



‘Bouw is allang geen eenheidsworst meer’

TEKST: KARIN KOOLEN | BEELD: SANNE ROMEIJN

Dat het vak van makelaar echt niet alleen gaat over het kopen en verkopen van huizen, bewijst het verhaal van Joris van Oosten, van J.J. van Oosten Makelaardij. “Een veranderende woonwens begint altijd met een verandering in iemands leven.” Mensenwerk dus. Met Gers! maakte hij een rondje door de stad en sprak over Rotterdam en zijn passie voor het vak.

We ontmoeten Van Oosten in het statige makelaarskantoor aan de Straatweg. In het kleine keukentje halen we koffie. Een van zijn collega's staat er net door een Gers! te bladeren. “Echt puur toeval”, belooft hij lachend. Eind vorig jaar verhuisde Van Oosten met zijn team van een oude limonadefabriek aan de Rotte naar dit pand. “Die fabriek was misschien gerser geweest voor het artikel”, spreekt hij zijn gedachten uit als we plaatsnemen in de spreekkamer. “Een stuk stoerder dan deze statige villa. Maar hier is het kleinschaliger, met minder gebruikers. We kunnen ons hier beter focussen.”

Moeders auto

Het brengt het gesprek op de start van Van Oostens bedrijf. Dat begon, ruim zeven jaar geleden, vanuit een slaapkamer in zijn toenmalige woonhuis aan de Grindweg. “Ik had in die tijd nog niks, geen opdracht, geen auto, niets. Ik had een pc meegekregen van een oude werkgever en deed al mijn afspraken met de fiets. Met slecht weer fietste ik zo snel als ik kon naar mijn ouderlijk huis om mijn moeders auto te lenen.”

Na ruim tien jaar werkervaring opdoen bij drie totaal verschillende makelaarskantoren, kon hij in 2010 eindelijk zijn lang gekoesterde wens in vervulling brengen: een eigen makelaarskantoor. Of dat nou het juiste moment was, zo midden in de crisis? “Het was inderdaad volop crisis in 2010. Achteraf ben ik ervan overtuigd dat ik geen beter moment had kunnen kiezen. Mensen in

mijn omgeving bleken ook zeer gemotiveerd om reclame voor me te maken, juist omdat ik deze stap in crisistijd durfde te zetten. Dan ervaar je de kracht van een goed netwerk. Aangezien ik alleen werkte en weinig overheadkosten had, kon ik me volledig richten op groei. Kleiner worden, kon niet! Om zichtbaarheid te genereren in de wijk, maakte ik ludieke reclameborden die ik, als eerste in Rotterdam, op rotondes liet neerzetten.”

Originaliteit

Maar een dappere stap zetten alleen is niet voldoende om een bloeiend bedrijf te creëren. Hoe onderscheidde hij zich in de markt? “In die tijd kwam je vaak huizen tegen die al erg lang te koop stonden, met grote financiële consequenties voor verkopers. Verkopers kregen van hun makelaar vaak alleen te horen dat ze de prijs omlaag moesten doen, waar ik juist keek naar de echte reden waarom een huis niet verkocht werd.”

Hij somt een aantal mogelijke factoren op: “Een verkeerde kleurstelling, slecht onderhoud, een niet-kloppende indeling, slechte fotografie... Ik lichtte die pijnpunten uit en gaf de verkoper de opdracht die op te lossen. Dat kost natuurlijk geld, maar dat weegt niet op tegen een prijsverlaging. Sterker, vaak kon de vraagprijs weer omhoog.” Als er geen budget was om de presentatie in huis te verbeteren, liet Van Oosten soms artist impressions maken om te laten zien wat mogelijk was. “Met een offerte van een aannemer erbij om een reëel beeld te schetsen; kopers schatten

dergelijke verbouwkosten vaak onterecht hoog in. Ik heb in die tijd veel kunnen betekenen voor mensen waarbij het water aan de lippen stond en waarvan soms zelfs het huis op het punt stond geveild te worden. Dan creëer je ambassadeurs voor het leven.”

Hoewel de crisis voorbij is, is Joris’ originaliteit dat niet. Zo werd recentelijk een fotograaf met een drone ingehuurd om foto’s vanuit de lucht te maken, om de schitterende locatie van een villa - pal aan het water - in beeld te brengen en de presentatie naar een nog hoger niveau te tillen. De vele oranje ‘te koop’- en ‘verkocht’-bordjes in de Rotterdamse voortuinen zijn het bewijs van de succesvolle aanpak en tonen de sprongen die het bedrijf sinds de oprichting gemaakt heeft. En Joris werkt allang niet meer alleen. “Mijn collega’s op kantoor spelen een hele belangrijke rol. We zijn echt perfect op elkaar ingespeeld.”

Geen eenheidsworst

“Zal ik vragen of we even binnen mogen kijken?” We hebben net geluncht bij Lof der Zoetheid en staan aan de Coolhaven voor een pand waar de bouw in volle gang is. Het voormalige bedrijfspand is gerenoveerd en passend gemaakt voor meerdere loftappartementen met grote terrassen. Joris is nauw betrokken geweest bij dit transformatieproject en heeft de lofts mogen verkopen. Kopers van nu willen de gelegenheid hun woning zelf in te delen, stelde hij vanmorgen op kantoor al, en hier kan hij laten zien wat hij bedoelde.

Door stofnesten lopen we naar boven. Op de tweede verdieping ontmoeten we Leon en Renée uit Capelle, wiens kinderen net uitgevlogen zijn. Het echtpaar geeft ons graag een inkijkje in hun nieuwe stadse stulpje, waar eerder deze week een wand verplaatst is en vandaag de leidingen omgelegd worden voor een badkamer. Op de vraag wat ze zelf hebben mogen bepalen in de indeling, antwoordt Leon stellig: “Alles.” Nu we er toch zijn, krijgen we ook een kijkje bij hun burens. En inderdaad: exact hetzelfde oppervlak, maar een totaal andere woning.

Niet elk bouwproject biedt kopers zoveel keuzevrijheid ten aanzien van de woningindeling, zegt Joris. “Maar bouw is allang geen eenheidsworst meer. Jaren ‘80-wijken met allemaal dezelfde repeterende huizen en straten worden niet meer gebouwd. Kijk maar eens rond; in een nieuwe wijk zie je rijtjes, 2-onder-1-kap, vrijstaand en appartementencomplexen in een gezonde mix door elkaar, vaak met verspringende gevelrooijlijnen om zo een speelser en vriendelijker beeld te creëren.” Dat geldt ook voor woontorens, vervolgt hij: “Daarin vind je een luxe penthouse, maar ook twee, drie, vier en vijf kamerappartementen. Zo’n gouden kraaiennest

boven appartementen voor heel lage inkomens, zoals je vroeger vaak zag, werkt niet meer.” Diversiteit lijkt het sleutelwoord; diverse woningen in diverse prijsklassen dicht bij elkaar, waar wonen, werken en recreëren natuurlijkerwijs met elkaar verbonden zijn. “En uitgaande van de wens van de consument”, vult Joris aan. “Dat is meegenomen uit de laatste crisis. Kopers worden vanaf moment één betrokken bij de bouw, niet pas als het huis verkoopklaar is.”

Leon en Renée zijn niet de enige die vanuit de rand naar de stad terugtrekken. Steeds meer stellen en gezinnen keren terug en de gemeente speelt hier op in door meer gezinswoningen te bouwen, en mooie stadse herenhuizen te herbouwen. Joris: “Gelijktijdig komen er steeds meer alleenstaande huishoudens: mensen blijven langer op zichzelf wonen, kiezen ervoor om te ‘latten’ of zoeken iets voor zichzelf na een scheiding. Zij willen echter wel in een bruisende omgeving wonen. Juist de kleinere maar mooie appartementen in het centrum voorzien in die behoefte.”

Mensenwerk

Dat Joris makelaar wilde worden wist hij al vroeg. “Waar vriendjes brandweerman wilde worden, wilde ik huizen verkopen. Geen idee waar dat vandaan komt, maar ik heb dat altijd machtig interessant gevonden.” Mensenwerk, antwoordt hij op de vraag wat zijn werk zo leuk maakt. “Er gaat altijd iets vooraf aan de wens om te kopen of verkopen. Dat kan een kinderswens zijn of de wens om samen te gaan wonen, maar ook ziekte, scheiding of overlijden. Je komt letterlijk bij mensen over de vloer en wordt deelgenoot van dit verhaal en van hun behoeften. Een tijdje terug ging ik met een klant op zoek naar een passende woning waar zij met de juiste aanpassingen hun zieke kindje konden verzorgen. Ik vind het fijn om dan te kunnen helpen.”

Het idee dat Van Oosten Makelaardij zich alleen op een hoog segment richt, veegde Joris op kantoor al van tafel. “Welnee. Als ik vanaf nu alleen maar villa’s of enkel appartementen moet verkopen, dan ga ik me stierlijk vervelen. Juist die afwisseling, zowel van huizen als van de opdrachtgevers, maakt het werk interessant. We richten ons op de noordrand van Rotterdam, daar is veel diversiteit. Natuurlijk ben ik ontzettend blij en trots als we weer een prachtige villa in verkoop krijgen, maar ik kan ook écht blij worden als ik in een appartementje kom waar de bewoners iets waanzinnigs van hebben gemaakt binnen de mogelijkheden die zij hebben.”

Vergeten stukjes

De stad kent Joris op zijn duimpje, blijkt als we weer in zijn elektrische auto stappen. Voordat hij naar de middelbare school ging, kwam hij met zijn ouders vanuit Zeeland in Hillegersberg te

wonen. Toen hij eenmaal uitvloog, belandde hij op verschillende plekken: op kamers in Blijdorp, in het centrum, toen een appartement in Kralingen... Als we over de Maasboulevard rijden wijst hij het appartement aan van waaruit hij over de Maas keek. “Dit is echt een ondergewaardeerd stukje stad. Vanaf hier heb je een grandioos 180 graden uitzicht over de Maas, met relatief weinig hoogbouw. Precies vanuit de buitenbocht van de Maas zie je de skyline. Mooier krijg je het niet.” Die voorkennis over de locaties waar het makelaarskantoor woningen aankoopt en verkoopt, komt goed van pas. Als geen ander kan Van Oosten vertellen over de historie en de sfeer in de wijken. “Doordat de makelaars op ons kantoor



allemaal binnen het werkgebied wonen, kennen we de kleinste details van de wijken en blijven we van alle ontwikkelingen goed op de hoogte.”

Nog een brug!

Tevreden kijkt de makelaar naar de ontwikkelingen in Rotterdam. “Vroeger waren er wijken waar je vooral ’s avonds, liever niet kwam. Dat wordt steeds minder. Kijk naar Katendrecht en Zwaanshals, daar investeert de gemeente beetje bij beetje in renovatie en mooie, nieuwe ondernemingen. Bouwplannen liggen op stapel. Zo moet je dat ook doen, stapje voor stapje.” Op het Noordereiland liggen nog volop ontwikkelkansen, denkt hij. “Dat is nu nog erg afgesloten. En bij de Wilhelminapier

zou nog een brug moeten komen, als je ziet welke bouwprojecten er gaande zijn en nog gaan komen; de verkeersbewegingen zullen extreem worden, verwacht ik.”

Sinds kort is Van Oosten zelf ook weer verhuisd; van de ene woning in Hillegersberg naar de andere. Zijn oude huis werd zo snel verkocht, binnen vijf dagen, dat hij met zijn gezin nog een jaar in een huurwoning heeft gezeten. Maar nu zijn ze dan toch verhuisd. Op zijn telefoon laat hij trots de foto’s zien: “Ja, dit is wel mijn droomhuis. In dit huis groeien mijn kinderen op, en hier worden mijn vrouw en ik samen oud.” ■