

Wow: “Bouwmarkten kunnen meer met diensten en services doen”

13-10-2022 07:00



Beste Alex, kun jij iets vertellen over jezelf en wat jij de afgelopen jaren hebt gedaan in de business en op tv?

Zeker! Momenteel woon ik met mijn gezin in het mooie Almere, mijn gezin bestaat uit mijn vrouw, twee kinderen en meer dan eens een pleegkind. Ook mijn schoonmoeder woont bij ons, voor haar hebben wij een mooi huis aangebouwd. In 2006 ben ik als makelaar begonnen. Klein begonnen en doorgegroeid naar één van de grootste kantoren in Nederland. In 2017 besloten om het wat rustiger aan te gaan doen door mijn belangen in dat bedrijf van de hand te doen en weer klein en lokaal te beginnen. Dit kantoor is lokaal ook weer marktleider geworden en heb ik dit jaar verkocht. Momenteel geniet ik van meer vrije tijd en doe ik alleen nog RTL tv-werk en hooguit nog drie woningen per maand.

Mijn tv-loopbaan is begonnen met mijn idee voor een tv-programma genaamd 'Uitstel van executie'. In die tijd werden veel mensen benadeeld door vaak een onnodig gedwongen verkoop van hun woning. Zowel banken, handelaren, notarissen en makelaars werkten hier klakkeloos aan mee. Hier wilde ik iets aan doen en zo is het

idee voor het programma geboren.

Momenteel werk ik mee aan het programma 'Kopen zonder kijken' en een nieuw programma genaamd 'Kopen of slopen'.

Makelaar in Almere en omgeving, maar ook voor de tv in heel Nederland. Welke veranderingen heb jij de afgelopen 10 jaar gezien in makelaarsland?

Afgelopen jaren is er natuurlijk een enorme woningnood ontstaan. Hierdoor is de markt volkomen overspannen geraakt en doen kopers er alles aan om maar een huis te kunnen bemachtigen. Wil je een huis kopen dan moet je binnen een uur reageren anders sta je al langs de zijlijn. Onder druk van de hevige concurrentie wordt er ook gewoon zomaar even een ton overboden. Maar het is nog maar relatief kort geleden dat kopers hun huis met veel verlies moesten verkopen nadat de woning twee jaar in de verkoop had gestaan. Het kan verkeren.

Hoe heb jij als makelaar de coronaperiode ervaren? Zeer positief. Klinkt misschien gek, maar in onze branche ging alles gewoon door. Weliswaar met beperkingen maar wij hebben het nog nooit zo druk gehad. Zowel kopers als verkopers lieten zich niet weerhouden als het om de aan- of verkoop van een woonhuis ging. Door het gedwongen thuis werken gingen veel mensen op zoek naar een huis dat meer geschikt was voor de nieuwe situatie. Thuis werken op een laptop naast de wasmachine vonden veel mensen niet ideaal.

Zijn er verschillen tussen je job als tv-makelaar en de makelaar in de dagelijkse praktijk?

Niet veel, uiteindelijk is alles wat je op tv ziet gewoon de werkelijkheid. Ook voor tv moeten woningen worden aangekocht of verkocht. En ook in dat proces hebben wij te maken met de krapte op de woningmarkt, stijgende prijzen en de concurrentie. Het is niet zo dat wij door de aanwezigheid van de camera worden voorgetrokken of enig ander voordeel genieten.

De RTL-programma's met Martijn en zijn team zijn een zeer groot succes. Hoe verklaar jij dit?

Tja Frank, uiteraard heeft dit met mijn charmante persoonlijkheid te maken...ha ha ha. Nee, ik denk gewoon dat de kijkers zien dat wij oprecht betrokken zijn, de verhalen echt zijn en iedereen zich wel kan herkennen of iemand kent die in een vergelijkbare situatie zit zoals dat wij laten zien. Ik moet ook zeggen dat niet alleen Martijn Krabbé, maar alle medewerkers die achter de schermen meewerken aan de afleveringen pure vakmensen zijn. Stuk voor stuk betrokken bij de kandidaten.

Zie jij verschillen binnen en buiten de Randstad qua huizen in het algemeen? Merk jij ook dat de mensen van de Randstad naar buiten de Randstad willen?

Sinds corona en het introduceren van thuiswerken, zijn er veel mensen buiten de Randstad op zoek gegaan naar woonruimte. Logisch ook, daar was nog veel aanbod, de prijzen waren lager en de droom van 'vrij wonen' kwam ineens wel heel dichtbij. Dat idyllische boerderijtje wat in de Randstad onbereikbaar was, kon nu worden gekocht. Hierdoor zijn ook de prijzen op het platteland enorm gestegen.

De rente stijgt beetje bij beetje en de materialen om een huis te bouwen of

verbouwen worden duurder en duurder. Zie jij daardoor dat mensen andere keuzes maken qua verbouwing of aanschaf van een nieuw huis?

Zeker. Voor het programma 'Kopen zonder kijken' hebben wij net de eerste opnames achter de rug. Daar waar voorgaande jaren eis nummer-1 altijd was 'doe maar een jaren-'30 woning', is nu de belangrijkste eis een jonge en moderne woning met verregaande energiebesparende maatregelen. Vaak dit nog liever dan een nieuwe keuken.

Stikstof is op dit moment een groot probleem voor de nieuwbouw en bestaande bouw. Wat merk jij van de gevolgen voor nieuwbouwprojecten?

In onze gemeente niet zoveel, maar landelijk is het een groot probleem. Uit de cijfers blijkt ook dat er weer minder woningen kunnen worden gebouwd met als voornaamste reden de stroef lopende vergunningverlening in combinatie met de stikstofproblematiek.

Mensen die een nieuw huis kopen moeten mogelijk ook een nieuw energiecontract afsluiten. Hoe gaan nieuwe kopers hier mee om?

De vraag naar energiezuinige woningen neemt snel toe. Meer dan voorheen vindt men dit nu wel ineens heel belangrijk. Met name woningen die al van het gas af zijn, zijn in enorm in trek.

Als jij 6 maanden in de dhz-retail zou mogen werken, wat zou jij die business dan meegeven met betrekking tot klussen-verkoop van huizen of verbouwen?

Voorlichting en service. De maatschappij verandert snel en inspelen op de veranderende behoefte van de consument is een must. Als ondernemer kun je nooit de markt tegen hebben, als je maar op tijd je bakens verzet. Ik zie nu al jaren een verbreding van het assortiment maar niet van diensten. In mijn optiek moet de consument gewoon bij een bouwmarkt binnen kunnen lopen voor alles als het gaat om zaken in en rond het huis. Zonnepanelen? Loop gewoon binnen bij de Praxis, Gamma, Hubo of KlusWijs voor een goed advies en ook voor de uitvoering. Zie je het voor je?

Ook steeds meer ouderen blijven noodgedwongen langer thuis wonen. Alle nieuwe ontwikkelingen op het gebied van verduurzaming, domotica, beveiliging en aanpassen van de woning gaat hen vaak boven hun pet. Daar moet je als onderneming op inspelen, niet alleen met producten maar ook met diensten en service in zijn totaliteit.

Wat houdt jou bezig en waar wil jij de aankomende jaren extra voor inzetten?

Mijn vrouw ik zijn al jaren pleegouders. Het is toch onvoorstelbaar dat er voor zeer jonge kinderen die noodgedwongen uit huis worden geplaatst geen plek is? Hierdoor raken de kinderen onnodig beschadigd. Er is een groot tekort aan pleeggezinnen. Dit verbaast mij echt want toen de oorlog in Oekraïne uitbrak gingen bij wijze van spreken alle deuren open en stond de overheid met miljoenen te wapperen. Maar voor onze eigen kindjes die tijdelijk een veilige plek nodig hebben, is er geen plaats. Onvoorstelbaar...Begrijp mij niet verkeerd, ook vluchtelingen hebben recht op hulp. Maar laten wij er ook zijn voor de kinderen die gewoon even of voor langere tijd een veilige plek en wat liefde nodig hebben.

WOW-factor

Frank Heus heeft een succesvol track-record in dhz-industrie. Wie hem kent, kent zijn drive en zijn enthousiasme. Voor MIX gaat hij – op strikt persoonlijke titel – op zoek naar de WOW-factor. Heus: “Alex weet steeds op een slimme manier in te spelen op marktontwikkelingen om huizen te kopen en te verkopen in de verschillende tv-programma’s. Hij weet mij zo te inspireren en zijn energie over te dragen, dat ik WOW zeg. Zijn drive om kinderen te helpen geeft mij een nog warmer gevoel.”

Redactie