

## WONINGMARKTSERIE DE STARTER

# Met **de coach** kwam het succes

Jennie van der Biesen deed anderhalf jaar lang verwoede pogingen om haar eerste woning te kopen. Zoals voor zoveel starters werd het een zoektocht vol teleurstellingen. Toch had ze uiteindelijk beet. Vandaag het eerste deel in een reeks portretten van huizenzoekers: starter Jennie.

VENLO  
DOOR JOS BOUTEN

### INTERVIEW

**D**ertig jaar lang een duur appartement huren en dan tot de conclusie komen dat je al die jaren niets hebt opgebouwd en alleen maar geld in de Maas hebt gesmeten. Jennie van der Biesen is pas 25 jaar oud maar enkele jaren geleden was ze al vast van plan dit afschrikwekkende toekomstbeeld niet bewaarheid te laten worden. Ze wilde zo snel mogelijk haar Venlose appartement van dik 700 euro huur (exclusief bijkomende kosten) verlaten en als het even kon voor minder geld een huisje of appartement kopen.

#### Beleggers

Echter, Jennie heeft de pech dat ze nu leeft, in een tijd dat kopers niets te vertellen hebben. Want de vraag is groot, het aanbod klein. Vooral de starters, die met weinig of geen eigen geld moeten zien op te bieden tegen particulieren met meer geld of de steenrijke belegger, hebben het heel moeilijk.

Jennie heeft het allemaal meemaakt gedurende de afgelopen anderhalf jaar dat ze op huizenjacht was, vertelt ze in het kantoor van Tom van Loenen van Ikwileenstartershypotheek.nl in Venlo. Ze somt vijf, zes adressen in en rond het centrum van Venlo op waar ze geweest is om te kijken. Het Nolensplein, de Hogeweg, de Nieuwstraat, de Herman Potgietersstraat, stuk voor stuk woningen en appartementen in het goedkopere segment.

Juist daar zijn de beleggers actief, weet Tom van Loenen. Dat heeft Jennie geweten. Een doodnormaal huis in een doodnormale Venlose buurt met een vraagprijs van 150.000 euro ging grif 30.000 euro duurder van de hand.

#### Overbieden

Een heel enkele keer liet Jennie zich ook gek maken en bood zij meer dan de vraagprijs. Zelfs toen viste zij achter het net. „Op een gegeven moment word je echt wanhopig. Je betaalt ieder jaar snel drie, vier procent meer huur. Je moet stabiliteit hebben in het leven en vrij na kunnen denken over je toekomst”, zegt Jennie.

Zij werd op Facebook ‘ontdekt’ door Tom van Loenen die met zijn bedrijf Ikwileenstartershypotheek.nl wo-

ningzoekende starters opspoorde en benadert. Hij helpt zijn klanten niet alleen aan een hypotheek, hij probeert ze ook aan een woning te helpen zonder aankopend makelaar te spelen. ‘Coach op de startersmarkt’, noemt Van Loenen zich. „Ik verricht van tevoren voor de klant grondig onderzoek. Je hebt in de huidige markt helemaal geen tijd om na te denken, het is ‘graag of niet’. Woningverkoop is op dit moment snelle handel. Iemand die 160.000 euro biedt maar nog wel de financiering moet regelen, ziet de woning naar de concurrent gaan die 158.000 euro meteen op tafel kan leggen. Dus moet je zorgen dat je alles op orde hebt, dat je al een werkgeversverklaring hebt, dat je al een overzicht van de kredietregistratie BKR hebt ingezien en dat je zeker weet wat iemand aan hypotheek kan dragen.”

#### Tussenkop

Van Loenen (39) heeft klanten die door de goede voorbereiding met een hele korte periode van voorbehoud van financiering of zelfs zonder financieringsvoorbehoud een koopakte tekenen, die hoeven niet meer terug naar de bank of andere hypotheekverstrekker en besparen daarmee veel tijd. „Natuurlijk kleven daar risico's aan, maar dit is de enige manier voor starters om mee te kunnen gaan in de gekte”, zegt Van Loenen.

Op deze manier is het Jennie van der Biesen uiteindelijk toch gelukt om een appartement te kopen. „Nee, ik vond het helemaal niet eng om snel te kopen, ik wist dat Tom de koop goed had voorbereid, ik wist wat ik kon en niet kon”, zegt Jennie. Zij is er achteraf helemaal niet rouwig om dat de eerdere kooppogingen zijn gestrand, ze is namelijk dolgelukkig met haar appartement op de derde verdieping met uitzicht op de Maas aan de rand van het Venlose stadscentrum.

Jennie heeft wel keihard kennis gemaakt met haar nieuwe leven als eigenaar. Ze woonde amper in het appartementencomplex, toen er al een brief van de Vereniging van Eigenaars op de mat viel. Of ze even 4.000 euro wilde dokken voor nieuwe verwarming en afvoer. Jennie: „Ik bekijk het maar positief. Als dat allemaal is vernieuwd, heb ik er ook nooit meer omkijken naar.”

“  
Je hebt in de huidige markt helemaal geen tijd om na te denken, het is ‘graag of niet’.

Tom van Loenen



„De woningmarkt zal de komende twee, drie jaar heus niet instorten, daarvoor is de vraag te groot en het aanbod te klein.”

In 1995 was de gemiddelde leeftijd van een starter 34,6 jaar, nu 39,4 jaar

ILLUSTRATIE JANNEKE SWINKELS