



Het jaar van | Rutger Koning

3 januari 2019 - 2 minuten leestijd

'Het was vaak: wat de gek ervoor geeft'

We gaan naar het einde van het jaar toe. Hoe is het conculega's vergaan? Makelaar Rutger Koning van Koning Aankoopmakelaars in Utrecht heeft de meeste aankopen gedaan in 2018. 'De tijdsbesteding per klant is enorm gestegen.'

Hoe word je de grootste aankoopmakelaar van Nederland? Makelaar Rutger Koning lacht: 'Dankzij mond-tot-mondreclame, dáár zijn we groot mee geworden. Dat is fijn, want je hoeft mensen minder te overtuigen van je meerwaarde.'

Die meerwaarde zit 'm volgens Koning de no-nonsense mentaliteit van zijn kantoor. 'We zeggen waar het op staat en geven eerlijk advies over de verwachtingen die we hebben. Die kloppen ook behoorlijk goed. Wij kennen inmiddels alle makelaars uit Utrecht en omstreken, en andersom. Dat is prettig, want dat schakelt toch wat makkelijker.' Daarnaast is Koning Aankoopmakelaars wars van een 9-tot-5-mentaliteit. 'We zijn zowel in het weekend als 's avonds bereikbaar. Dat vinden wij belangrijk.'



Niet het leukste jaar

2018 Ervaart Koning in alle eerlijkheid niet als een van de leukste jaren. 'Het wat de gek ervoor geeft'-gehalte was wel erg hoog. Als kapitaalkrachtige klant slaag je nu het makkelijkst. Maar ook al geef je als aankoopmakelaar goed advies, dan is dat nog steeds geen garantie in deze gekke tijden.' Koning heeft ze het afgelopen jaar gezien: woningen met dertig bezichtigingsafspraken. 'Daar word ik echt niet blij van.'

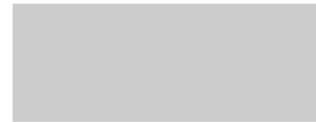
Volgens hem is de reden om nu een aankoopmakelaar te nemen dan ook zo veel anders dan een aantal jaar geleden. De koper wil dicht bij het vuur zitten, en dat zit de aankoopmakelaar. Koning: 'We krijgen nu ook veel klanten die het eerst zelf hebben geprobeerd. Maar dan is het jammere dat je vaak een half jaar verder bent, zonder resultaat.'

Samen overal als eerste bij

'De tijdsbesteding per klant is daarom ook enorm gestegen. Bij elke bezichtiging zijn wij erbij – anders zouden we echt een waardeloze aankoopmakelaar zijn. De huidige markt vraagt om zo'n aanpak. Je moet ervoor zorgen dat je samen met je klant overal als eerste bij bent.'

Koning verwacht dat in 2019 de druk van de ketel gaat. Daar is hij blij mee. 'Er komt meer een verschuiving van verkopersmarkt naar kopersmarkt. De geschiedenis blijft zich herhalen.'

Aanbevolen voor u



[Lees meer >](#)



[Lees meer >](#)



Zelf bepalen wanneer u online gaat

Vanaf 9 juli staan uw woningen op funda niet meer de volgende ochtend, maar 4 uur later online.

[Lees meer >](#)