je nu doet. Uiteindelijk moet ik ook het salaris van m'n baas verdienen dus ik denk ook dat er financieel een beter resultaat haalbaar is als ik zelfstandig ondernemer zou worden.

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

Een goed percentage in de winstverhouding is natuurlijk heel belangrijk maar ook wat ik er voor terug krijg als ik met een franchisegever een contract aan ga.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

Mijn huidige arbeidscontract is een contract voor onbepaalde tijd en met een 36-urige werkweek.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

Positief ik denk dat er in de komende jaren veel landbouwgrond en boerderijen zullen worden verkocht door veranderingen in de markt die bezig zijn en nog gaan komen. Vrijstaande woningen zullen zeker altijd blijven maar de markt is naar mijn idee nu wel heel sterk afwachtend naar mogelijk veranderende rentestanden.

Gespreksverslagen met rubricering

Interview aan makelaar in dienst nr 1

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

~~Nou dit jaar ben ik voor het vijftiende jaar in dienst bij mijn huidige werkgever daarvoor ben ik 2 jaar werkzaam geweest in loondienst bij een ander vastgoedkantoor.~~

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Dat heb ik meerdere malen overwogen en telkens samen met mijn vrouw de afweging gemaakt om het niet te doen vanwege de financiële risico's die het met zich mee brengt. Wij hebben nog thuiswonende studerende kinderen die we ondersteunen.~~

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Voornamelijk weinig risico en stress. Ik kom maandagochtend op kantoor doe gewoon mijn werkzaamheden en ga eind van de dag weer naar huis en krijg daarvoor een vaste maandelijkse vergoeding.~~

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Zoals ik net zei wat de voordelen zijn kan ik soms ook als nadeel zien. Door elke dag op kantoor te komen en je werkzaamheden te doen en niet net iets meer blijf je vastzitten in wat je nu doet. Uiteindelijk moet ik ook het salaris van m'n baas verdienen en zijn instructies opvolgen dus ik denk dat er financieel een beter resultaat haalbaar is als ik zelfstandig ondernemer zou worden, en meer vrijheid in werkzaamheden zou hebben.~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

~~Een goed percentage in de winstverhouding is natuurlijk heel belangrijk maar ook een afspraak over de werkzaamheden en bedrijfskosten.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~Mijn huidige arbeidscontract is een contract voor onbepaalde tijd en met een 36-urige werkweek.~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~Positief ik denk dat er in de komende jaren veel landbouwgrond en boerderijen zullen worden verkocht door veranderingen in de markt die bezig zijn en nog gaan komen. Vrijstaande woningen zullen zeker altijd blijven maar de markt is naar mijn idee nu wel heel sterk afwachtend naar mogelijk veranderende rentestanden.~~

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 1 -> IML1

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
vijftiende jaar in dienst bij mijn huidige werkgever, 2 jaar bij ander vastgoedkantoor IML1.1	Dienstverband	Loondienst
de afweging gemaakt om het niet te doen vanwege de financiële risico's die het met zich mee brengt. IML1.2	Loondienst/zelfstandige overweging	Franchise/loondienst
weinig risico en stress, vaste maandelijkse vergoeding IML1.3	Voordelen Loondienst	Loondienst
financieel een beter resultaat, vrijheid IML1.4	Voordelen franchise-nemer	Franchise
afpraak over de werkzaamheden en bedrijfskosten en winstverhouding IML1.5	Inrichting Franchisecontract	Franchise
onbepaalde tijd en met een 36-urige werkweek. IML1.6	Arbeidsvoorwaarden	Loondienst

Positief IML1.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig
------------------------	-----------------------------	--------

Interview aan makelaar in dienst nr 2 IML2.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor

Ik ben sinds eergisteren drie jaar in loondienst bij een vastgoedkantoor.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Dat heb ik zeker overwogen alleen heb ik besloten toen eerst in dienst te gaan bij een makelaar om meer ervaring op te doen en dan misschien in de toekomst de stap nemen om toch voor mezelf te beginnen.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Het heeft weinig risico, nooit stress of de hypotheeklast wel betaald kan worden aan het einde van de maand. Dat zie ik toch wel als grote voordelen.

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Ik mis wel een bepaalde vrijheid in zelf weten welke klussen ik aan wil pakken en wanneer ik werk of wanneer ik niet werk. Ook denk ik dat er wel meer handel mogelijk is als je je als zelfstandige in dit wereldje rond loopt en misschien wel mensen kent die wel is willen investeren in bepaalde projecten die je tegenkomt.

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

Dat ze de telefoon opnemen en facturen maken en natuurlijk een goed percentage van de winst voor mij. En het liefst een zo laag mogelijk standaard fee.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

Ik heb een vast contract nu met een prima salaris en een bonus als ik een goed jaar heb gemaakt voor het bedrijf.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

Goed er zal altijd wel werk in blijven er is wel veel vergrijzing in de agrarische makelaardij

Interview aan makelaar in dienst nr 2 IML2.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor

~~Ik ben sinds eergisteren~~ drie jaar in loondienst bij een vastgoedkantoor.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Dat heb ik zeker overwogen alleen heb ik~~ besloten toen eerst in dienst te gaan bij een makelaar om meer ervaring op te doen en dan misschien in de toekomst de stap nemen om toch voor mezelf te beginnen.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Het heeft weinig risico, nooit stress ~~of de hypotheeklast wel betaald kan worden aan het einde van de maand. Dat zie ik toch wel als grote voordelen.~~

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Ik mis wel een bepaalde vrijheid in zelf weten welke klussen ik aan wil pakken en wanneer ik werk of wanneer ik niet werk. Ook denk ik dat er wel meer handel mogelijk is als je je als zelfstandige in dit wereldje rond loopt en misschien wel mensen kent die wel is willen investeren in bepaalde projecten die je tegenkomt.~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

~~Dat ze de telefoon opnemen en facturen maken en natuurlijk een goed percentage van de winst voor mij. En het liefst een zo laag mogelijk standaard fee.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~Ik heb een vast contract nu met een prima salaris en een prestatiebonus als ik een goed jaar heb gemaakt voor het bedrijf.~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~Goed er zal altijd wel werk in blijven er is wel veel vergrijzing in de agrarische makelaardij~~

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 2 -> IML2

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Driejaar in loondienst bij vast-goedkantoor IML2.1	Dienstverband	Loondienst
besloten toen eerst in dienst te gaan bij een makelaar om meer ervaring op te doen en dan misschien in de toekomst de stap nemen om toch voor mezelf te beginnen. IML2.2	Loondienst/zelfstandige overweging	Franchise/loondienst
Weinig risico en nooit stress IML2.3	Voordelen Loondienst	Loondienst
Vrijheid en meer handel mogelijk IML2.4	Voordelen franchisenemer	Franchise
telefoon opnemen en facturen maken, goed percentage van de winst voor mij. En het liefst een zo laag mogelijk standaard fee. IML2.5	Inrichting Franchisecontract	Franchise
vast contract nu met een prima salaris en een prestatiebonus IML2.6	Arbeidsvoorwaarden	Loondienst
Goed IML2.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig

Interview aan makelaar in dienst nr 3 IML3

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

Ik ben al zes jaar in loondienst bij dit kantoor. Hiervoor heb ik 15 jaar bij een ander kantoor gewerkt.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Ik heb nooit overwogen om een zelfstandig makelaar te worden. Ik vind het fijn om mij tijdens mijn werk op mijn werk te focussen maar dit buiten deze tijd niet te hoeven doen. Ik heb die ondernemingsdrang niet zo. Ik zie veel risico's en weet niet of ik de juiste persoon ben om echt een zelfstandige makelaar te worden.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Zoals ik in de vorige vraag al beantwoord heb, zie ik het als fijn om werk van me af te kunnen zetten zodra ik het gebouw verlaat. Ik vind het niet fijn als ik me na werktijd ook nog zorgen moet maken over mijn bedrijf. Daarnaast vind ik het fijn om te weten dat ik iedere maand mijn hypotheek kan betalen.

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Ik zie eigenlijk bijna geen nadelen van loondienst. Ik ben geen persoon om een zelfstandig ondernemer te zijn. Voor mij bestaat het vooral uit voordelen.

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan?

Ik zou een ander vastgoedkantoor zoeken waar ik wel in loondienst zou kunnen komen met alle bijkomstige factoren.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

Een modaal salaris, een auto van de zaak (lease) en een 40 urige werkweek. Daarnaast heb ik een contract voor onbepaalde tijd.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

Positief verkopen zullen er altijd blijven

Interview aan makelaar in dienst nr 3 IML3.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

~~Ik ben al zes jaar in loondienst bij dit kantoor. Hiervoor heb ik 15 jaar bij een ander kantoor gewerkt.~~

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Ik heb nooit overwogen om een zelfstandig makelaar te worden. Ik vind het fijn om mij tijdens mijn werk op mijn werk te focussen maar dit buiten deze tijd niet te hoeven doen. Ik heb die ondernemingsdrang niet zo. Ik zie veel risico's en weet niet of ik de juiste persoon ben om echt een zelfstandige makelaar te worden.~~

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Zoals ik in de vorige vraag al beantwoord heb, zie ik het als fijn om werk van me af te kunnen zetten zodra ik het gebouw verlaat. Ik vind het niet fijn als ik me na werktijd ook nog zorgen moet maken over mijn bedrijf. Daarnaast vind ik het fijn om te weten dat ik iedere maand mijn hypotheek kan betalen.~~

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Ik zie eigenlijk bijna geen nadelen van loondienst. Ik ben geen persoon om een zelfstandig ondernemer te zijn. Voor mij bestaat het vooral uit voordelen.~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan?

~~Ik zou een ander vastgoedkantoor zoeken waar ik wel in loondienst zou kunnen komen met alle bijkomstige factoren.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~c~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~Positief verkopen zullen er altijd blijven~~

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 3 -> IML3

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Zes jaar en 15 jaar IML3.1	Dienstverband	Loondienst
nooit overwogen om een zelfstandig makelaar te worden. Ik vind het fijn om mij tijdens mijn werk op mijn werk te focussen , veel risico, geen ondernemingsdrang IML3.2	Loondienst/zelfstandige overweging	Franchise/loondienst
Als ik wegga alles van me af te kunnen zetten IML3.3	Voordelen Loondienst	Loondienst
Geen nadelen van loondienst IML3.4	Voordelen franchise-nemer	Franchise
Ander vastgoedkantoor zoeken waarbij loondienst mogelijk is IML3.5	Inrichting Franchisecontract	Franchise
Een modaal salaris, een auto van de zaak (lease) en een 40 uren werkweek. Daarnaast heb ik een contract voor onbepaalde tijd. IML3.6	Arbeidsvoorwaarden	Loondienst
Positief IML3.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig

Interview aan makelaar in dienst nr 4 IML 4

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

Zeven jaar geleden ben ik hier begonnen als stageloper en ben nooit meer weggegaan.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Nog nooit serieus overwogen, sinds ik mijn makelaars diploma heb ben ik al in dienst hier en het bevalt me nog altijd goed.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Het geeft een bepaalde mate van rust en gemak, het werk wordt voor je geregeld, zodat ik enkel en alleen met makelen bezig hoef te zijn en niet met andere zaken als management en promotie.

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Of je nu veel of weinig verkoopt je maandloon blijft hetzelfde. Ik denk dat als je zelfstandig bent je meer gemotiveerd bent om net iets verder te gaan om verkopen te halen.

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan?

Ik houd erg van collegiaal contact het lijkt me niks om in m'n eentje op een kantoor te werken ik zou dus graag in een franchise contract de mogelijkheid zien om op een kantoor van de franchisegever te werken met andere franchisenemers.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

Modaal salaris contract voor onbepaalde tijd.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

Landelijke woningen zijn erg in trek en zijn over het algemeen vrij prijzig zolang de economie goed draait zal dat wel goed blijven gaan. Agrarisch vastgoed zal denk ik meer richting rentmeesterschap gaan.

Interview aan makelaar in dienst nr 4 IML 4

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

~~Zeven jaar geleden ben ik hier begonnen als stageloper en ben nooit meer weggegaan.~~

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Nog nooit serieus overwogen, sinds ik mijn makelaars diploma heb ben ik al in dienst hier en het bevalt me nog altijd goed.~~

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Het geeft een bepaalde mate van rust en gemak, het werk wordt voor je geregeld, zodat ik enkel en alleen met makelen bezig hoef te zijn en niet met andere zaken als management en promotie.~~

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Of je nu veel of weinig verkoopt je maandloon blijft hetzelfde. Ik denk dat als je zelfstandig bent je meer gemotiveerd bent om net iets verder te gaan om verkopen te halen.~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan?

~~Ik houd erg van collegiaal contact het lijkt me niks om in m'n eentje op een kantoor te werken ik zou dus graag in een franchise contract de mogelijkheid zien om op een kantoor van de franchisegever te werken met andere franchisenemers.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~ik heb een modaal salaris contract voor onbepaalde tijd en krijg kilometervergoeding.~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~Landelijke woningen zijn erg in trek en zijn over het algemeen vrij prijzig~~

zolang de economie goed draait zal dat wel goed blijven gaan. Agrarisch vastgoed zal denk ik meer richting rentmeesterschap gaan.

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 4 -> IML4

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Zeven jaar IML4.1	Dienstverband	Loondienst
Nog nooit serieus overwogen be- valt me goed hier IML4.2	Loondienst/zelf- standige over- weging	Franchise/loon- dienst
Mate van rust en gemak IML4.3	Voordelen Loon- dienst	Loondienst
Meer gemotiveerd om verkopen te halen IML4.4	Voordelen fran- chisenemer	Franchise
Collegiaal contact, op kantoor van franchisegever werken IML4.5	Inrichting Fran- chisecontract	Franchise
Modaal salaris contract voor onbepaalde tijd en kilometer vergoeding IML4.6	Arbeidsvoor- waarden	Loondienst
Landelijke woningen zijn erg in trek, agrarisch zal meer naar ren- teesterschap gaan. IML4.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig

Interview aan makelaar in dienst nr 5 IML5.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

Bijna een jaar nu

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Ja dit heb ik zeker overwogen maar heb besloten om het niet te doen omdat ik de opstartkosten niet zou kunnen betalen.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Weinig financiële risico's

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

In goede tijden voor de vastgoedmarkt veel minder verdienen, en geen fiscale ondernemersvoordelen,

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

Ik denk dat franchise voor mij echt een ideale uitkomst zou kunnen zijn. Een franchise contract moet denk ik wel heel duidelijke afspraken bevatten over welke werkzaamheden welke partij doet en daar een reëel percentage voor afspreken.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

Ik heb een eenjarig contract wat over 2 weken afloopt en ik krijg weer een nieuw jaar contract.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

Ik denk dat er een toekomst open ligt in het agrarisch vastgoed, er is sprake van zoveel vergrijzing en stoppende boeren. Die grond en stallen om te verkopen komen er dus wel aan.

Interview aan makelaar in dienst nr 5 IML5.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

~~Bijna een jaar nu~~

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Ja dit heb ik zeker overwogen maar heb besloten om het niet te doen omdat ik de opstartkosten niet zou kunnen betalen.~~

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Weinig financiële risico's

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~In goede tijden voor de vastgoedmarkt veel minder verdienen, en geen fiscale ondernemersvoordelen,~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

~~Ik denk dat franchise voor mij echt een ideale uitkomst zou kunnen zijn. Een franchise contract moet denk ik wel heel duidelijke afspraken bevatten over welke werkzaamheden welke partij doet en daar een reëel percentage voor afspreken.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~Ik heb een eenjarig contract wat over 2 weken afloopt en ik krijg weer een nieuw jaar contract.~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~Ik denk dat er een toekomst open ligt in het agrarisch vastgoed, er is sprake van zoveel vergrijzing en stoppende boeren. Die grond en stallen om te verkopen komen er dus wel aan.~~

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 5 -> IML5

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Een jaar IML5.1	Dienstverband	Loondienst
Ja dit heb ik zeker overwogen, besloten om het niet te doen omdat ik de opstartkosten niet zou kunnen betalen. IML5.2	Loondienst/zelfstandige overweging	Franchise/loondienst
Weinig financiële risico's IML5.3	Voordelen Loondienst	Loondienst
Veel minder verdienen en geen fiscale ondernemersvoordelen. IML5.4	Voordelen franchise	Franchise
Duidelijk afspraken over percentage winst en werkzaamheden verdeling IML5.5	Inrichting Franchisecontract	Franchise
Jaarcontract IML5.6	Arbeidsvoorwaarden	Loondienst
Toekomst, open ligt IML5.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig

Interview aan makelaar in dienst nr 6 IML6.

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

Ik ben nu vijf jaar in loondienst bij deze firma.

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

Dit heb ik wel overwogen maar het leek me op dit moment niet bij me te passen misschien in de toekomst dat ik daar nog anders over ga denken.

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Minder verantwoording hoef ik zeker nooit s' avonds of in het weekend te werken.

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

Vaste werktijden/ schema's

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

Goede afspraken over de administratieve werkzaamheden en vaste kosten.

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

prima contract.

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

positief er zullen altijd boerderijen in Nederland blijven om te verkopen en landelijke woningen zullen alleen maar toenemen denk ik.

Interview aan makelaar in dienst nr 6

1. Hoeveel jaar bent u al in loondienst bij een vastgoedkantoor?

~~Ik ben nu vijf jaar in loondienst bij deze firma.~~

2. Heeft u ooit overwogen om zelfstandig makelaar te worden? Zo ja waarom is heeft u uiteindelijk de keuze gemaakt dit niet te doen?

~~Dit heb ik wel overwogen maar het leek me op dit moment niet bij me te passen misschien in de toekomst dat ik daar nog anders over ga denken.~~

3. Wat ziet u als voordelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~Minder verantwoording heb ik zeker nooit s' avonds of in het weekend te werken.~~

4. Wat ziet u als nadelen van loondienst t.o.v. zelfstandig ondernemer?

~~De verplichte werktijden en vakantieschema's het lijkt me wel fijn om zelf te bepalen of ik s'ochtends vroeg vast aan de slag ga of juist s'avonds laat en dan de middag vrij houden bijvoorbeeld.~~

5. Welke voorwaarden zou u graag zien als u een franchise contract met een vastgoedkantoor aan zou gaan

~~Goede afspraken over de administratieve werkzaamheden en vaste kosten.~~

6. Hoe ziet uw huidige loondienst contract eruit wat betreft arbeidsvoorwaarden?

~~prima contract.~~

7. Hoe ziet u de toekomst van het landelijk en agrarisch vastgoed?

~~positief er zullen altijd boerderijen in Nederland blijven om te verkopen en landelijke woningen zullen alleen maar toenemen denk ik.~~

Labelschema Interview Makelaar in Loondienst 5 -> IML5

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Vijf jaar IML6.1	Dienstverband	Loondienst
Wel overwogen maar leek me niet bij mij te passen IML6.2	Loondienst/zelfstandige overweging	Franchise/loondienst
Minder verantwoordelijkheden IML6.3	Voordelen Loondienst	Loondienst
Verplichte werktijden en schema's IML6.4	Voordelen franchise-nemer	Franchise
Afspraken over administratie en vaste kosten IML6.5	Inrichting Franchisecontract	Franchise
Prima contract IML.6	Arbeidsvoorwaarden	Loondienst
Positief IML6.7	Toekomst LAV Makelaardij	Overig

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 1 ILAV1.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Op dit moment heb ik vier makelaars in loondienst en twee administratief medewerkers.

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

Op dit moment zou ik nog een parttime kracht erbij kunnen gebruiken maar nog geen FTE. Hoe dit in de toekomst zal zijn kan ik natuurlijk slecht zeggen maar ik hoop wel langzaam door te groeien met mijn kantoor.

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

Ik huur regelmatig zelfstandig makelaars in voor taxatiewerk. Dit gaat op uren basis of een vooraf afgesproken bedrag per taxatie.

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

Ik denk dat zelfstandig in de vorm van franchise heel interessant kan zijn. Maar ik vlak makelaars in loondienst ook niet uit omdat niet elke makelaar geschikt is om zelfstandige te zijn.

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Het risico voor mij is minder op dit moment is er genoeg werk om de lonen te kunnen betalen maar als de huizen markt of de grondprijzen in storten en iedereen houdt alles vast kan dat natuurlijk problemen opleveren.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Ik denk dat makelaars die bij mij in loondienst zijn meer commitment met het bedrijf hebben.

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

Ik zou ze leads kunnen bieden dus objecten om te verkopen of te taxeren. In ruil daarvoor wil natuurlijk een percentage van de opbrengst.

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Ik denk dat we naar een steeds meer digitale omgeving gaan waarbij net als voor WOZ er getaxeerd gaat worden vanuit kantoor. Voor verkopen denk ik dat er op korte termijn weinig zal veranderen.

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 1 ILAV1.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

~~Op dit moment heb ik vier makelaars in loondienst en twee administratief medewerkers.~~

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

~~Op dit moment zou ik nog een parttime kracht erbij kunnen gebruiken maar nog geen FTE. Hoe dit in de toekomst zal zijn kan ik natuurlijk slecht zeggen maar ik hoop wel langzaam door te groeien met mijn kantoor.~~

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

~~Ik huur regelmatig zelfstandig makelaars in voor taxatiewerk. Dit gaat op uren basis of een vooraf afgesproken bedrag per taxatie.~~

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

~~Ik denk dat zelfstandig in de vorm van franchise heel interessant kan zijn. Maar ik vlak makelaars in loondienst ook niet uit omdat niet elke makelaar geschikt is om zelfstandig te zijn.~~

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Het risico voor mij is minder op dit moment is er genoeg werk om de lonen te kunnen betalen maar als de huizen markt of de grondprijzen in storten en iedereen houdt alles vast kan dat natuurlijk problemen opleveren.~~

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Ik denk dat makelaars die bij mij in loondienst zijn meer commitment met het bedrijf hebben.~~

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

~~Ik zou ze leads kunnen bieden dus objecten om te verkopen of te taxeren. In ruil daarvoor wil natuurlijk een percentage van de opbrengst.~~

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

~~Ik denk dat we naar een steeds meer digitale omgeving gaan waarbij net als voor WOZ er getaxeerd gaat worden vanuit kantoor. Voor verkopen denk ik dat er op korte termijn weinig zal veranderen.~~

Labelschema Interview Vastgoedkantoor met personeel 1 ILAV 1

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Vier makelaars in loondienst ILAV1.1	Dienstverband	Loondienst
Parttime-kracht kunnen gebruiken ILAV1.2	Groei en capaciteit	Werkcapaciteit
Ik huur zelfstandig makelaars in voor taxatiewerk ILAV1.3	Zelfstandige makelaars	Loondienst
Ik denk dat zelfstandig makelaars in de vorm van franchise heel waarde vol kunnen zijn ILAV1.4	Franchise kansen	Franchise
Het risico voor mij is minder ILAV1.5	Voordelen franchise	Franchise
Makelaars in loondienst hebben meer commitment ILAV1.6	Voordeel loondienst	Loondienst
Leads ILAV1.7	Te bieden aan franchisenemers	Franchise
meer digitale omgeving gaan waarbij net als voor WOZ er getaxeerd gaat worden vanuit kantoor ILAV1.8	Toekomst LAV makelaardij	Toekomst

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 2 ILAV2

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Ik heb drie makelaars in dienst en zelf makel ik af en toe ook nog.

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

Op dit moment groeien we elk jaar door in omzet de afgelopen zes jaar, als de markt zich zo blijft ontwikkelen als op dit moment kan ik zeker nog meer makelaars gebruiken.

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

Ja ik huur bijna volledig een zelfstandig makelaar in. Die wordt betaald per gewerkt uur voor mij.

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

Zelfstandig is op dit moment voor mij minder aantrekkelijk omdat het simpelweg duurder is per uur. Het voordeel is wel als er minder werk is dat ik het eerst stop met zzp'ers inhuren dus ik denk dat een combinatie wel goed is.

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Als de markt op z'n gat ligt en je geen werk voor ze hebt heb je ook niet het risico tot doorbetalen.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Zijn in goede tijden wel een stuk duurder als personeel in loondienst en hebben vaak minder binding met het kantoor en de collega's.

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

Eigenlijk alles wat ik een makelaar in loondienst ook kan bieden alleen salaris vervalt in ruil voor een percentage wat ze opleveren.

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Ik denk dat het aantal agrarisch makelaars zal krimpen sinds de NVM het steeds moeilijker maakt om agrarisch makelaar te zijn.

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 2 ILAV2

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

~~Ik heb drie makelaars in dienst en zelf makel ik af en toe ook nog.~~

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

~~Op dit moment groeien we elk jaar door in omzet de afgelopen zes jaar, als de markt zich zo blijft ontwikkelen als op dit moment kan ik zeker nog meer makelaars gebruiken.~~

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

~~Ja ik huur bijna volledig een zelfstandig makelaar in. Die wordt betaald per gewerkt uur voor mij.~~

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

~~Zelfstandig is op dit moment voor mij minder aantrekkelijk omdat het simpelweg duurder is per uur. Het voordeel is wel als er minder werk is dat ik het eerst stop met zzp'ers inhuren dus ik denk dat een combinatie wel goed is.~~

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Als de markt op z'n gat ligt en je geen werk voor ze hebt heb je ook niet het risico tot doorbetalen.~~

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Zijn in goede tijden wel een stuk duurder als personeel in loondienst en hebben vaak minder binding met het kantoor en de collega's.~~

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

~~Eigenlijk alles wat ik een makelaar in loondienst ook kan bieden alleen salaris vervalt in ruil voor een percentage wat ze opleveren.~~

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

~~Ik denk dat het aantal agrarisch makelaars zal krimpen sinds de NVM het steeds moeilijker maakt om agrarisch makelaar te zijn of worden.~~

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Drie makelaars in dienst. ILAV2.1	Dienstverband	Loondienst
Groeien elk jaar door ILAV2.2	Groei en capaciteit	Werkcapaciteit
Ik huur bijna volledig een zelfstandig makelaar in ILAV2.3	Zelfstandige makelaars	Loondienst
Zelfstandig voor mij minder aantrekkelijk omdat het duurder is. In slechte tijden stop ik wel het eerst met zzp'ers ILAV2.4	Franchise kansen	Franchise
Als je geen werk voor ze hebt hoef je ze ook niet door te betalen ILAV2.5	Voordelen franchise	Franchise
Zijn in goede tijden wel een stuk duurder als personeel in loondienst en hebben vaak minder binding met het kantoor en de collega's. ILAV2.6	Voordeel loondienst	Loondienst
Alles wat ik ons personeel kan bieden alleen andere salarisverdeling ILAV2.7	Te bieden aan franchisenemers	Franchise
Aantal agrarisch makelaars zal krimpen sinds de NVM het moeilijker maakt om agrarisch makelaar te blijven, worden ILAV2.8	Toekomst LAV makelaardij	Toekomst

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 3 ILAV3.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Zeven makelaars en nog twee administratief medewerkers op kantoor.

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

Ja op dit moment is er werk genoeg het enige probleem is dat ik bijna geen goed personeel kan vinden.

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

Ja ik huur regelmatige zelfstandige makelaars in om werkzaamheden voor mij te doen waar m'n eigen personeel en ik zelf gewoon niet aan toe komen vanwege de drukte.

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

Ik denk dat je beide nodig hebt ik zie zelf meer toekomst in zelfstandige makelaars maar misschien is dat ook de reden dat ik een vastgoedkantoor heb en nergens in dienst ben.

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Het risico van niet door hoeven te betalen als ik geen werk voor ze heb en ik denk dat ze gemotiveerder zijn ze als op basis van prestatie betaald krijgen.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Als ze ergens anders een euro meer kunnen krijgen laten ze alles vallen, je kan dus niet op ze rekenen.

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

Objecten om te verkopen, taxeren of te beheren. En telefoondiensten evt. In ruil voor een gedeelte van de winst die ze daarbij maken.

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Ik denk dat de veehouderij in Nederland niet veel toekomst heeft dus dat er veel stallen en grond van veebedrijven te koop komen in de toekomst waarvan de prijzen zullen dalen omdat er weinig partijen zijn met belang erbij.

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 3 ILAV3.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

~~Zeven makelaars en nog twee administratief medewerkers op kantoor.~~

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

~~Ja op dit moment is er werk genoeg het enige probleem is dat ik bijna geen goed personeel kan vinden.~~

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

~~Ja, ik huur regelmatige zelfstandige makelaars in om werkzaamheden voor mij te doen waar m'n eigen personeel en ik zelf gewoon niet aan toe komen vanwege de drukte.~~

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

~~Ik denk dat je beide nodig hebt ik zie zelf meer toekomst in zelfstandige makelaars maar misschien is dat ook de reden dat ik een vastgoedkantoor heb en nergens in dienst ben.~~

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Het risico van niet door hoeven te betalen als ik geen werk voor ze heb en ik denk dat ze gemotiveerder zijn ze als op basis van prestatie betaald krijgen.~~

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Als ze ergens anders een euro meer kunnen krijgen laten ze alles vallen, je kan dus niet op ze rekenen.~~

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

~~Objecten om te verkopen, taxeren of te beheren. En telefoondiensten evt. In ruil voor een gedeelte van de winst die ze daarbij maken.~~

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Ik denk dat de veehouderij in Nederland niet veel toekomst heeft dus dat er veel stallen en grond van veebedrijven te koop komen in de toekomst waarvan de prijzen zullen dalen omdat er weinig partijen zijn met belang erbij. De rest van de markt zie ik wel positief

ILAV3

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Zeven makelaars ILAV3.1	Dienstverband	Loondienst
Ja op dit moment kan ik alleen geen goed personeel vinden. ILAV3.2	Groei en capaciteit	Werkcapaciteit
Ja ik huur regelmatig een zelfstandig makelaar in ILAV3.3	Zelfstandige makelaars	Loondienst
Ik denk dat je beide nodig hebt (zelfstandig en loondienst) ILAV3.4	Franchise kansen	Franchise
Risico van niet hoeven doorbetalen en extra motivatie als zelfstandig zijn ILAV3.5	Voordelen franchise	Franchise
Als zelf ergens anders een euro meer kunnen verdienen laten ze alles vallen ILAV3.6	Voordeel loondienst/ nadeel zelfstandig	Loondienst
Objecten om te verkopen, taxeren of te beheren ILAV3.7	Te bieden aan franchisenemers	Franchise
Ik denk dat de veehouderij in Nederland niet veel toekomst heeft dus dat er veel stallen en grond van veebedrijven te koop komen in de toekomst waarvan de prijzen zullen dalen omdat er weinig partijen zijn met belang erbij. De rest van de markt zie ik wel positief ILAV3.8	Toekomst LAV makelaardij	Toekomst

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 4 ILAV 4.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Ik heb nu drie makelaars in dienst bij mijn kantoor.

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

Nee ik zou niet meer willen, ik vind het goed genoeg zo.

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

Nee, vroeger wel gedaan maar die vragen tegenwoordig zulke hoge prijzen en leveren soms slecht werk dus ik begin daar niet meer aan.

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

Zelfstandige makelaars die kunnen blijven bestaan ook in slechte tijden doordat ze lage kosten hebben als ze bijvoorbeeld een kantoor aan huis hebben.

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Makkelijk in slechte tijden zit je niet aan ze vast.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Hebben meestal geen echte band met het kantoor waar ze voor werken en zijn vaak cowboy's die zoveel mogelijk uren schrijven in zo'n kort mogelijke tijd.

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

Ik zou ze werk kunnen bieden als het mij wat oplevert, maar ik heb niet het doel om uittebreiden.

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Ik denk dat alles via internet gaat over een tijdje en dat er veel kantoren stoppen. De NVM probeert het ons zo lastig te maken dat er als het zo doorgaat niks meer te verdienen valt.

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 4 ILAV 4.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

~~Ik heb nu drie makelaars in dienst bij mijn kantoor.~~

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

~~Nee ik zou niet meer willen, ik vind het goed genoeg zo.~~

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

~~Nee, vroeger wel gedaan maar die vragen tegenwoordig zulke hoge prijzen en leveren soms slecht werk dus ik begin daar niet meer aan.~~

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

~~Zelfstandige makelaars zonder personeel die kunnen blijven bestaan ook in slechte tijden doordat ze lage kosten hebben als ze bijvoorbeeld een kantoor aan huis hebben.~~

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Makkelijk dat je niet aan ze vastzit dus je kan er elke dag van af als ze je niet bevallen of je geen leads voor ze hebt.~~

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Hebben meestal geen echte band met het kantoor waar ze voor werken en zijn vaak cowboy's die zoveel mogelijk uren schrijven in zo'n kort mogelijke tijd.~~

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

~~Ik zou ze werk kunnen bieden als het mij wat oplevert, maar ik heb niet het doel om uittebreiden.~~

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

~~Ik denk dat alles via internet gaat over een tijdje en dat er veel kantoren stoppen. De NVM probeert het ons zo lastig te maken dat er als het zo doorgaat niks meer te verdienen valt.~~

ILAV4

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Drie makelaars ILAV4.1	Dienstverband	Loondienst
Nee ik zou niet meer willen ILAV4.2	Groei en capaciteit	Werkcapaciteit
Nee ILAV4.3	Zelfstandige makelaars	Loondienst
Zelfstandige makelaars zonder personeel kunnen blijven bestaan ook in slechte tijden omdat ze lage kosten hebben ILAV4.4	Franchise kansen	Franchise
Makkelijk dat je niet aan vastzit ILAV4.5	Voordelen franchise	Franchise
Hebben meestal geen echte band met het kantoor ILAV4.6	Voordeel loondienst/ nadeel zelfstandig	Loondienst
Ik zou ze werk kunnen bieden ILAV4.7	Te bieden aan franchisenemers	Franchise
Ik denk dat alles via internet gaat over een tijdje en dat er veel kantoren stoppen. De NVM probeert het ons zo lastig te maken dat er als het zo doorgaat niks meer te verdienen valt. ILAV4.8	Toekomst LAV makelaardij	Toekomst

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 5 ILAV5.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Twee makelaars

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

Ik zie in de toekomst wel kansen voor een derde makelaar in dienst te nemen, dan zou ik mezelf meer kunnen richten op grotere projecten.

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

Nee daar heb ik van collega kantoren wel eens slechte verhalen van gehoord.

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

Ik denk dat er best kansen zijn voor zelfstandige makelaars alleen ik heb er nooit contact mee. Dus ik weet niet hoe ze voor mij een meerwaarde zouden kunnen bieden.

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Het risico is natuurlijk kleiner maar aan risico verkleinen hangt ook een prijskaartje.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Ze kunnen zo vrij naar een ander als je geen contract met ze hebt dus je kan er niet op bouwen. Als ik een nieuwbouwproject aanneem waarvan alle huizen verkocht moeten worden kan ik bijvoorbeeld geen zelfstandige makelaar daarop zetten want misschien loopt die halverwege het project weg.

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

Ik zou ze werk kunnen bieden alleen moeten er wel heel duidelijke afspraken in het franchisecontract komen.

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Goed, er zijn nog zoveel objecten die verkocht worden jaarlijks ik zie dat ook niet direct verminderen, handel blijft er altijd.

Interview aan landelijk en agrarisch vastgoedkantoor nr 5 ILAV5.

1. Hoeveel makelaars heeft u in dienst?

Twee makelaars

2. Denkt u dat uw kantoor in de toekomst meer makelaars nodig heeft?

~~Ik zie in de toekomst wel kansen voor een derde makelaar in dienst te nemen, dan zou ik mezelf meer kunnen richten op grotere projecten.~~

3. Werkt u ook met zelfstandige makelaars? Zo ja op wat voor manier?

~~Nee daar heb ik van collega kantoren wel eens slechte verhalen van gehoord.~~

4. Waar ziet u meer toekomst in zelfstandige makelaars of loondienst

~~Ik denk dat er best kansen zijn voor zelfstandige makelaars alleen ik heb er nooit contact mee. Dus ik weet niet hoe ze voor mij een meerwaarde zouden kunnen bieden.~~

5. Wat ziet u als voordelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

Het risico is ~~natuurlijk~~ kleiner maar aan risico verkleinen hangt ook een prijskaartje.

6. Wat ziet u als nadelen van zelfstandige makelaars t.o.v. Loondienst

~~Ze kunnen zo vrij naar een ander als je geen contract met ze hebt dus je kan er niet op bouwen. Als ik een nieuwbouwproject aanneem waarvan alle huizen verkocht moeten worden kan ik bijvoorbeeld geen zelfstandige makelaar daarop zetten want misschien loopt die halverwege het project weg.~~

7. Wat zou u zelfstandige makelaars die franchisenemer van u kantoor willen worden kunnen bieden?

~~Ik zou ze werk kunnen bieden alleen moeten er wel heel duidelijke afspraken in het franchisecontract komen.~~

8. Hoe ziet u de landelijk en agrarische makelaardij in de toekomst ontwikkelen?

Goed, er zijn nog zoveel objecten die verkocht worden jaarlijks ik zie dat ook niet direct verminderen, handel blijft er altijd.

ILAV5

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Twee makelaars ILAV5.1	Dienstverband	Loondienst
Ik zie wel kansen om een derde makelaar in dienst te nemen ILAV5.2	Groei en capaciteit	Werkcapaciteit
Nee ILAV5.3	Zelfstandige makelaars	Loondienst
Ik denk dat er best kansen zijn voor zelfstandige makelaars ILAV5.4	Franchise kansen	Franchise
Het risico kleiner maar daar hangt ook een prijskaartje aan. ILAV5.5	Voordelen franchise	Franchise
Ze kunnen zo vrij naar een ander ILAV5.6	Voordeel loondienst/ nadeel zelfstandig	Loondienst
Ik zou ze werk kunnen bieden ILAV5.7	Te bieden aan franchisenemers	Franchise
Goed, er zijn nog zoveel objecten die verkocht worden jaarlijks ik zie dat ook niet direct verminderen, handel blijft er altijd ILAV5.8	Toekomst LAV makelaardij	Toekomst

Interview aan: Vastgoedkantoor werkzaam met franchise 1 VWF1.

1. Hoeveel mensen hebben jullie op franchise basis in dienst?

6 mensen op franchise basis op dit moment

2. Hoelang hebben jullie mensen op franchise basis in dienst?

Tien jaar geleden zijn we begonnen met franchise, de eerste is toen begonnen en sindsdien zijn er nog vijf bijgekomen. En alle zes zijn nog steeds actief

3. Waarom gekozen voor franchise i.p.v. loondienst of inhuur losse zelfstandige?

Voorkeur van beide partijen, de franchisenemers kwamen niet uit een vast dienstverband en zagen dat ook niet zitten ze wilden graag vrijheid en wij vinden het ook prettig doordat we een deel van het risico hiermee afwenden.

4. Hoe ziet het franchise contract er globaal uit?

- Vast bedrag?

Wij hanteren geen vast bedrag wat betaald moet worden alleen een percentage

- percentages?

Is verschillend per persoon en de voorwaarden

6. Werk verdeling tussen franchise geveer en franchise nemer

Wij nemen in principe alles uit handen de gehele " backoffice" hierdoor hoeft de franchisenemer alleen bezig te zijn met het verkopen of taxeren het echte makelaarswerk. Promotie, website, papierwerk, telefoondiensten worden allemaal geregeld door ons

7. Hoe zijn de ervaringen van de franchisenemer?

Die bevalt het erg goed buiten de voordelen in de vorm van vrijheid, zijn er ook veel fiscale voordelen aan het zijn van franchisenemer en voor de belastingdienst dus ondernemer.

8. Na de ervaring die u nu heeft met franchisenemers en het contract wat zou u de volgende keer graag veranderen bij een volgend franchise contract?

Gelukkig niet eigenlijk is ons franchise idee nog altijd hetzelfde, wij nemen alle backoffice werkzaamheden uit handen van de franchisenemer zodat die alleen bezig hoeft te zijn met het geen waarom die makelaar is geworden. Om te verkopen, aankopen en taxeren.

interview aan: Vastgoedkantoor werkzaam met franchise 1 VWF1.

1. Hoeveel mensen hebben jullie op franchise basis in dienst?

~~6 mensen op franchise basis op dit moment~~

2. Hoelang hebben jullie mensen op franchise basis in dienst?

~~Tien jaar geleden zijn we begonnen met franchise, de eerste is toen begonnen en sindsdien zijn er nog vijf bijgekomen. En alle zes zijn nog steeds actief~~

3. Waarom gekozen voor franchise i.p.v. loondienst of inhuur losse zelfstandige?

~~Voorkeur van beide partijen, de franchisenemers kwamen niet uit een vast dienstverband en zagen dat ook niet zitten-ze wilden graag vrijheid en wij vinden het ook prettig doordat we een deel van het risico hiermee afwenden.~~

4. Hoe ziet het franchise contract er globaal uit?

- Vast bedrag?

~~Wij hanteren geen vast bedrag wat betaald moet worden alleen een percentage~~

- percentages?

~~Is verschillend per persoon en de voorwaarden~~

5. Werk verdeling tussen franchise geveer en franchise nemer

~~Wij nemen in principe alles uit handen de gehele " backoffice" hierdoor hoeft de franchisenemer alleen bezig te zijn met het verkopen of taxeren het echte makelaarswerk. Promotie, website, papierwerk, telefoondiensten worden allemaal geregeld door ons~~

6.Hoe zijn de ervaringen van de franchisenemer?

~~Die bevalt het erg goed buiten de voordelen in de vorm van vrijheid, zijn er ook veel fiscale voordelen aan het zijn van franchisenemer en voor de belastingdienst dus ondernemer.~~

7. Na de ervaring die u nu heeft met franchisenemers en het contract wat zou u de volgende keer graag veranderen bij een volgend franchise contract?

~~Gelukkig niet, eigenlijk is ons franchise idee nog altijd hetzelfde, wij nemen alle backoffice werkzaamheden uit handen van de franchisenemer zodat die alleen bezig hoeft te zijn met het geen waarom die makelaar is geworden. Om te verkopen, aankopen en taxeren.~~

VWF1

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Zes mensen VWF1.1	Franchisers	Franchise
Tien jaar geleden VWF1.2	Opstart franchise	Franchise
Voorkeur beide partijen, vrijheid voor hun risico afwenden voor ons VWF1.3	Reden franchise	Franchise
Verschillend per persoon en voorwaarden VWF1.4	Franchise Voorwaarden	Franchise
De gehele backoffice VWF1.5	Franchise voorwaarden	Franchise
Bevalt erg goed, vrijheid en fiscale voordelen voor franchisenemers VWF1.6	Franchise ervaringen	Franchise
Gelukkig niet VWF1.7	Verbeterpunten franchisecontract	Franchise

Interview aan: Vastgoedkantoor werkend met franchise 2 VWF2

Hoeveel mensen hebben jullie op franchise basis in dienst?

Drie mensen op franchisebasis op het moment.

Hoelang hebben jullie mensen op franchise basis in dienst?

Twee jaar geleden zijn we ermee begonnen.

Waarom gekozen voor franchise i.p.v. loondienst of inhuur losse zelfstandige?

We willen het concept graag uitrollen door het land, dat lijkt ons beter als overal personeel aan te nemen om zo het risico een stuk af te wenden en met een kleinere investering toch een groot bereik te kunnen creëren.

Hoe ziet het franchise contract er globaal uit?

- Vast bedrag?

Jaarlijkse fee om de logo's en naam te mogen gebruiken

- percentages?

Verschillend per persoon/locatie

- Werk verdeling tussen franchise geveer en franchise nemer

Wij als franchisegever leveren de naam, logo en website voor de rest ligt alles bij de franchisenemer een zogenaamde harde franchise dus.

- Hoe zijn de ervaringen van de franchisenemer?

Nog niet optimaal, krijgen weinig franchisenemers aangesloten. Degene die wel aangesloten zijn, zijn positief vanwege de uitstraling.

- Na de ervaring die u nu heeft met franchisenemers en het contract wat zou u de volgende keer graag veranderen bij een volgend franchise contract?

We zitten erover te twijfelen om het concept anders in te steken dat de franchisenemers minder administratieve taken hebben dat wij die overnemen in ruil voor een hoger percentage van de winst.

Interview aan: Vastgoedkantoor werkend met franchise 2 VWF2

1. Hoeveel mensen hebben jullie op franchise basis in dienst?

Drie mensen op franchisebasis op het moment.

2. Hoelang hebben jullie mensen op franchise basis in dienst?

Twee jaar geleden zijn we ermee begonnen.

3. Waarom gekozen voor franchise i.p.v. loondienst of inhuur losse zelfstandige?

We willen het concept graag uitrollen door het land, dat lijkt ons beter als overal personeel aan te nemen om zo het risico een stuk af te wenden en met een kleinere investering toch een groot bereik te kunnen creëren.

4. Hoe ziet het franchise contract er globaal uit?

- Vast bedrag?

Jaarlijkse fee om de logo's en naam te mogen gebruiken

- percentages?

Verschillend per persoon/locatie

5. Werk verdeling tussen franchise geveer en franchise nemer

Wij als franchisegever leveren de naam, logo en website voor de rest ligt alles bij de franchisenemer een zogenaamde harde franchise dus.

6. Hoe zijn de ervaringen van de franchisenemer?

Nog niet optimaal, krijgen weinig franchisenemers aangesloten. Degene die wel aangesloten zijn, zijn positief vanwege de uitstraling.

7. Na de ervaring die u nu heeft met franchisenemers en het contract wat zou u de volgende keer graag veranderen bij een volgend franchise contract?

We zitten erover te twijfelen om het concept anders in te steken dat de franchisenemers minder administratieve taken hebben dat wij die overnemen in ruil voor een hoger percentage van de winst.

VWF2

Tekstgedeelte	Open coderen	Axiaal coderen
Drie mensen VWF2.1	Franchisers	Franchise
Twee jaar geleden VWF2.2	Opstart franchise	Franchise
Met een kleine investering een groot bereik kunnen creëren VWF2.3	Reden franchise	Franchise
Jaarlijkse fee om de logo's en naam te mogen gebruiken, en een winstpercentage afhankelijk van persoon en locatie VWF2.4	Franchise Voorwaarden	Franchise
Wij als franchisegever leveren de naam, logo en website VWF2.5	Franchise voorwaarden	Franchise
Nog niet optimaal, krijgen weinig franchisenemers aangesloten. VWF2.6	Franchise ervaringen	Franchise
Twijfelen om het concept anders in te steken naar minder administratieve lasten voor de franchisenemers. VWF2.7	Verbeterpunten franchisecontract	Franchise

Bijlage 3 Franchise informatie woning makelaars

RE/MAX franchise informatie

Activiteit:	Bemiddelaars in onroerend goed, hypotheke en verzekeringen. RE/MAX is erkend als één van de toonaangevende vastgoedbedrijven met de meest productieve makelaars en een wereldwijd bereik in meer dan 100 landen.
Branche:	dienstverlening - makelaardij
Werkt met ondernemers sinds:	1973
Entreegeld:	€ 15.000,-
Jaarlijkse franchisefee:	Vast € 500,- per maand en hiernaast enkele variabele afdrachten
Totale investering:	Gemiddeld € 50.000
Benodigd eigen vermogen:	Ter beoordeling aan een financiële instelling, maar minimaal 50% van de totale investering.
Gemiddelde omzet pv:	Wordt niet vrijgegeven
Type samenwerking:	Soft Franchise
Lid nfv:	Ja
Omschrijving training:	Intensieve training voor kantooreigenaren en startende makelaars (van basis tot Register Makelaar Taxateur)
Hoe is de inkoop geregeld:	RE/MAX maakt gebruik van Approved Suppliers. Deze leveranciers staan garant voor het naleven van de RE/MAX Trademark and Graphics Standards. Er is geen afnameverplichting.
Verkoop oppervlakte:	Vanaf 50 m²
Locatie omschrijving:	Representatieve locatie
Verzorgingsgebied:	Onbeperkt
Contact franchisegever:	Neem contact op met deze formule

HouseHunting Makelaardij franchise informatie

Activiteit:	HouseHunting Woonbemiddeling is een makelaars kantoor gespecialiseerd in de niche markt van huur, verhuur, beheer en verkoop van onroerend goed.
Branche:	dienstverlening - makelaardij
Werkt met ondernemers sinds:	2005
Entreegeld:	€ 6.750
Jaarlijkse franchisefee:	Vast bedrag
Totale investering:	€ 15.000
Gemiddelde omzet pv:	€ 100.000
Type samenwerking:	Soft Franchise
Omschrijving training:	Interne en externe opleiding
Hoe is de inkoop geregeld:	Centraal
Verkoop oppervlakte:	50 m²
Locatie omschrijving:	B locaties met parkeergelegenheid
Verzorgingsgebied:	100.000 inwoners
Contact franchisegever:	Neem contact op met deze formule

iQ Makelaars franchise informatie

Activiteit:	iQ Makelaars is ontstaan vanuit de verhuurmakelaardij (123Wonen). Landelijk helpen wij op hoog niveau met lokale marketing zodat aangesloten verkoopmakelaars goed gevonden worden in Google en zo de "local hero" kunnen worden.
Branche:	dienstverlening - makelaardij
Werkt met ondernemers sinds:	2018
Entreegeld:	Afhankelijk van de grootte van het rayon, vanaf € 7.500
Jaarlijkse franchisefee:	6-25% over gerealiseerde omzet met een minimum van € 650 per maand, marketingfee: € 250 per maand.
Totale investering:	€ 7.500 - € 15.000
Benodigd eigen vermogen:	Vanaf € 10.000
Gemiddelde omzet pv:	Van € 10.000 tot circa € 250.000 per kantoor
Type samenwerking:	Soft Franchise
Omschrijving training:	Indien er geen makelaarspapieren aanwezig zijn, krijgt de kandidaat coaching en begeleiding vanuit het hoofdkantoor.
Hoe is de inkoop geregeld:	De leads en huisstijl via de franchisegever
Verkoop oppervlakte:	Vanaf 60 m²
Locatie omschrijving:	Starten vanuit huis is mogelijk
Verzorgingsgebied:	Exclusief gebied met ca.150.000 inwoners
Contact franchisegever:	Neem contact op met deze formule