

IN

BUSINESS

Hidde E. ten Hoor (eigenaar Domicilium Makelaars Amersfoort / Utrecht):

“Ik wil nu eenmaal de beste zijn...”

...en daar heb je anderen bij nodig.” Doelen stellen, ambities koesteren. Een prima combinatie om met plezier en succes te werken. Dat is zondermeer de ervaring van makelaar Hidde ten Hoor. Hij is directeur/eigenaar van Domicilium Makelaardij, met kantoren in Amersfoort en Utrecht. Beperkt zich welbewust tot makelen. Zodra hypothecaire financiering ter tafel komt, verwijst Domicilium al enkele jaren haar cliënten nog uitsluitend door naar Alpha Hypotheken. Een keuze die na ruime ervaring met diverse andere intermediairs tot stand kwam. Een gesprek met Hidde én met makelaar Noortje van den Broek, die vanuit het kantoor van Domicilium in Utrecht opereert samen met Diederik Brunings.

Keuzes maken

Op jouw business card staat dat je de beste wilt zijn. Klinkt nogal ambitieus....

lukt het ook? “Dat bepaalt de cliënt en die hebben wij in twee soorten. We doen namelijk woning- en bedrijfsmakelaardij, het laatste vooral in Amersfoort. Deze regio is sterk in ontwikkeling, er verrijzen prachtige wijken voor tienduizenden bewoners. Marktpartijen zoals project-ontwikkelaars betrekken ons, op grond van hun ervaring, regelmatig in het verkooptraject. Ook in de bedrijfs-makelaardij hebben we hier veel vaste opdrachtgevers. Het zijn vooral ondernemers die panden ‘verzamelen’ en waarvoor wij de aankoop en de verhuur regelen.

De situatie in Utrecht is heel anders, Noortje doet samen met Diederik vooral woningen. Zij is goed ingevoerd op de markt voor bestaande panden. Splitsingsproblematiek, restauratie, je kent dat wel. Grote prijsverschillen zijn er ook. Zowel in Amersfoort als Utrecht beperken we ons uitsluitend tot makelen. Dat is een weloverwogen keuze die zakelijk zondermeer voordelen biedt.” Licht dat eens toe.



Noortje van den Broek

Beperking maakt sterk

"Onze makelaardij heeft een rijke historie. In 1997 ben ik voor mezelf gestart in Ede, vervolgens verwierven we in 2000 de aandelen van de Domicilie Groep met vestigingen in Amersfoort en Utrecht. Domicilie komt voort uit de Kamerbeek Groep waar mijn vader overigens directeur was. Die werkte al eens met Alpha Hypotheken, als één van de vele intermediairs. Als je met meerdere hypotheekadviseurs werkt, kom je verschillen in kwaliteit tegen. Vaak is de kwaliteit niet constant en sterk afhankelijk van een bepaalde adviseur. Zowel in Amersfoort als Utrecht verwijzen we onze particuliere relaties uitsluitend nog naar Alpha Hypotheken. Dat werkt plezierig, cliënten zijn uiter-mate tevreden." Verwijzen naar één intermediair, noem je dat verantwoord? Hoeveel keus geef je een cliënt daarmee?

Direct en indirect voordeel

Noortje van den Broek: "Consumenten oriënteren zich steeds breder. Internet speelt een rol, ze pitchen dan op de laagste (rente)lasten. In onze optiek heeft een cliënt aan één goede adviseur voldoende. Een full time professional haalt veel meer gegevens uit een cliënt. Op basis daarvan, en zijn actuele kennis en ervaring, legt hij een aantal varianten voor die voor die cliënt in die situatie optimaal zijn. Hij geeft dus keus uit optimale mogelijkheden. Dat geeft ons rust en de cliënt meer zekerheid. Ik moet er niet aan denken dat je als makelaar zelf nog hypotheken regelt. Bijhouden van wet- en regelgeving kost veel tijd, de aansprakelijkheid uithoofde van de Wft speelt een rol. Snelheid én zorgvuldigheid ook. Mijn ervaring met Alpha is dat zij véél voor elkaar krijgen, omdat ze er écht diep in duiken. Daardoor hebben ze in Utrecht ook een sterke naam in het starterscircuit. Hun werkwijze is direct in het voordeel van de cliënt en werkt indirect ten gunste van onze reputatie."



De vestiging van Domicilium in Amersfoort

Snoepers, kwaliteit, continuïteit

Makelaarsinkomens staan onder druk. Consumenten knabbelen aan courtages, veel verkopers doen zelf een deel van het werk. Er zijn makelaars die alleen daarom al de volledige inkomsten van de hypotheekadvisering en –bemiddeling willen incasseren. Hidde: "In feite is dat nooit anders geweest, het zijn snoepers. Juist in een dynamische markt moet je handelen vanuit je eigen kracht. Voor ons is dat het makelaarsvak in al haar facetten." Je zou dus nooit een eigen afdeling hypotheekadvies opzetten? "Nooit klinkt zo definitief. We hebben rond de eeuwwisseling wel hypotheekadvies in huis gehad, ik raad dat niemand meer aan. In onze ogen wordt zo iets pas verantwoord bij een keten van pakweg zes of meer goed lopende makelaarskantoren. Dan kun je investeren in het up to date houden van je kennis. En dan nog..... op grond van de ervaring die we nu al meerdere jaren hebben, is het geen punt van overweging meer. Continuïteit in kwaliteit weegt zwaar. We willen op ons gebied de beste zijn, daar heb je mensen bij nodig die op hún terrein excellent werk leveren. Voor hypotheekadvies hebben we die écht gevonden."

...én daar heb je anderen bij nodig!"

Domicilium Makelaardij. Een prachtig voorbeeld van één van onze vele samenwerkingsverbanden. Bent u zelf makelaar, projectontwikkelaar of werkgever / vereniging*? Neem dan contact op met Alpha Hypotheken. Na overleg kunnen wij hoogstwaarschijnlijk een mooie samenwerking realiseren.

Alpha Hypotheken is een coalitiegerichte onderneming met als doel het creëren van maximaal hypotheekvoordeel voor uw klant, uw medewerker of verenigingslid én uiteraard onze eigen klant..!

Bel 0800 235 25 74 en vraag naar de mogelijkheden..! *Werkgevers-/verenigingsarrangementen zijn gekoppeld aan bepaalde voorwaarden.