

‘Het is fijn dat we een grote nieuwbouw portefeuille hebben’

In 2009 begon makelaar Niels Baars, samen met zijn compagnons de broers Erik en Jeroen Jenné, het makelaarskantoor Jenné Baars Jenné De Makelaars in de plaatsen Rotterdam en Zoetermeer. Baars ziet de woningmarkt stabiliseren, heeft mooie nieuwbouwprojecten in het verschiet en zorgt voor een kleine footprint.

KORTE LIJNEN EN FULL SERVICE

De Makelaars is een relatief klein full servicekantoor met een vrij groot werkgebied. ‘We bedienen de hele woningmarkt van nieuwbouwprojecten, bestaande bouw aan- en verkoop tot transformaties, taxaties en uitpanden, oftewel de verkoop van huurwoningen. We behartigen alle activiteiten rondom een dienst en ontzorgen onze klanten volledig. We kiezen er voor om geen deeldiensten aan te bieden. Want die zorgen naar mijn idee voor te veel ruis. Van het begin tot het eind denken we met onze klanten mee. We hebben korte lijnen en kennen allemaal alle dossiers.’ Alle medewerkers zitten in één ruimte bij elkaar. Alleen als ze een bespreking hebben, zonderen ze zich af. ‘Bij ons is de klant geen nummer, maar we staan die heel persoonlijk bij.’

WONINGMARKT

De woningmarkt is binnen een paar maanden veranderd. Er is minder belangstelling, er wordt minder of zelfs niet meer overboden. Kortom de woningmarkt is in die zin minder oververhit. Baars: ‘We hadden meteen de realiteitszin om die boodschap mee te geven aan onze particuliere opdrachtgevers. Kopers zijn voorzichtiger geworden door de hoge rente, de stijgende prijzen, de oorlogsdreiging en de hoge energielasten. Het geeft nu even onzekerheid aan vraag- en aanbodkant, maar dat zal stabiliseren en de woningmarkt normaliseren. Helaas hebben sommige verkopers nog irreële verkoopverwachtingen. Dat zal wel afnemen.’

NIEUWBOUW

In de 25 jaar dat hij nu makelaar is, heeft makelaar Baars zich ontpopt tot specialist voor nieuwbouwtrajecten. ‘Daarom worden we vaak al heel vroeg in het traject geraadpleegd en begeleid, nadat we eerst jarenlang adviezen geven,

uiteindelijk ook het verkooptraject.’ Met name het feit dat hij al zo vroeg bij een ontwikkeling betrokken wordt, stemt hem tevreden. ‘We hebben voelsprietten in de markt, waardoor we aannemers/ontwikkelaars goede locaties kunnen aanwijzen, wat voor soort woningen je daar kunt realiseren en voor welke doelgroep. Waar is de behoefte, hoeveel vierkante meters zijn haalbaar of vereist en wat kunnen de opbrengsten worden. Onze binnendienst houdt de ontwikkelaar nauwgezet op de hoogte van de voortgang van het verkoopproces. Die adviestrajecten, samen met het verkooptraject, kunnen jaren duren, waarin we proactieve stappen ondernemen als we bepaalde ontwikkelingen opmerken.

GROENE DOELEN

Gestimuleerd door zijn puberkinderen zet Baars zich in voor meer leefbaarheid en natuur in de stad. ‘Ik zit met mijn kantoor in Rotterdam. Het is belangrijk dat er in een stedelijke omgeving ook veel groen is en een goed leefklimaat. Een deel van ons courtage doneren we daarom aan een lokaal groen doel of initiatieven voor een beter woonklimaat. Denk daarbij aan kleinschalige initiatieven in de buurt als bomenridders, speciale groenvoorzieningen, stadsboerderijen, maar ook mensen die de luchtkwaliteit willen bevorderen. Die betrokkenheid past bij ons. We fietsen of lopen zelf altijd naar bezichtigingen of rijden met elektrische auto’s. We proberen zo duurzaam mogelijk te ondernemen en een zo’n klein mogelijke

footprint achter te laten. Dat wordt gewaardeerd door onze klanten.’

TOEKOMST

De makelaar ziet de toekomst altijd rooskleurig in. ‘We zijn makelaars en ondernemers, we moeten door. Nu is het een afkoelende markt. Ik denk dat de markt nog verder zal gaan dalen door de stijgende kosten. De prijzen zullen zich nog meer aanpassen aan de stijgende leefkosten en vaste lasten.’ Gelukkig is hun nieuwbouwportefeuille goed gevuld en staat er nog meer op stapel. ‘Die sector willen we consolideren. De focus ligt nu vooral op grote nieuwbouwprojecten in onze omgeving. Dat betekent werk voor jaren, dus vandaar mijn goede hoop voor de toekomst.’

Naam:	De belangrijkste
Niels Baars	geopolitieke
Bedrijf:	ontwikkeling:
Jenné Baars Jenné De makelaars Rotterdam	Water vraagstuk
Werkt als:	Uitkijken naar:
Makelaar Taxateur	Teveel om op te noemen
Vooraf bezig met:	Zorgen voor/over:
Verkoop/aankoop/taxaties O.G.	Weinig zorgen over en voor gelukkig. Dat ik fit blijf
Wil bereiken:	Niet vergeten:
Stabiele speler in Rotterdamse markt met gezond kantoor	Waar je vandaan komt en lief te blijven
Over tien jaar:	Onmisbaar:
Nog steeds optimistisch en positief	Papier en potlood
Het kantooormoment van de dag:	Belangrijkste persoon/personen:
8.30, nog even alleen op kantoor	Mijn familie
Leukste collega:	Weggeven:
Bijna iedere dag een ander	Altijd een euro voor een bedelaar bij het stoplicht, het zou je kind zijn....
Buiten de deur naar:	Aanvaarden:
Een café	Ben ik best goed in
Een deal met/over:	Veranderen:
Collega makelaar over mooi pand	Geduld krijgen met haperende elektronica
De stand van het land:	Durven:
Overspannen en verwend	Vrij veel
De belangrijkste economische ontwikkeling:	Goede voornemens:
Verduurzaming	Geen
	Nooit meer doen:
	Zeg ik niet
	Vrije tijd:
	Sport, eten en drinken