

**HALLIE & VAN KLOOSTER MAKELAARDIJ**  
BARBARA DE RIJK EN STEFAN BROEKE  
*partners*

## EERST DE MENS, DAN DE STENEN

‘Eerst de mens, dan de stenen’ is het motto van Hallie & Van Klooster Makelaardij, dat in Amsterdam van vrijwel alle (woning)markten thuis is. Dat blijkt ook tijdens een interview met Barbara de Rijk en Stefan Broeke, allebei partner van het dynamische en fullservice makelaarskantoor.

Een dag voor het interview met **Barbara de Rijk** en **Stefan Broeke**, heeft de NVM de kwartaalcijfers over de Nederlandse woningmarkt in het derde kwartaal van 2019 bekendgemaakt. Wat blijkt: terwijl de woningprijzen in heel Nederland in ‘Q3’ met ruim 7 procent stegen, daalden ze in de regio Amsterdam met bijna 4 procent. In de stad zelf daalde de gemiddelde prijs naar 437.600 euro, ruim 9 procent minder dan in het derde kwartaal van 2018. Voor Hallie & Van Klooster, een ‘dynamisch en fullservice makelaarskantoor dat met vestigingen in Westerpark en op IJburg actief is op allerlei gebieden binnen de makelaardij en vastgoed’, kwamen de cijfers uiteraard niet als een verrassing. ‘Als verkoopmakelaar, aankoopmakelaar, verhuurmakelaar en nieuwbouwspecialist, zijn we op de Amsterdamse woningmarkt een soort spin in het web,’ analyseert **De Rijk**, die zich binnen Hallie & Van Klooster vooral met nieuwbouw bezig houdt. ‘Alles grijpt ook in elkaar, houdt verband met elkaar. Er kloppen veel mensen bij ons aan die hun bestaande woning willen verkopen, om naar een nieuwbouwwoning te verhuizen. Ik inventariseer dan eerst hun wensen, aangaande woningtype, indeling en afwerkingsniveau, wat een schat aan informatie oplevert voor toekomstige nieuwbouwprojecten. De gemeente en ontwikkelaars kunnen er hun voordeel mee doen.’ Broeke knikt: ‘Wat je in Amsterdam vaak ziet is dat iemand eerst iets kiest en koopt, vaak met ons als nieuwbouwmakelaar, en vervolgens de bestaande woning

verkoopt, met ons als verkoopmakelaar. Als je al die transacties bij elkaar optelt, heb je een goed beeld van de trends en ontwikkelingen op de woningmarkt in de regio Amsterdam.’

### GOED BEELD

En dat goede beeld heeft Hallie & Van Klooster, verzekert **De Rijk**, ook al omdat het kantoor de laatste jaren in Amsterdam tot de top drie behoort als het gaat om het aantal gerealiseerde transacties. ‘Nieuwbouw, transformaties, bestaande bouw, de verkoop van corporatiewoningen, verhuur... Als onderdeel van de totale dynamische woningmarkt zijn het communicerende vaten. Als er één stagneert, zie je de ander juist aantrekken. Mede daardoor zijn we ook de crisis goed doorgekomen, toen de doorstroming op de bestaande woningmarkt zo’n beetje tot stilstand kwam.’ **Broeke**: ‘Zo’n vaart zal het nu niet lopen. Dat de prijzen in het centrum dalen, komt omdat mensen voor hetzelfde geld liever een veel grotere woning kopen in Zuidoost, Nieuw-West of Noord. Of een even grote woning voor veel minder geld in Amstelveen, Diemen of Almere.’

In het verlengde daarvan neemt het onderscheid tussen ‘binnen de ring’ en ‘buiten de ring’ volgens **De Rijk** af. ‘Ik kan me nog herinneren dat de studio’s in Stadstuin Overtoom, een prachtig stuk stadsvernieuwing in Nieuw-West, een paar jaar geleden aanvankelijk vooral







ook expats trok. Dat het ‘buiten de ring’ lag was voor hen totaal geen issue, wat begrijpelijk is als je Londen of Madrid gewend bent. Uit verhuisbewegingen én uit de belangstelling voor nieuwbouwprojecten blijkt dat de voormalige denkbeeldige waterscheidingen tussen stadsdelen als West en Oost minder duidelijk zijn.’

**‘HALLIE & VAN KLOOSTER IS EEN GROOT FAN VAN NOORD. ALS WE ERGENS EEN DERDE VESTIGING GAAN OPENEN, IS HET DAAR’**

#### **NOORD EN ZUIDOOST**

Over waterscheidingen gesproken... Zeker niet denkbeeldig is die tussen Amsterdam-Noord en het centrum: het IJ. ‘Hallie & Van Klooster is een groot fan van Noord,’ draait **Broeke** er niet omheen. ‘We hebben er jarenlang een dependance gehad en als we ergens een derde vestiging gaan openen, is het daar. En vergis je niet hè: ook Noord ligt nog binnen de ring.’

**De Rijk:** ‘In opdracht van ontwikkelaars hebben we in Noord veel nieuwbouwprojecten aan de man gebracht. Dat doen we nog steeds, er is en wordt leuk gebouwd. Eigenlijk is het vreemd dat we in Noord nog geen kantoor hebben.’

Illustratief voor de toenemende populariteit van Noord, is volgens **Broeke** dat starters inmiddels meer kans op een woning maken in Zuidoost en Nieuw-West. ‘In Zuidoost bijvoorbeeld wordt veel mooie nieuwbouw toegevoegd, maar dankzij hun prachtige plattegronden en goede isolatie is er ook een herwaardering voor de bestaande appartementen. Bovendien: je kunt er nog goed parkeren en de bereikbaarheid is uitstekend.’ **De Rijk:** ‘Mensen die in Zuidoost een woning kopen, komen niet meer alleen uit Zuidoost zelf. Het is verrassend hoe snel de perceptie van en beeldvorming over zo’n woongebied in positieve zin kan omslaan.’

#### **GOED NIEUWS**

**De Rijk** en **Broeke** sluiten hun ogen niet voor de zorgwekkender aspecten aan de Amsterdamse woningmarkt: zo blijft de nieuwbouw mede door de astronomisch hoge grondprijzen, de stijgende bouwkosten en de stikstofproblematiek achter, worstelen ontwikkelaars ook met de stringente ‘40-40-20-regeling’

*Dok7: huurcomplex in Buiksloterham&co, binnenkort opgeleverd en de eerste bewoners gaan er binnenkort komen.*





**'DAT DE PRIJZEN IN HET CENTRUM DALEN, KOMT OMDAT MENSEN VOOR HETZELFDE GELD LIEVER EEN VEEL GROTERE WONING KOPEN IN ZUIDOOST, NIEUW-WEST OF NOORD'**

*Top-Up: casco  
lofts aan het  
Johan van  
Hasseltkanaal*

waar de gemeente aan vasthoudt en vissen starters met z'n allen in een ontmoedigend kleine vijver. 'Dat de woningprijzen nu wat lijken af te koelen, te beginnen in het centrum, is eigenlijk goed nieuws,' vindt **De Rijk**. 'De markt is oververhit, afkoeling is een kwestie van tijd. Als het doorzet zullen makelaars weer meer kans krijgen om zich in een minder overspannen markt te onderscheiden met waar ze goed in zijn: vraag en antwoord bij elkaar brengen. Makelen. Het

verschil maken, voor een koper of verkoper.' **Broeke**: 'Barbara had het net over de crisisperiode. Het lijkt een eeuwigheid geleden, maar dat is het niet, we hebben het over de periode 2008-2013. Ik hoop absoluut niet we terugkeren naar de woningmarkt uit die jaren, maar toen hebben we ons als kantoor en team wel echt kunnen onderscheiden en profileren, door professioneel en gedreven het motto in de praktijk te brengen dat ons nog steeds drijft: eerst de mens, dan de stenen.' ■



### ZAKELIJK

#### FAVORIE TE TERRAS/HOT SPOT

**De Rijk:** In Noord kom ik graag bij Pillek. Het uitzicht op het IJ en het centrum van Amsterdam is echt fantastisch. Het Stenen Hoofd, geen terras, wel een mooie plek, en de Goudfazant mogen er trouwens ook zijn

**Broeke:** Hotel Buiten aan de Sloterplas. Je kijkt uit op water en groen, met het verstedelijkte Geuzenveld achter je. En je kunt er nog leuk eten ook

#### MOOISTE GEBOUW

**Broeke:** De Smaragd in Amsterdam-Oost. Ik woonde er jarenlang tegenover dus weet

waar ik over praat: een mooie mix van huur en koop en nieuw en oud, in de beste traditie van de Amsterdamse School

**De Rijk:** Patch 22, in Buikslooterham. Wij hebben de appartementen destijds verkocht. Naar een ontwerp van Tom Frantzen, heeft het gebouw vijf jaar na de oplevering nog niets van zijn schoonheid verloren

### PERSOONLIJK

#### BESTE SPORTPRESTATIE

**De Rijk:** Een 10 kilometer-loop. Dat was een persoonlijke overwinning

**Broeke:** Ik ben bij de junioren

Nederlands Kampioen Karate geweest

#### WELKE KRANT LEES JE

**De Rijk:** Het Parool

**Broeke:** Het Parool

#### ULTIEME ONTSPANNING

**Broeke:** Rust zoeken in de stad, bijvoorbeeld bij het theehuisje achter de Hermitage. Of met het gezin door het Amsterdamse Bos of het Diemberbos te wandelen

**De Rijk:** Met mijn paard bezig zijn, in en om manege De Ruif aan de Sloterweg

**BARBARA DE RIJK**

**STEFAN BROEKE**