

Makelaar zonder courtage

Een makelaar moet geen enkele prikkel dulden die hem lui kan maken, maar alles uit de kast halen om zijn werk professioneel en gemotiveerd te blijven doen. Voor Roy Bergs, makelaar in Vaals, was dat reden om vorig jaar de courtage af te schaffen. Hij werkt liever op basis van een uurtarief. "Dat zorgt voor eerlijke verhoudingen en een eerlijke beloning."

"Collega-makelaars lachen mij uit om mijn verdienmodel, maar ik ben blij dat ik de courtage heb afgeschaft. Eerder was ik voor mijn hypotheekadvieswerk al overgestapt van provisie op uurtarief, in 2011 heb ik dat ook voor de makelaardij gedaan. In 2011 en 2012 hebben we meer huizen dan ooit verkocht.

Werken met courtage heeft vervelende kanten. Zo lang je niets verkoopt, verdien je niets. In de goede tijden was dat geen punt, maar de huidige langere verkooptijd legt de negatieve prikkel van dit verdienmodel bloot: de makelaar verkoopt liever wat onder de marktwaarde. Dan verdient hij in ieder geval iets. Tegelijkertijd zie je, met name bij makelaars die op basis van no cure no pay werken, dat ze na een paar maanden niet meer zo hard lopen voor een klant, zeker als die niet in prijs wil zakken.

Ik ben overgestapt op werken met een

uurtarief. Dat zorgt voor eerlijke verhoudingen en een eerlijke beloning. Ik verdien niet meer een paar duizend euro in een paar uur, zoals je soms met een toevalstreffer kon hebben, maar ik hoef ook niet een heel jaar voor niets te werken. Ik voel me nu meer adviseur dan verkoper. Verkopen doe ik sa-

men met de klant. Die praat mee over de PR- en marketingstrategie voor z'n woning. Bovendien betaalt hij 165 euro voor een bezichtiging, dus dat huis is echt wel opgeruimd. Ik ga eerst na of de geïnteresseerden wel potentiële kopers zijn - onder meer door te vragen of ze al een hypotheekgesprek hebben gehad. Als dat niet het geval is, leg ik aan de verkoper voor of hij de bezichtiging wel wil laten doorgaan. Alle partijen worden op deze manier serieus genomen. Onze slogan is 'Topsporters met passie'. Dat is hoe ik het makelaarsvak zie: als een wedstrijd die ik wil winnen. Het uurtarief zorgt ervoor dat de klant en ik samen hard en creatief aan de slag gaan om een woning snel en voor een goede prijs te verkopen." ■



Meer over Roy Bergs (38)

Roy Bergs werkte als verpleegkundige tot hij in 2003 de overstap maakte naar de makelaardij. Zijn bedrijf, WijzerWonen in Vaals, levert ook hypotheek- en verzekeringsadvies. Het bedrijf heeft vijf medewerkers en heeft sinds de oprichting ieder jaar meer woningen verkocht. Wel is de verkoopduur de afgelopen jaren gestegen. WijzerWonen werkt met een uurtarief van 125 euro voor makelaars- en adviseursdiensten; voor 'papierwerk' ligt het tarief op 65 euro.