

## **Clichés... of hoe het *niet* moet**

Dus....het huis is binnen! Gevonden en gekocht na heel stevig onderhandelen. Dankzij een vriend die het klappen van de zweep kent. Dat is wel nodig zeg in deze tijden. Als we het zelf hadden moeten doen dan hadden we uit frustratie de onderhandelingen al drie keer gestaakt. En niet omdat we het huis niet wilden, maar door de attitude van de verkopende makelaar.

Ik ben niet zo van clichés en ik wil iedereen een eerlijke kans geven. Maar deze verkopende makelaar heeft alle clichés die er over makelaars zijn wel waargemaakt.

In eerste instantie twee prettige bezichtigingen gehad, met twee makelaars van hetzelfde kantoor. Omdat we nog even verder wilden kijken, hebben we gewacht met verdere stappen. Twee maanden later belde de makelaar. Er waren “andere gegadigden” en of wij nog interesse hadden? Dat leek netjes maar was ongeloofwaardig. Dat bleek ook, er was helemaal niemand geweest die geïnteresseerd was. Maar het trucje werkte in zoverre dat we toen we serieus zijn gaan nadenken of we wat wilden met dat huis.

Echter, voor dit huis werd de hoofdprijs gevraagd. Volkomen buiten proporties ten opzichte van de prijzen waarvoor gelijkwaardige huizen in de straat eerder waren verkocht. Dus eerst “moest de lucht eruit”. We boden heel ver onder de vraagprijs maar eigenlijk al op het niveau van de reële *verkoop*prijs. De makelaar “was teleurgesteld”. We begrepen nu wat men bedoelde met “een huis kopen is vooral emotie”. Als we onze tussenpersoon niet hadden gehad, waren we er bijna ingetrapt.

Er werd een tegenbod gedaan, uiteraard nog boven wat een reële *vraag*prijs geweest zou zijn, waarop wij ons bod verhoogden. Nadat we anderhalve week niets hoorden, kwam er pas weer een tegenbod. Er werd 5000,- euro lager geboden dan het vorige bod! Het was eigenlijk een belediging en we voelden ons niet meer serieus genomen. Dit hebben we dan ook aangegeven. Graag of niet hoor, wij wilden best nog iets omhoog, maar als het spel zo gespeeld wordt dat de verkoper zelfs nu boven een reële *vraag*prijs bleef tegenbieden, dan houdt het op. Ondertussen bleek dat de makelaar de verkoper goed gek zat te maken, en ook in onze richting kwamen berichten om ons onder druk te zetten.

Uiteindelijk kregen we op een doordeweekse avond om 22.00 uur te horen dat de verkoper een finaal tegenbod had gedaan. Het bod stond tot de volgende dag! Nog afgezien van of het al dan niet een goed bod was, waren wij er (alweer) bijna klaar mee. Wat zijn dat voor praktijken. Het zal het spel wel zijn wat in die wereld gespeeld wordt, maar wij hadden een lange dag gehad, waren moe en “toevallig” thuis. Hoezo, voor morgenmiddag beslissen?!

De tendens was dat deze makelaar vergeten leek te zijn, dat de verkoper niet meer aan de macht is tegenwoordig. Dat je allang blij mag zijn dat een koper geïnteresseerd is en het huis wil kopen. Je bent niet in de positie om de koper onder druk te zetten, want er zijn geen andere geïnteresseerden die staan te trappelen om als volgende de onderhandelingen in te gaan.

Het finale bod was nog te hoog, waarop wij een lager finaal tegenbod hebben gedaan. De verkoper accepteerde het bod, uiteraard met een hoop geklaag vanuit de makelaar die het blijkbaar gezichtsverlies vond. Om toch nog een punt te maken werd als voorwaarde gesteld dat we binnen drie weken de financiering rond moesten hebben. Nu hadden wij al gesprekken gevoerd en was een unaniem advies vanuit de banken dat we er toch zeker zes weken voor moesten rekenen. Dus naar de drie weken kon de makelaar fluiten. We gaan hier een langlopende lening aan van een paar ton. Dat gaan we dus niet afracfelen.

De makelaar wilde hier niet in meegaan want een bekende van hem was hypotheekadviseur en regelde alles binnen uiterlijk twee weken. Wij waren niet geïnteresseerd in de vriendjes van de makelaar, en wij zijn ook niet gek. Ze krijgen 25% courtage van die adviseur. Desondanks werden wij plotseling gebeld door deze adviseur “dat hij had begrepen dat wij problemen hadden om onze financiën rond te krijgen”. De makelaar had onze NAW gegevens voor commerciële doeleinden gebruikt zonder onze toestemming! Wij volgden *dus* ons eigen pad en de termijn moest verlengd worden.

De laatste stuip trekking vond plaats rondom het tekenen van het (voorlopig) koopcontract. Wij hadden aangegeven vooraf een concept hiervan te willen ontvangen opdat we eventueel nog zaken konden aanvullen of –passen. Wederom kregen wij op een doordeweekse dag om 22.00 het concept toegehaald, met de mededeling dat de verkoper de volgende dag om 12.00 zou tekenen! Er was inmiddels al een ruime week verstreken.

Inderdaad hadden wij op- en aanmerkingen op het contract en hebben aangegeven dat hier nog over gesproken diende te worden. Het concept was daarnaast slordig en zelfs niet altijd eenduidig. De volgende dag werd hierover onderhandeld. De makelaar deed nog een laatste poging door een voorwaarde die wij essentieel vonden van de hand te wijzen als “nog nooit meegemaakt en onacceptabel”. Met “nog nooit meegemaakt” hebben wij niets te maken, voor alles moet een eerste keer zijn. Sterker nog, hij had zelf clausules opgenomen die de notaris maar in zeer uitzonderlijke gevallen tegenkwam, dus waar had hij het over. “Onacceptabel” was ongegrond en niet eens besproken met de verkoper, die er (terecht) geen enkel probleem mee bleek te hebben.

Tenslotte kregen we vier dagen later een enveloppe in de brievenbus. Een stapel papier door elkaar heen. Ergens tussenin lag een brief waarop getekend had moeten worden voor ontvangst. Ik was die dag thuis geweest, maar even aanbellen ho maar. Verder zaten er het contract en de bijlagen in, zonder enige toelichting wat we daar precies mee moesten doen en hoe het nu verder ging. Gelukkig kon onze vriend ons helpen en twee dagen later hebben we het contract persoonlijk ingeleverd bij de makelaar. We moesten hem er zelf op wijzen dat hijzelf nog iets moest ondertekenen...

We hebben hem netjes verteld dat we de gang van zaken tijdens de onderhandelingen niet zo “chique” hadden gevonden. Het had hem gesierd als hij geluisterd had en het als feedback had meegenomen. Het enige wat hij echter deed was vervolgens een half uur durend betoog houden over...wat eigenlijk? De clichécirkel was rond.