



Hopman, klaar voor de toekomst!

NVM-makelaar Adri Hopman uit Castricum speelt in op de veranderingen in de hectische makelaarswereld van dit moment. Het doel is succesvol worden en blijven. Hopman doet dat niet alleen, hij wordt begeleid door Jan Rezelman. In deze NVM SOM-Nieuwsbrief hebben we een dubbelinterview.

NVM Wonen houdt door het land een informatief programma onder de naam "De Woningmakelaardij onderweg naar morgen". Het doel is NVM leden (en hun medewerkers) een blik te gunnen in de toekomst:

- Een toekomst, waarin de opkomst van de digitale technologie onze samenleving ingrijpend verandert.
- Een toekomst met veranderend consumentengedrag, met veranderende dienstverlening en (dus) met een veranderende rol van de makelaar en diens kantoor.
- Nieuwe businessmodellen moeten worden gezocht.
- Bovendien zal de afhandeling in de backoffice efficiënter en effectiever moeten. Dé uitdaging voor de komende jaren.

Iedere makelaar bereidt zich op zijn eigen manier voor op de toekomst. Een van deze makelaars is Adri Hopman.

-Adri, gefeliciteerd met het 25-jarig bestaan van je kantoor. 25 Jaar jong en groeiend en al jaren toonaangevend in Castricum. Wat was de aanleiding om je door een extern adviseur te laten begeleiden?

Ik heb enkele jaren geleden geïnvesteerd in een nieuwe locatie. Het leek mij een goed plan om vervolgens ook te investeren in mijn team, inclusief mezelf. Er waren ook een handvol concrete aanleidingen. Ik had het zelf erg druk, er was onduidelijkheid in het team over onze visie en er waren nog een handvol aspecten die niet lekker liepen. Als gevolg van al deze aspecten liep het rendement logischerwijze ook terug. En toen kwam Jan Rezelman, eigenaar van RezelmanResults, een keer koffie drinken en kennis maken. De beslissing was door mij snel genomen.



- Jan, hoe gaat zo'n begeleiding in zijn werk?

Ik maak gebruik van een aanpak met de naam Best Year Yet. We zijn begonnen met het hele team in één dag een pragmatisch jaarplan – op één A4 - te maken. Daarna ben ik elke maand langs gekomen om de voortgang en hindernissen te bespreken met het hele team. Als je elke maand een kleine stap voorwaarts zet, sta je na een jaar structureel op een veel hoger niveau als kantoor.

-Adri, wat heb je bereikt?

Dat wordt een hele opsomming. Het aantal verkopen en ons marktaandeel is toegenomen, en daarnaast is onze gemiddelde courtage ook omhoog gegaan. Het team zit goed in elkaar en er heerst een goede sfeer. Het is een soepel werkende lopende band geworden waarin ieder zijn taken kent. Zelf heb ik meer tijd, rust en plezier gekregen. Ik kijk met vertrouwen naar de toekomst. Er komen veel veranderingen op ons af, daar moeten en kunnen wij als team op inspelen.

-Jan, wat kan jij nog toevoegen ?

Complimenten voor Adri dat hij het lef heeft gehad om ondersteuning in te schakelen. Adri is een fantastische makelaar, maar dan ben je niet automatisch een goede manager. Daar lopen veel makelaars op dit moment tegenaan en de veranderingen zullen in de aankomende jaren alleen maar sneller gaan.

Je kunt stellen dat de enige constante factor in de makelaardij verandering is.

Voor meer informatie

RezelmanResults
Jan Rezelman

T +31 (0)71 40 876 20
M +31 (0)6 53 44 72 66
E jan@janrezelman.nl
I www.rezelmanresults.nl

