



Vincent Kniep (links) en Rik Spoelstra. Foto Bram Budel

Vincent Kniep: 28 jaar, en **Rik Spoelstra:** 29 jaar

Vorige beroep: contractmanager touroperator en accountmanager fotopersbureau

Huidige beroep: makelaars (www.housing-you.nl)

Twee andere makelaars

“We gingen allebei naar Australië om te backpacken. In het vliegtuig kwamen we elkaar tegen. Het bleek dat we allebei als taxichauffeur gewerkt hadden om de reis te betalen. In Sydney kochten we een busje waarmee we maandenlang rondtoerden. Dat was in januari 2000. Daarna zijn we dezelfde opleiding gaan doen. Een verkorte hbo bedrijfskunde in Utrecht.

Daarna gingen we weer reizen. Nieuw-Zeeland, Australië, Thailand. Onze omgeving verklaarde ons voor gek. Maar door te reizen verbreed je je horizon.

Daarna gingen we aan het werk. Leuk, maar na een paar jaar wilden we wat anders. Inmiddels wonden we allebei in Amsterdam. En vastgoed interesseert ons, dus we zijn een makelaarsopleiding gaan doen. Over de makelaardij in Amsterdam hoor je negatieve verha-

len. Je loopt met veertig mensen rond in een huis en je moet onmiddellijk beslissen. Een kwart van de huizen wordt bij inschrijving verkocht en mensen gaan met hun bod zo 10 procent boven de vraagprijs zitten.

Wij willen het anders doen. We zijn op 1 februari begonnen met een vennootschap onder firma, gewoon vanuit huis. Sinds kort zitten we aan de Overtoom, op een A-locatie, in het voormalige pand van de bereden politie. Dat kunnen we goedkoop huren.

We richten ons op starters, op panden vanaf 150.000 euro. Dat loopt op tot 5 ton. Dan zijn het geen starters meer, maar ouders die iets voor hun kinderen kopen. Die gaan studeren in Amsterdam en dan verhuren ze de rest van het pand aan andere studenten. Vaak zijn het mensen uit andere delen van het land. Die vinden het lastig

om hier iets te kopen. Er is funderingsproblematiek, erfpacht, kadastraal klopt het vaak niet. Wij hebben daar zicht op. Bovendien zijn we volhouders. Dat moet. Om hier te kunnen kopen, moet je er bovenop zitten. Bovendien is onze benadering persoonlijker en onze betrokkenheid groter.

Onze eerste klanten waren vrienden en kennissen. Daarna ging het snel. Je moet het hebben van mond-tot-mondreclame. We vragen voor een zoekopdracht 1.250 euro ex btw. Bij verkoop vragen we 2.500 euro ex btw en vanaf 450.000 euro rekenen we 0,5 procent courtage. Wat we hopen is dat de mensen die het allemaal zelf willen doen ook bij ons komen. Dat ze denken: die jongens bieden volledige dienstverlening tegen een scherpe prijs.”

WILMA VAN HOEFLAKEN