

Dubbel Jubileum bij Makelaar HUIS



Makelaar HUIS 40 jaar thuis in huizen.

Aanstaande 1 februari viert makelaar Huis haar **40** jarig jubileum en feitelijk is het een dubbel jubileum want zoon John Huis begon precies **25** jaar geleden, vandaar een dubbel feestelijk gebeuren. Twee generaties Huis 40 als 25 jaar vertrouwde makelaars voor de regio Groningen/Drenthe.

Rienus Huis begon in verzekeringen en werd korte tijd later inspecteur van een middelgrote verzekeraar in het rayon Groningen en Drenthe. Daarnaast startte hij een afdeling makelaardij. *"Ik weet nog als de dag van gisteren dat ik 40 jaar geleden mijn 1^e huis verkocht. Bij drukkerij van Wijk te Zuidbroek had ik visitekaartjes laten drukken. Doe je ook in huizen vroeg een klant die het kaartje met het nu zo bekende Huis logo bekeek, dan mag je mijn huis wel verkopen. Tuinborden werden aangeschaft, met het bekende logo, binnen de kortste tijd was er de juiste koper."*



De jaren daarna gingen de zaken zeer goed. Alhoewel rond 1980 herinneren de meesten van ons pijnlijke jaren met rentes van 13%. Na 1985 krabbelde de markt weer snel op. Zoon John Huis deed de accountants opleiding en was werkzaam bij KPMG. Toen hij in 1989 de kans kreeg om in rayon Exloo een deel van een bestaand assurantiëkantoor over te nemen was er maar één ideaal hij koos voor het aantrekkelijke beroep van Verzekeringen en Hypotheken adviseren en het verkopen van woonhuizen.

Vanaf die tijd groeide makelaar Huis naar meerdere kantoren met een goede reputatie door een breed dienstenpakket, dat niet alleen aankoop en verkoop doet, maar ook verzekeringen, bankzaken, hypotheekadvies en taxaties aanbiedt. John Huis deed de opleiding voor NVM makelaar en sloot zich aan bij deze grootste branchevereniging voor makelaars en vastgoeddeskundigen. Hiermee kwamen alle woningen op Funda, voor de consument de meest gebruikte en gewaardeerde woningsite. Nu als NVM makelaar voldoet hij aan de hoogste vakbekwaamheidseisen en certificering. NVM makelaars krijgen doorlopende trainingen en zijn op de hoogte van nieuwste ontwikkelingen. Door Funda wordt dan ook een kwaliteitscijfer gegeven en makelaar Huis heeft thans een Funda beoordeling van 8,6.

Hoewel de bedrijven van makelaar Huis meer en meer zelfstandig gingen opereren, delen zij tot op de dag van vandaag één belangrijke eigenschap: de persoonlijke aandacht en betrokkenheid van alle medewerkers. *'Ik denk dat daar een groot deel van het succes van ons kantoor in schuilt', aldus John: 'Ons vak is sterk persoonsgebonden. Dat is altijd zo gebleven.'*

Rienus: *'Met dat verschil dat wij vroeger vrijwel alle contracten bij de klant in de huiskamer afsloten. Tegenwoordig gaat veel via e-mail.'*



Vershil 1974-2014

Veertig jaar makelaar Huis: een mijlpaal! Alle reden om toen en nu langs de vergelijkingslat te leggen.

De verschillen met vroeger volgen elkaar nu in rap tempo op. De twee makelaars, vader en zoon Huis, praten met enige melancholie honderduit. Ook de gestegen huizenprijzen blijven natuurlijk niet onbesproken. *'Toen wij veertig jaar geleden begonnen, kon je voor 45.000 gulden nog een nette vrijstaande woning kopen. Dat is 20.000 euro',* roept John uit. *'Nu wordt er vaak 200.000 euro neergelegd voor de helft van een dubbel.'* Dat deze bedragen betaald kunnen worden, komt volgens John Huis door de lage hypotheekrente, plus door het fenomeen tweeverdieners.

Maar volgens Rienus is het eveneens een kwestie van mentaliteit: *'Het credo "Wie dan leeft, wie dan zorgt" speelt veel meer dan pakweg 25 jaar geleden.*

'Onze klanten staan wel opvallend meer open voor volledige financiële planning, inclusief het afdekken van alle mogelijke risico's.' aldus John Huis

Woelig

Met een woningmarkt die de laatste jaren onder druk staat zijn het nu woelige tijden. Maar John Huis sombert niet. *"Vanaf juni merken wij dat het aantal bezichtigingen toeneemt en het allemaal weer een klein beetje aantrekt. Er komen betere tijden aan, dat heeft deels met de politieke duidelijkheid maar vooral ook met het consumentenvertrouwen te maken. De rente is laag en de huizenprijzen zijn laag: het ideale moment om te kopen,"* meent makelaar John Huis.

"Er is veel geschreven over krimp en vooral veel politici praten elkaar na over dit onderwerp. Wanneer gaat er weer ruralisatie plaats vinden? Wanneer komt weer de trend naar landelijk wonen? De trend om niet in de stad, maar op het platteland te willen wonen. Dat hebben we ook gezien in de jaren 1978. Die trend is nu, 35 jaar later, veel gemakkelijker omdat door mij en iedereen vanaf de hele wereld, vanaf elk continent gewerkt kan worden. Mijn kantoor kan ik vanuit alle hotels, de meeste met gratis wifi, creëren. Je krijgt vrijwel nu al geen papieren post meer. Ik lees mijn e-mail en beantwoord dit direct. Ik bel, ongeacht uit welk land. Ik kan overal besluiten en beslissingen nemen en delegeren, waar ik ook bent. Wat een weelde! Ik ben veel flexibeler en doelgerichter geworden en heb nu op mijn 68^e een sterk veranderde vorm van werken. Dit zal over 6 jaar, in 2020 nog veel makkelijker zijn. Dan ben ik nog maar 75 jaar. Dan is mijn kleinzoon, die nu voor makelaar studeert, minder kantoor afhankelijk en kan hij op iedere plek in de wereld, krimpgebied of niet, een functioneel bezige man zijn. Nee, krimpgebieden Groningen en Drenthe zijn straks groeigebieden." aldus Rienus.

Nieuwbouw

Als allround makelaar heeft John Huis kennis omtrent nieuwbouw, aan- en verkoop van bestaande woningen, taxaties en aan- en verkoop van bedrijfsmatige onroerend goed. Makelaar Huis deed al verschillende nieuwbouwprojecten in Zuidbroek in Veendam, Oude Pekela, Noordbroek, Nieuw Scheemda en feitelijk te veel om het allemaal op te noemen.

Betrouwbaarheid

Betrouwbaarheid en duidelijkheid zijn bij Makelaar Huis belangrijke speerpunten. De begeleiding bij één van de grotere stappen in uw leven vraagt om discretie en inlevingsvermogen van onze kant. Vanaf de eerste oriëntatie tot en met de nazorg mag u erop vertrouwen dat wij onze afspraken nakomen. Zo geven wij inhoud aan de vier kernwoorden in onze dienstverlening: Deskundigheid, Betrouwbaarheid, Begeleiding en Service.

"Een woning met een waarde van 180.000 euro gaan we niet in de markt zetten voor 210.000 euro. Dan schep je valse verwachtingen bij verkopers. We hebben in onze 40 jaar als makelaars geen vijanden gemaakt en als we door Zuidbroek lopen groeten klanten en oud-klanten ons vriendelijk. Dat is veel waard." zegt John Huis.

3^e generatie.

3^e generatie Makelaar Huis komt er aan. De 19 jarige kleinzoon Alex Huis doet thans opleiding Vastgoed en Makelaardij op de Hanze Hogeschool te Groningen.

Wie weet of hij zal binnentreden in een makelaarsbedrijf dat met zijn tijd meegaat met een "full service" dienstverlening met op elk kantoor een Regiobank.

Nu, met 40 jaar en 25 jaar ervaring en het leveren van betrokken en integere dienstverlening in Groningen en Drenthe doen vader en zoon Huis hun naam eer aan.

De makelaar is een onmisbare schakel tussen koper en verkoper daarom adverteert makelaar Huis met de slogan:

Woning Verkopen? Dan ga je naar Huis....