

ROB VAN LOENEN, JAN VRIJHOF, ERIC ANKER, KIM EIJGENHUIJSEN
LAUTESLAGER NIEUWBOUW MAKELAARS

'DE MAKELAAR IS NOG STEEDS DE SPIN IN HET WEB DIE PARTIJEN BIJ ELKAAR BRENGT'

De klant centraal stellen en de opdrachtgever ontzorgen. Daar draait het om bij Lauteslager Nieuwbouw Makelaars. Eigenlijk zijn dat twee kanten van dezelfde medaille, en het is de makelaar die voor de verbinding zorgt. De sleutel: persoonlijke aandacht. 'Wij zijn het oliemannetje.'



VLNR Rob van Loenen, Jan Vrijhof, Kim Eijgenhuijsen en Eric Anker

Lautestlager Makelaars is al 168 jaar stevig geworteld in de Utrechtse woningmarkt. Aanvankelijk was makelen iets wat men 'erbij' deed, maar vanaf 1920 werd dat de core business. Na een succesvolle nieuwbouwopdracht in de jaren 80 op het oude AZU-terrein, werd ook nieuwbouw een wezenlijk onderdeel van het bedrijf. Daarmee werd Lautestlager een fullservice makelaarskantoor, gespecialiseerd in aan- en verkoop, verhuur en taxaties en een deskundige partner voor nieuwbouw-woningen. Dat laatste is het exclusieve terrein van Kim Eijgenhuijsen, Eric Anker, Rob van Loenen en Jan Vrijhof, nieuwbouwmakelaars in hart en nieren. De liefde voor het vak zit bij allemaal diep.

PERSOONLIJKE AANPAK

Een persoonlijke aanpak is het handelsmerk van Lautestlager. 'De klant staat bij ons bovenaan', zegt Rob van Loenen. 'Dat vertaalt zich in alles. Wij nemen echt de tijd voor mensen. Een verkoopgesprek over een nieuwbouwhuis duurt zomaar twee uur; net als een hypotheekgesprek. Die tijd trekken we er graag voor uit. Voor de meeste mensen is dit de grootste aankoop van hun leven, dus je hebt als makelaar een grote verantwoordelijkheid om dat goed te begeleiden.' Ondanks de krappe markt doen ze bij Lautestlager niet aan het opjagen van mensen. 'Wij geloven niet in pushen', verklaart Eric Anker. 'Wij vinden het



belangrijk om de wensen en mogelijkheden rustig te bespreken, en mensen daarna ook de tijd te geven om een beslissing te nemen.

ONTZORGEN

Behalve voor kopers is Lautestlager ook een goede partij voor ontwikkelaars. Omdat zowel Eric Anker als collega Kim Eijgenhuijsen jarenlang ook aan de andere kant van de tafel hebben gezeten, weten zij precies waar projectontwikkelaars behoefte aan hebben, en dat is vooral: ontzorging. Het business model van Lautestlager staat daar garant voor. In tegenstelling tot veel collega-makelaars heeft Lautestlager er bewust voor gekozen om acquisitie en verkoop niet te scheiden. 'Wij doen beide', stelt Jan

Vrijhof. 'Wij zitten met klanten en ontwikkelaars aan tafel. Dat heeft als voordeel dat je van beide partijen hoort wat hun wensen zijn. Als we die informatie doorgeven, kunnen we het proces een stap verder helpen. Het leggen van die verbinding is het mooie aan ons vak. Je bent adviseur, en tijdens het project ben je een oliemannetje.'

VROEGER AAN TAFEL

Die rol is het beste te vervullen als de makelaars zo vroeg mogelijk met ontwikkelaars aan tafel zitten, zegt Eric Anker. 'Als makelaar staan wij letterlijk en figuurlijk middenin de stad. Wij hebben de kennis van de markt en weten waar de behoefte zit. Daarom willen we graag opschuiven naar de voorkant van het traject.'



'HOEWEL DE TECHNIEK INMIDDELS EEN WEZENLIJK ONDERDEEL UITMAAKT VAN HET MAKELAARSVAK, BLIJFT PERSOONLIJKE AANDACHT TOCH DE BASIS.'



1_ Rijnvliet
2_ Haarzicht
3_ Hieronymuserf
4_ Leidsche Rijn
Centrum

3

Door vroegtijdig samen op te trekken, kunnen we de klant beter bedienen en opdrachtgevers ontzorgen. Big data spelen daarbij een belangrijke rol. Door aan de voorkant data te verzamelen en die terug te koppelen naar de ontwikkelaar, kunnen wij voor een ideale match zorgen.’ Vanuit dat idee is een paar jaar geleden Nieuw Wonen Utrecht opgericht, de nieuwbouw website in de regio Utrecht. Potentiële kopers laten een profiel op de site achter met hun woonwensen. Dat is waardevolle informatie voor ontwikkelaars, omdat zij daarmee hun projecten aan kunnen passen aan de vraag. Een win-winsituatie, vinden ze bij Lauteslager. ‘Op deze manier kunnen we samen met de ontwikkelaar de klantreis faciliteren. Ook kunnen we inspelen op zaken als mobiliteit en duurzaamheid. Door de klant erbij te betrekken, kunnen we goed anticiperen op de vraag en wensen van de klant op dit gebied.’

KRAPPE MARKT

Gericht werken aan een goede match is belangrijk, want de markt in Utrecht is behoorlijk gespannen. In het 1e



kwartaal van 2018 stonden er 1100 woningen te koop tegen ruim 1400 in hetzelfde kwartaal een jaar eerder. Terwijl de vraag alleen maar is toegenomen. Er is over de hele linie sprake van krapte. Reden waarom Lauteslager adviseert voor verschillende doelgroepen met verschillende inkomens in verschillende gebieden. Voor liefhebbers van landelijk wonen is er Haarzicht in Vleuten: 75 prachtige woningen in het hogere segment. Liever hartje centrum wonen? Dat kan in de stadswoningen van Hieronymuserf. Daarnaast richt de makelaar zich ook op betaalbare appartementen, bijvoorbeeld in Leidsche Rijn Centrum. Ook Rijnvliet in het nieuwe ‘Tuindorp’ is een project waar ze bijzonder trots op zijn.

VERBEELDINGSKRACHT

Nieuwbouw vereist behoorlijk wat verbeeldingskracht van kopers. Gelukkig helpt de techniek in dit opzicht een handje mee. Een kijkje nemen in je nieuwe huis met een VR-bril is tegenwoordig heel gewoon. Maar hoewel de techniek inmiddels een wezenlijk onderdeel uitmaakt van het makelaarsvak, blijft persoonlijke aandacht toch de basis. **Rob van Loenen:** ‘Een huis kopen is een grote beslissing. Dan wil je wel weten waar je ‘ja’ tegen zegt. Dat vraagt om persoonlijke begeleiding. Ons vak blijft *people business!*’

Jan Vrijhof beaamt dat. ‘Rob en ik stammen nog uit de tijd dat we ’s morgens op de fiets naar een centraal punt gingen om lijsten met het actuele woningaanbod op te halen’, vertelt **Jan Vrijhof**. ‘Tegenwoordig komt het nieuwste aanbod real time binnen op je telefoon. Technologie en internet hebben het vak diepgaand veranderd. Maar één ding is hetzelfde gebleven: de persoonlijke aandacht! De makelaar is nog steeds de spin in het web die partijen bij elkaar brengt.’ ■

4



VIER VRAGEN AAN (VLNR) ROB VAN LOENEN, KIM EIJGENHUIJSEN, JAN VRIJHOF EN ERIC ANKER

WAT IS DE LEUKSTE WINKELSTRAAT VAN UTRECHT?

Eric Anker: Oudkerkhof
Rob van Loenen: Twijnstraat centrum
Jan Vrijhof: Het nieuwe winkelcentrum Leidsche Rijn Centrum
Kim Eijgenhuijsen: De Oudegracht

WAT IS JE FAVORIETE RESTAURANT?

Eric Anker: Sea Salt Saloon aan het Wed
Rob van Loenen: Buurten, aan de Burgemeester Reigerstraat
Jan Vrijhof: Pesto aan de Veilinghaventkade
Kim Eijgenhuijsen: De kleine parade aan de Drieharingsstraat

BESTE PLEK VOOR DE VRIJDAGBORREL?

Eric Anker: Soia – Strand Oog In Al
Rob van Loenen: Op de boot varend door de grachten
Jan Vrijhof: Catharijnesingel 100, altijd leuk en ontspannen
Kim Eijgenhuijsen: Op het terras aan een van de grachten

WAAR KOM JE TOT RUST?

Eric Anker: Hardlopend in het Maximapark
Rob van Loenen: Thuis, bij mijn vrouw
Jan Vrijhof: 1e tee van golfbaan Amelesweerd
Kim Eijgenhuijsen: Wandelend, door de vele mooie plekken die Utrecht biedt