



## Diederik Smeets:

# “NVM heeft slagkracht om mooie diensten te ontwikkelen”

Kantoor  
**Listed.**

Locatie  
**Eindhoven**

Medewerkers  
**3**

### **Hoe onderscheid je je als makelaar in een wereld die steeds digitaal wordt?**

Met digitale marketing, zeggen Diederik Smeets en Boudewijn Conijn. Ze openden in januari 2022 samen een nieuw makelaarskantoor in Eindhoven. Samen brengen ze de nodige makelaars- en taxateurservaring mee. “Er gaat in de makelaardij steeds meer digitaal”, zegt Smeets. “Daardoor is een makelaardij een soort online marketingbureau geworden. Wij willen ons onderscheiden door op marketingvlak te excelleren.”

Als je alle marketingactiviteiten gaat uitbesteden aan professionals, kost dat een vermogen, realiseerden Smeets en Conijn zich. Smeets: “Daarom hebben we iemand in huis die al onze video’s en foto’s maakt. We zetten onze video’s op Facebook, hebben een eigen YouTube-kanaal en er zit nog veel meer aan te komen – alles op z’n tijd. We beginnen altijd met het bepalen van de doelgroep voor een huis en de woning daarop aanpassen. Een huis dat waarschijnlijk door een stel zonder kinderen wordt gekocht, moet er niet uitzien als een kinderspeelparadijs.”

### **Uitstekende data**

Het kantoor van Conijn en Smeets fungeert ook als aankoopmakelaar en Conijn is taxateur, “maar aan onze pay off ‘We sell’ zie je dat de focus ligt op ondernemen en verkopen”, zegt Smeets die hiervoor al bij een kantoor werkte dat aangesloten was bij NVM, maar persoonlijk sinds dit jaar is aangesloten. “Via NVM hebben we de beschikking over uitstekende data.

Het is mooi dat NVM ook steeds nieuwe diensten ontwikkelt, zoals recentelijk Vidua Vastgoed voor de identificatie van klanten. Wij moeten als makelaars aan de wet voldoen. NVM heeft de slagkracht om daar iets goeds voor te organiseren. Daarbij is het natuurlijk belangrijk dat NVM voor de beroepsgroep lobbyt in Den Haag – ook iets wat je in je eentje nooit voor elkaar krijgt.”

Het aanbod van de Academie voor Vastgoed is voor Smeets ook een reden om NVM-lid te zijn. “Dit najaar volg ik bijvoorbeeld een korte opleiding voor expat-makelaardij. Heel handig voor een makelaar in Eindhoven – ik praat geregeld hele dagen Engels.”

In het eerste jaar van Listed zag Smeets de huizenmarkt fors veranderen. “Er komen ongetwijfeld moeilijker tijden aan. Ik hoop dat we als makelaars onderling fanatiek blijven, maar er samen de markt overeind houden en blijven zorgen voor mooie transacties, in het belang van onze klanten.” •