

“Echt veel vertrouwen had ik niet in makelaars,” vertelt mevrouw W.M. Koopmans-Hogervorst (74). Nadat haar man overleed in 2002 wilde ze het liefst zo snel mogelijk hun oude burgemeesterswoning in Bolsward verkopen. Ze nam een makelaar in de arm maar ze voelde zich daar niet helemaal bij op haar gemak. Toen hij het huis na een paar jaar nog niet had verkocht, trok ze de opdracht weer in. Ze vertelt: “Eigenlijk had ik toen de moed opgegeven. Ik zag er als een berg tegenop om nog een keer een poging te moeten wagen het huis te verkopen. Dus besloot ik er maar gewoon te blijven wonen, ook al was het huis te groot voor mij alleen, en ging ik het liefst naar een mooi, makkelijk te onderhouden appartement.”



Verkoper
mevrouw Koopmans

“Vrouwelijke makelaar heeft veel voordelen”

Vakvrouw

Dat uiteindelijk toch alles op z'n pootjes terecht is gekomen, dankt ze aan een toevallige ontmoeting met Annet de Jong, die een kennis van haar zoon bleek te zijn. Op een verjaardag kwam ze naast haar te zitten. Ze raakten gezellig aan de praat en daarbij kwam ook de mislukte verkoop van het huis ter sprake. Annet vertelde zelf makelaar te zijn en bood aan een nieuwe poging te wagen. Mevrouw Koopmans: “Daar bleef het die avond bij, maar de volgende dag belde Annet me op en vroeg of ze het inderdaad mocht proberen. Ik vond het een leuke, nuchtere meid en had allang gemerkt dat het ook een vakvrouw was, dus ik zei ja. Twee dagen later kwam ze bij me met een mooie folder van het huis. Ze had het ook al op internet gezet en een week later was het verkocht! Er zijn drie kijkers geweest en de derde wilde het huis beslist hebben.”

Genieten

Mevrouw Koopmans is daar zielsgelukkig mee want de kopers waren ook nog eens leuke mensen. “Dat is misschien niet belangrijk maar wel plezierig. Ze gaan het huis rigoreus verbouwen en hebben me uitgenodigd om te komen kijken als het klaar is. Dat zal ik ook zeker doen.” Missen doet ze haar oude huis niet want ze woont nu helemaal naar zin in een ruim, spiksplinternieuw huurappartement in Sneek en

geniet dagelijks van het mooie uitzichten het gemak dat huren biedt. “Als er iets kapot is, hoef ik alleen maar even te bellen met de woningstichting en het wordt gemaakt. Ik woon nu ook veel goedkoper, qua energiekosten en dergelijke. Van het geld dat ik bespaar kan ik heerlijk op reis.”

Advies

Een vrouwelijke makelaar heeft volgens mevrouw Koopmans veel voordelen. “Als vrouw alleen praat ik nu eenmaal makkelijker met een vrouw dan met een man. Bovendien ziet een vrouw beter hoe een huis overkomt op potentiële kopers. Annet gaf bijvoorbeeld heel goed advies over een paar kleine veranderingen die ik zou kunnen aanbrengen om het huis er op z'n best te laten uitzien waardoor het makkelijker verkoopt. Ze raadde me ook aan er niet bij te blijven als er kijkers kwamen. Daar ben ik achteraf blij mee, want ik had het erg gevonden om te horen dat mensen dingen afkraken waar je zelf trots op bent of mooie herinneringen aan hebt. Annet verstaat haar vak gewoon heel goed, dat bewijst de snelle verkoop wel. Eigenlijk heb ik er geen omkijken naar gehad en dat hoor je ook wel eens anders! Ik heb haar daarom bij al mijn vrienden en bekenden aanbevolen.”

De tip van mevrouw

Koopmans:

“Laat je niet verleiden door makelaars die veel te hoog in de boom gaan zitten met de vraagprijs. Met een reële prijs was ik m'n huis snel kwijt en dat heeft mij veel geld bespaard.”

Een mens moet in z'n leven op tijd de bakens verzetten. Dat weten de heer en mevrouw Maas, beiden al een beetje op leeftijd, maar al te goed. Zevenendertig jaar wonen ze al in Sneek, waarvan de laatste 14 jaar met veel plezier in hun mooie, door een grote tuin omgeven bungalow aan de Dompleane in Sneek. Maar het onderhoud van huis en tuin werd hun op het laatst te zwaar. En dus besloten ze om te zien naar een comfortabel appartement. Dat klinkt makkelijk, maar in de praktijk is verhuizen een heel ingrijpende gebeurtenis en voor de meesten een zenuwslopende ervaring.



Kopers en verkopers de heer en mevrouw Maas

“Taxatie bleek bij verkoop en aankoop precies te kloppen”

De tip van de heer en mevrouw Maas:

“Laat u niet gek maken, noch als verkoper, noch als koper. Een goede makelaar weet wat u kunt vragen voor uw huis als u het redelijk snel wilt verkopen, en wat een reële prijs is voor het huis dat u wilt kopen.”

Zorgzaam

Mevrouw Maas vindt het ook geen pretje. Ze vertelt: “Ik ben van nature nu eenmaal vrij honkvast. Ik heb moeite met het loslaten van iets dat je jarenlang hebt opgebouwd. M'n ziel en zaligheid lag in de tuin en het huis hadden we helemaal naar onze zin ingericht. Dat laat je niet zomaar achter.” Ze stond weliswaar volledig achter de beslissing om het huis te gaan vervuilen voor een appartement, maar ze zag er tegelijk als een berg tegenop. Haar man zegt: “Het is dan erg prettig als je een makelaar hebt die daar begrip voor heeft en zorgzaam is. Toen wij in 1987 de bungalow aan de Dompleane kochten hadden we ook al makelaardij De Jong. Dat was de vader van Annet en daar hadden we zo'n goede ervaring mee dat we nu voor de verkoop van de bungalow opnieuw bij hem aanklopten. Hij weet kennelijk precies welk huis het best bij welke mensen past, want voor ons huis had hij al snel een paar serieuze gegadigden. We kregen een goed bod, maar hij heeft er voor ons toch nog wat extra uitgesleept en daarmee verdiende hij zichzelf eigenlijk terug. In drie weken was ons huis verkocht.

Comfortabel wonen

Vanaf dat moment kon het zoeken naar een geschikt appartement beginnen. En ook dat duurde niet lang. Mevrouw Maas: “We wisten precies wat we wilden. We zochten iets in het centrum van Sneek want hoewel we hier oorspronkelijk niet vandaan komen, hebben we hier de meeste contacten. We wilden comfortabel wonen, liefst met winkels en bibliotheek

op loopafstand.” Haar man vult aan: “en bij voorkeur aan het water.” Het appartement moest verder ruim zijn, met een kwalitatief goede afwerking. Toen ze op bezoek waren bij vrienden die net een appartement hadden gekocht aan de Westersingel wisten ze: dit is het.

Inschrijving

Gelukkig kwam er zo'n zelfde appartement te koop maar dat ging per inschrijving. Mevrouw Maas: “Dat is geen sinecure, vooral omdat wij dit appartement per sé wilde hebben. Als we te laag inschreven was ik bang dat het onze neus voorbij zou gaan. In zo'n geval is het een zegen als je een makelaar hebt die je zorgen en onzekerheid begrijpt en betrouwbaar advies kan geven. Wiebren kenden we al als een ouderwetse vakman met een groot inlevingsvermogen. Annet blijkt uit hetzelfde hout gesneden. Ze weet waar ze over praat en heeft begrip voor je situatie. Ze taxeerde het appartement en vertelde het bedrag waarop we moesten inschrijven. Maar ik dacht eigenwijs: ik ga er toch nog een stukje boven zitten want ik moet er niet aan denken dat een ander net 10.000 meer biedt. Achteraf was dat helemaal niet nodig geweest; Annet bleek ons precies het juiste bedrag te hebben geadviseerd. Maar we hebben geen spijt want we zijn heel blij dat we het hebben kunnen kopen.” En mevrouw Maas? Getuige de smaakvolle inrichting van het appartement en haar enthousiaste rondleiding heeft zij haar draai inmiddels weer helemaal gevonden.





Achteraf gezien hebben ze alle geluk van de wereld gehad. Freelance sportjournalist Niels van Marle en tandarts Femke Westbroek woonden samen in Groningen en waren op zoek naar een huis in Heerenveen omdat het centraal gelegen lag ten opzichte van hun beider werk. Maar of ze daar ook zouden blijven? Niels: “We komen hier allebei vandaan, maar het is niet echt de stad van ons hart. Bovendien was het goed mogelijk dat Femke ergens verder weg een praktijk zou gaan beginnen.”

Kopers Niels en Femke

De tip van Niels en Femke:

“Neem ook als koper een makelaar in de arm. Dan worden je belangen behartigd door iemand met kennis van zaken en sta je heel wat steviger in je schoenen bij het bieden.”

“Makelaar gaf ons zekerheid bij het bieden op ons droomhuis”

Verliefd op een huis

Alle kans dus dat het wonen in Heerenveen niet van lange duur zou zijn en om die reden besluiten Niels en Femke daar geen huis te kopen maar te huren. Een gouden greep, zo weten ze nu, want in de tussentijd is het er niet makkelijker op geworden een huis te verkopen.

En wat ze al vermoedden werd waarheid: Femke gaat permanent als tandarts werken in Workum, dus willen ze die kant op verhuizen. Omdat het beiden toch wat meer stadsmensen zijn, besluiten ze niet in Workum zelf maar in Sneek te gaan wonen. Ze gaan zoeken op internet en pluizen de kranten na. Begin december 2008 vinden ze een modern huis met grote tuin aan de rand van Sneek waar ze allebei op slag verliefd op raken, maar waarvan de vraagprijs aan de hoge kant is. Hoe moet het nu verder?

Kopzorgen

Femke: “Als je een huis zó graag wilt hebben, loop je het gevaar dat je er teveel voor gaat betalen. Van familie en vrienden kregen we het advies om als

kopers, vooral ook omdat we starters waren, zelf een makelaar in de arm te nemen die ons zou kunnen begeleiden bij het hele proces. Dat bleek een goede raad die ik op mijn beurt ook weer aan anderen geef want het heeft ons heel veel kopzorgen bespaard.” Alweer via internet komen ze terecht bij Annet de Jong Makelaardij. Niels: “Omdat hun website ons het meeste aansprak en Annet en haar vader sympathiek en vertrouwd overkwamen toen we hun foto’s op de site zagen.” Femke: “We zochten bewust een wat kleiner makelaarskantoor waarbij we geen nummer zouden zijn en onze belangen beter behartigd zouden worden.”

Begeleiding

Dat bleek in de praktijk ook zo te zijn. Niels: “Wiebren de Jong is een reële man die rustig tijd voor ons maakte, ook buiten kantooruren. Hij spiegelde de zaken niet mooier voor dan ze waren, maar zei gewoon eerlijk wat de voor- en nadelen van het huis waren en waar het openingsbod ongeveer op zou

moeten liggen. Hij heeft ons uitstekend begeleid bij het bieden en hield ons steeds van alles op de hoogte. Binnen een week was de zaak rond en hadden we het huis voor een prijs die binnen ons budget lag. Bovendien heeft hij het huis heel goed bekeken, tot in de kruipruimte toe, heeft hij de geschiedenis van de bouw bestudeerd, een vergelijking gemaakt met andere huizen in de buurt en gecontroleerd of er in de omgeving verdere bouwplannen waren, zodat we niet ineens worden geconfronteerd met een weg of andere huizen voor de deur. Het kopen van een huis blijft natuurlijk een spannend gebeuren, maar de zekerheid dat er iemand is die alles goed voor je in de gaten houdt, maakte het een stuk minder stressvol.”



Annetdejong
MAKELAARDIJ

KLANT AAN HET WOORD

Wonen in Friesland was een wens van Marten (41) en Angeline (39) van der Steeg uit Ede. Met hun 3-jarige tweeling Femke en Jochem woonden ze wel naar hun zin in daar op de Veluwe, doch de rust, ruimte en vooral het water van Friesland trokken meer. Maar dan moet daar natuurlijk wel werk gevonden kunnen worden. Door zijn baan bij een grote inkoopvereniging kwam Marten in contact met Poiesz Supermarkten BV en op een goede dag kreeg hij een managementfunctie aangeboden op hun hoofdkantoor in Sneek. Om eerst de kat nog even uit de boom te kijken pendelde hij maandenlang elke dag op en neer tussen Ede en Sneek. Dat is op den duur niet vol te houden, dus zodra duidelijk was dat het werk goed beviel, besloten Marten en Angeline te gaan verhuizen.

Kopers Marten en Angeline van der Steeg en kinderen Femke en Jochem

"Annet begreep precies wat voor huis we zochten"



Geen onnodig risico

Angeline: "We wilden eerst ons eigen huis verkopen want we lopen liever geen onnodig risico. In Ede hadden we een goede makelaar met wie het klikte, en ons huis was binnen een paar weken verkocht." Eén zorg minder dus. Maar toen moest er nog een nieuw huis in Sneek gevonden worden en liefst zo snel mogelijk. "Dankzij internet hoef je daarvoor tegenwoordig eigenlijk geen makelaar meer in te schakelen," zegt Marten. Dat ze dat toch deden heeft te maken met de grote afstand tussen Ede en Sneek en met de slechte informatie over huizen die te koop stonden. Marten: "We zagen bijvoorbeeld een leuk huis dat helaas net die ochtend verkocht bleek te zijn. De betreffende makelaar gebeld, uitgelegd wat we zochten en gevraagd of hij nog iets vergelijkbaars had, krijgen we botweg te horen: kijk maar op onze website. En dat gebeurde niet één keer maar bij meerdere makelaars. Er is helemaal geen aandacht voor je en er wordt geen moeite gedaan. Daar schrokken we van. Je zult je huis maar bij zo'n kantoor in de verkoop hebben!

Rationeel

Dat schoot niet op, dus uiteindelijk besluiten ze als kopers zelf ook een makelaar in de arm te nemen. Maar dan wel graag iemand die niet de kantjes er

af loopt. Op aanraden van Kees Poiesz kwamen ze bij Annet de Jong terecht.

De tip van Marten en Angeline:

"Kies een makelaar met wie het ook persoonlijk klikt. Het is geen pak suiker dat je koopt, dus je hebt iemand nodig die je vertrouwt en die moeite voor je doet."

Marten: "Net als bij onze makelaar in Ede klikte het meteen. Ze liet ons rustig vertellen wat we belangrijk vonden en begreep toen precies wat voor huis het moest worden." Vooral belangrijk vinden Marten en Angeline de rationele benadering van een aankoopmakelaar. Angeline: "Zagen we een mooi huis, dan riepen wij 'o wat leuk, het ligt aan het water', terwijl Annet nuchter opmerkte: 'ja, maar het heeft wel achterstallig onderhoud.' Als aspirant koper ben je gauw emotioneel betrokken bij een huis. Dan zie je wel de leuke dingen maar let je te weinig op wat er aan mankeert. Annet bleef heel rustig en zorgde met haar gedegen adviezen dat we met beide benen op de grond bleven staan."

Rollen omgedraaid

Na al een aantal huizen te hebben bezichtigd, hoorde Marten eind 2008 toevallig van een collega dat die haar huis ging verkopen. Hoewel dat huis niet aan het water ligt, is het verder precies wat ze zoeken: ruim, goed onderhouden, rustig gelegen, grote tuin en dichtbij scholen en winkels. Angeline is bij het zien van de foto's meteen enthousiast en als Marten het gaat bezichtigen weet hij het ook zeker: dit is het. De verkoopmakelaar heeft echter slecht nieuws: de eigenaresse stelt als voorwaarde dat ze tot augustus in het huis kan blijven wonen. Dat is te laat voor Marten en Angeline en teleurgesteld gooien ze ook deze map in de prullenmand. Maar de volgende dag belt Annet. Marten: "Ze had er nog eens over nagedacht en zei: 'Als jullie dit huis zo graag willen hebben, draai de rollen dan om. Kom gewoon met een goed bod en stel zelf als voorwaarde dat jullie er in januari in kunnen.' Die aanpak werkte. Een week later was het huis van ons en we zijn er hartstikke blij mee."