



**expert in
vastgoed.**

sinds 1955

**Wordt jouw pand
de volgende
#vlotverkocht?**

Waarom Dermul?

 **We hebben de juiste marktkennis**

 **8 experts in verkoop: veelzijdig en efficiënt**

 **Persoonlijke begeleiding**

 **Verkopen zonder papierwerk**

 **Marketing op maat**

 **Schaalvoordelen**



Marktkennis





We hebben de juiste marktkennis



**Gouden bergen beloven is ons ding niet.
We leggen uit wat we weten en waarom.**

De juiste marktkennis komt niet zomaar binnen gewaad met de gezonde zeelucht. Je vindt die evenmin in boekjes of rekenkundig als de som van een paar kenmerken.

Wij hebben die juiste marktkennis opgebouwd door jaren ervaring. Sinds 1955 zijn wij actief in vastgoed.

Zoals in zo vele domeinen is het nodig om het verleden te kennen om het heden te begrijpen. Om de toekomst en dus de evolutie van het vastgoed in prijs te kunnen voorspellen is kennis van het verleden en van het heden nodig. Dat hebben wij in huis. Tonnen ervaring. Ten dienste van onze klanten.

“We zetten onze kennis om in daden.”

Christine Devos

8 experts in verkoop: veelzijdig en efficiënt



Het bijzondere aan onze experts is dat ze elke vierkante meter kennen van Oostende en omstreken.

Het bijzondere aan onze experts is dat ze elke vierkante meter kennen van Oostende en omstreken: een Oostends team dat ervaring in het vakgebied koppelt aan lokale kennis. Doorgedreven kennis.

Dit team wordt ondersteund door de vaktechnische competenties van hun collega's van de andere

afdelingen in Oostende. Het grote team van Agence Dermul van 35 experts brengt alle kennis samen op één plek. Zodat ook alle aspecten van vakantieverhuur, alle aspecten van (woon)huurrendement en alle aspecten van syndic of mede-eigendom meegenomen worden in waardebeoordeling, advies, argumentatie en prestaties.

“We zijn een Oostends team dat ervaring koppelt aan lokale kennis. Doorgedreven kennis.”

Filip Dermul, zaakvoerder



Maak kennis met onze experts...



Filip Dermul



Christine Devos



Jan Vergaerde



Jurgen Vandepoele



Marie Coppens



Paul Luybaert



Saina Moyaert



Diane Dekelver



Marketing op maat



Marketing op maat



Niet elke woonst, appartement of huis past in eenzelfde advertentie. Integendeel...

Zo veelzijdig als de klanten en hun vragen zijn, zo veelzijdig is ook het vastgoed. Dus moet dat vastgoed op maat kunnen voorgesteld worden. Niet elke woonst, appartement of huis past in eenzelfde advertentie. Integendeel. Meer dan ooit vraagt en verdient elk vastgoed een aanpak op maat. Meer dan ooit vraagt elke klant een individuele en persoonlijke aanpak.

Het medialandschap zelf biedt meer dan ooit de mogelijkheid van diversiteit in aanpak. Maar dat is geen extra gemak. Dat multichannel exponentieel toenemende landschap om te communiceren, publiciteit te voeren en verhalen te vertellen, stelt ook meer eisen dan ooit aan de competentie van diegene die de communicatie voert.

“Wij hebben de juiste mensen en de juiste competenties in huis om dat maatwerk te leveren.”

Jan Vergaerde



**Persoonlijke
begeleiding**



Persoonlijke begeleiding

Ons werk begint of eindigt niet met een handtekening. Ons werk is het tot stand brengen van een goeie relatie met jou.

Het volstaat niet om veel te doen en om dat correct te doen. De klant moet hier ook van ingelicht worden. Op regelmatige manier en gestructureerd houden wij daarom onze klanten en opdrachtgevers op de hoogte. Elke klant heeft ook zijn of haar aanspreekpunt, zijn of haar dossierbeheerder die steeds beschikbaar is voor uitleg en hulp. Op die manier hebben we zowel een pro-actief contact op ons eigen initiatief als dat we telkens wanneer de klant dat wil of vraagt bijstand en uitleg kunnen geven.

We hebben een band met onze klant. Want ons werk begint of eindigt niet met een handtekening. Ons werk is het tot stand brengen van een goeie relatie met jou. Zodat we elkaar kennen en je verwachtingen kunnen inlossen. Daar zit die eerste en die laatste handtekening zeker en vast ook in. Maar de relatie duurt langer dan enkel een vastgoedtransactie. Dat zit letterlijk in onze genen. Dat is ook waarom we families over meerdere generaties heen tot onze klanten mogen tellen.



“Onze klantenrelaties zijn duurzaam.”

Jurgen Vandepoele



**Verkopen zonder
papierwerk**

Verkopen zonder papierwerk

**Wij maken van jouw zorgen onze zorgen.
Dus geen kopzorgen voor onze klanten.**

Het papierwerk is gegroeid over de voorbije jaren. En in plaats van 'the paperless office' hebben we bovenop het papierwerk ook het digitaal werk over ons heen gekregen. In de doelstelling om zoveel mogelijk zekerheid te creëren voor de consument. Voor de eigenaar, de verkoper en koper, de huurder en verhuurder. In het nastreven van dat doel, heeft de overheid op elk niveau, van Federaal tot lokaal en alles er tussen in, die zekerheid in verplichtingen en regels gegoten.

Voor de leek is dat een doolhof. En zelfs wanneer je er zo'n beetje je weg in vindt, dan nog is er de onzekerheid

van het over het hoofd zien van een attest of van een verplichte informatie of aanvraag. Of je wordt ingehaald door een nieuwe wetgeving of een verstrekkende geldigheidstermijn.

Wij maken van jouw zorgen onze zorgen. Dus geen kopzorgen voor onze klanten. Geen papierwerk of digitaal doolhof. Jouw zorgen zijn ons werk. En wij bezorgen je met plezier de gemoedsrust in de professionele begeleiding in één van de belangrijkste transacties van je leven of voor je patrimonium.



“Geen papierwerk of digitaal doolhof.”

Marie Coppens



Schaalvoordelen

Schaalvoordelen

Dankzij de grootte van het ervaren team en een goeie organisatie staan we elke dag paraat. Voor eigenaars en voor kopers.

& er is meer ...

Alle koks kunnen koken maar wat in het bord komt is erg verschillend van kwaliteit. Waarom zou het bij vastgoedmakelaars anders zijn? En wat zijn de verschillen?

Wat is jouw belang als eigenaar om met een groot kantoor als Agence Dermul in zee te gaan? Omdat je net als bij de keuze van restaurant niet eerst controleert of het ganse keukenteam aanwezig is of niet. Dat is ook niet mogelijk. Toch wil je continuïteit in de dienstverlening. Je wil elke dag kwaliteit. Ongeacht wie er in verlof is. Agence Dermul gaat niet in verlof. Dankzij de grootte van

het ervaren team en een goeie organisatie staan we elke dag paraat. Voor eigenaars en voor kopers. Dat is in jouw belang. Schaalvoordelen zijn geen loos begrip. Size matters.

Is het voor jou als verkopend eigenaar van belang dat wij een gespierde afdeling syndicus hebben? Dat we een afzonderlijk team Rentmeester hebben dat honderden beleggingen beheert voor eigenaars met weinig of geen tijd om dat zelf te doen? Dat we een afzonderlijke afdeling verhuur hebben en dagelijks appartementen en huizen verhuren? Dat we een afzonderlijk performant team vakantieverhuur hebben? Zeker en vast.



“Schaalvoordelen zijn geen loos begrip.”

Paul Luypaert

Grote getallen doen hun werk. Netwerken van eigenaars en vastgoedklanten werken echt. Synergie werkt.

Met de afdeling syndicus beheren we 100 residenties en vastgoedcomplexen en hebben daardoor contact met 3000 eigenaars. Kan daar de koper tussen zitten van jouw eigendom? Ja, dat kan. Met de afdeling rentmeester hebben we contact met meer dan 100 kapitaalkrachtige beleggers in vastgoed. Ook daar kan de koper van jouw eigendom tussen zitten.

Bevrucht de afdeling verhuur ook de verkoopafdeling? Ja. Huurders worden vaak kopers. Kopers worden vaak verhuurders. En kopen soms opnieuw. Wat betekent de afdeling vakantieverhuur voor jouw verkoopkansen? Ook daar weer zijn er veel mogelijkheden. Vakantiehuurders die kopen. Eigenaars die verkopen en iets anders kopen. Of een extra investering willen doen.

Grote getallen doen hun werk. Netwerken van eigenaars en vastgoedklanten werken echt. Synergie werkt. Niet

alleen door de aantallen maar ook door de kennis die elkaar versterkt en ondersteunt.

Is het voor jou van belang dat Agence Dermul enkel en alleen in Oostende in haar 3 kantoren 30 medewerkers telt? In deze actuele tijden van sociale media meer dan ooit. Onze kleinste vastgoedboodschap wordt al vermenigvuldigd met een factor 30.

Is het voor jou van belang dat Agence Dermul 3 kantoren telt? De vraag stellen is ze beantwoorden door simpelweg de 3 commercieel waardevolle liggingen te bekijken en de lopende meters etalage samen te tellen. 27 meter etalages in het Centrum naast de drukste bus- en tramhalte en in het blikveld van elke bezoeker aan Cultureel Centrum De Grote Post. 14 meter gevelbreedte en etalages op de Albert I-Promenade waar officieel passantentellingen door The Retail Factory tonen dat



“Onze kleinste vastgoedboodschap wordt al vermenigvuldigd met een factor 30.”

Saïna Moyaert

Wij moeten jouw eigendom niet met kleine lettertjes in een kadertje duwen. Wij geven jouw eigendom de ruimte en laten er het beste en meeste licht op schijnen.

het aantal dagelijkse passanten in de zomer oploopt tot getallen die groter zijn dan alle zitplaatsen samen van het voetbalstadion van KV Oostende, meer dan 8.000 passanten per dag op de topdagen. 31 meter etalages op de hoek van de Zeedijk te Oostende-Mariakerke en de Northlaan.

De plaats waar je op uit komt wanneer je vanaf het einde van de E40 met het Kennedyrondpunt recht naar zee rijdt via de Elisabethlaan. Ook daar alweer een topligging.

Speelt het een positieve rol voor jou dat we als kantoor reeds bestaan sedert 1955, dus op vandaag al meer dan 64 jaar? Niet dat we al zo lang bestaan is van belang. Wel dat we daardoor al 64 jaar in het geheugen zitten van de mensen. Zodat we top of mind zitten wanneer iemand denkt aan vastgoed

kopen. Zodat we op die manier jouw eigendom ook top of mind kunnen zetten bij de kandidaat-kopers, samen met de merknaam 'Dermul'.

Dat we meer middelen inzetten dan de concurrenten is een feit. Is dat concreet en werkt dat? Ja en dat werkt sterk. Net zoals een pagina publiciteit meer en beter werkt dan een klein zoekertje. Wij moeten jouw eigendom niet met kleine lettertjes in een kadertje duwen. Wij geven jouw eigendom de ruimte en laten er het beste en meeste licht op schijnen. Dat geldt zowel voor papieren media als voor digitale media.

Heb je nog vragen of twijfels over wat we voor jou en het verkopen van jouw eigendom kunnen betekenen? Niet aarzelen, contacteer ons. We maken graag tijd voor je vrij.



“We maken graag tijd voor je vrij.”

Diane Dekelver



**Kom langs en misschien wordt jouw
pand de volgende **#vlotverkocht!****