

Naam:	Jan Krol
Woonplaats:	Beilen
Beroep:	agrarisch makelaar
Leeftijd:	44
Noodzakelijk:	goed luisteren, doortastendheid, correct zijn in afspraken
Leuk aan beroep:	zorgen dat koper en verkoper blij zijn met de overeenkomst
Niet leuk:	voorbereidende en afsluitende papierwerk

'De prijsstelling is bij mijn werk als makelaar een ingebakken probleem'

Intense handel

tekst Martine Barwegen

De verkoop van een volledig bedrijf heeft op mij als makelaar veel impact. Een bezoek is vaak behoorlijk intens, omdat ik zwaar inzoom op de bedrijfssituatie. Het kan erg emotioneel zijn als bijvoorbeeld twee broers die samen een bedrijf runnen, uit elkaar gaan. Een boer die stopt is niet altijd zielig. Bij een weloverwogen keus zie ik de boer genieten en groeit het "zwitserlevengevoel". Dat vind ik mooi.'

'Ik ga graag de boer op. Ik word kriebelig als ik twee dagen in papieren heb zitten neuzen. Contact met mensen, met elkaar praten met een reden, de kick van een goede overeenkomst, dat vind ik leuk aan dit beroep. Raak ik de boerderij of een stuk land kwijt voor de prijs die ik in gedachten had?'

'Adviseren bij de verkoop is een belangrijk onderdeel van mijn werk. Ik vind het zelfs belangrijker dan het verkopen zelf. Door mijn netwerk heb ik een kleine kennisvoorsprong op de opdrachtgever. Hoe klein ook, deze voorsprong is mijn meerwaarde. Zo kan ik beter inspelen op de markt. Maar ook ik kan niet alles voorspellen. De melkquotummarkt is hier een goed voorbeeld van.'

'Handelen op de agrarische markt vind ik een leuk psychologisch spel. De mate van arrogantie van ons makelaars wordt bepaald door de markt. Als de vraag naar grond hoog is, dan moet een potentiële koper soms geforceerd beslissen. Als de markt slecht is en een potentiële koper zet mij bij wijze van spreken de voordeur uit, dan moet ik hard werken om via de achterdeur weer binnen te komen. Maar of de markt nu goed of minder goed is, de prijsstelling is bij mijn werk een ingebakken probleem. Voor de koper is het altijd te duur en voor de verkoper is de geboden prijs in eerste instantie vaak te laag.'

'Een mooie verkoop realiseer ik op basis van een goede samenwerking met verkoper, koper en anderen, zoals aankoopmakelaars, de belastingdienst en gemeenten. Als ik taxeer omdat het bedrijf van vader op zoon overgaat, dan is het zaak om voor alle partijen een acceptabele prijs neer te zetten. De belastingdienst zoekt naar de marktprijs, maar voor de overnemende zoon is het zaak zijn kosten te beperken.'

'Ik heb waardering voor boerenslimheid. Zo had een boer een kleine scheur in zijn muur waar meerdere kijkers opmerkingen over maakten. Toen ik hem dat had verteld, vroeg hij na de eerstvolgende bezichtiging of deze potentiële koper er nog wat van had gezegd. Ik zei nee, maar had niet gezien dat de boer een spijker in de muur had geslagen en zijn overall eraan had gehangen. Nadat ik hem erop had gewezen dat hij zo een verborgen gebrek creëerde, hebben we er hard om gelachen.'

