

Netwerken kan op allerlei manieren. Op zoek naar inspiratie, hebben Marco Gerritsma en Jonas Rubrech, auteurs van *Slim & simpel netwerken*, een aantal mensen geïnterviewd met elk een eigen kijk op netwerken.

Deze keer: Jan Zwartenkot: makelaar en ondernemer.



Jan Zwartenkot

“Persoonlijke benadering maakt het verschil”

Jan Zwartenkot is sinds een jaar zelfstandig makelaar. Het getuigt van durf om in een tijd van een stagnerende huizenmarkt te starten als makelaar. Hoe kun je je als makelaar onderscheiden? Hoe werk je aan naamsbekendheid? Met wie ga je duurzaam samenwerken? En welke rol speelt netwerken bij dit alles? Jan Zwartenkot geeft antwoord op deze en andere vragen.

Wie is Jan Zwartenkot?

“Ik ben zelfstandig ondernemer en eigenaar van makelaarskantoor Mijn Makelaar Jan Zwartenkot. Ik bemiddel bij de aan- en verkoop van woningen en taxeer woningen. Ik ben eerlijk, open en oplossingsgericht en probeer het maximaal haalbare resultaat voor de klant te behalen. Soms moet je een klant een advies geven wat hij niet graag wil horen, zoals het verlagen van de verkoopprijs of het uitstellen van de verkoop van een huis. Dit is wel eens lastig, maar ik kan hier goed mee omgaan. Problemen probeer ik direct op te lossen. Onlangs werd ik bijvoorbeeld gebeld door een koper van een huis met een klacht. Ik ga er direct naar toe, onderzoek de klacht en onderneem actie om het op te lossen.”

Welke rol speelt netwerken in uw werk als makelaar?

“Ik vind netwerken heel belangrijk. Je moet altijd blijven investeren in netwerken, ook al heb je op korte termijn geen resultaat. Ik vind persoonlijk contact heel belangrijk. Mijn Makelaar is een franchiseformule. Ik overleg regelmatig met twee andere franchisenemers en wij doen samen acties zoals een beurspresentatie. Verder werk ik nauw samen met Univé Noord-Nederland. Ik loop regelmatig binnen bij de Univé kantoren in Paterswolde en Groningen. Als een klant behoefte heeft aan hypotheekadvies, dan breng ik de dienstverlening van Univé onder de aandacht. Univé is een betrouwbare partner. Zij vinden een eerlijk en zorgvuldig advies belangrijker dan hun eigen beloning. De medewerkers van Univé brengen mijn dienstverlening onder de aandacht bij hun klanten. Bijvoorbeeld als een klant overweegt om een andere woning te kopen of zijn woning wil laten taxeren. Ik bedank de ander voor het doorverwijzen en informeer hem/haar over de ondernomen vervolgacties en of het tot een opdracht gekomen is. Het is belangrijk om elkaar op de hoogte te houden van wat er speelt. Ik zorg ervoor dat ik herkenbaar aanwezig ben. Zaterdag aanstaande hebben een aantal klanten een open dag. Ik ga dan bij alle huizen langs en breng wat lekkers mee. Ik wil blijf geven van mijn betrokkenheid.”

Hoe zorgt u voor het vergroten van uw naamsbekendheid?

“Onlangs heb ik met een grote poster langs de weg gestaan met een foto van mijzelf. Ook heb ik huis aan huis folders laten bezorgen in Groningen en Eelde. Ik heb natuurlijk een website (www.mijnmakelaar.nl). Univé Noord-Nederland geeft viermaal per jaar een magazine uit waarin mijn dienstverlening onder de aandacht wordt gebracht. Dit jaar ga ik meer tijd besteden aan mijn website en ga ik ook een eigen website maken.”

Wat doet u terug voor belangrijke relaties?

“Netwerken is geven en nemen. Ik beveel goede relaties aan. Ik heb bijvoorbeeld een relatie die tweedehands boeken opkoopt en weer verkoopt. Een aantal keren heb ik hem aanbevolen bij andere klanten die met een voorraad overtollige boeken zaten. Onlangs heb ik een installateur geïntroduceerd bij een relatie die problemen had met zijn CV-ketel. In december heb ik alle medewerkers van Univé van de kantoren Groningen en Eelde een fles wijn gegeven voor de goede samenwerking. Deze wijn heb ik trouwens zelf geïmporteerd. Ik ben mede-eigenaar van een wijnimportbedrijf.”

Stel een klant beveelt u aan bij een ander, wat wilt u graag dat hij over u vertelt?

“Jan Zwartenkot is een open, eerlijke en actieve makelaar die gaat voor het maximaal haalbare resultaat.”

Wat is uw droom?

“Ik ben net gestart als zelfstandig ondernemer. Mijn droom is om over vijf jaar een solide makelaarskantoor te hebben.”

Van welke sociale netwerken bent u lid?

“Ik ben lid van de Commerciële Club van Eelde en van de bouwsociëteit. Doel van de Bouwsoos Groningen is het bevorderen van contacten van bij de bouw betrokken personen, ondernemingen en instellingen. Ik bezoek de maandelijkse bijeenkomsten om contacten te onderhouden en op de hoogte te blijven van wat er speelt. Ik heb een profiel aangemaakt op LinkedIn. Ik doe hier verder weinig mee.”

Hoe gaat u om met visitekaartjes?

“Ik geef ze gemakkelijk weg. Op mijn visitekaartje staat mijn 06-nummer en mijn privé-nummer. Ik vind het belangrijk om goed bereikbaar te zijn en vind het ook geen probleem om buiten kantooruren gebeld te worden. Onlangs heb ik zelf ook nog een klant gebeld in het weekend omdat hij vergeten was om een volmacht te regelen.”

Wat is het belangrijkste dat u in uw carrière heeft geleerd?

“Zorg voor een persoonlijke benadering van je relaties en klanten. Een persoonlijke benadering maakt het verschil. Je moet blijven investeren in persoonlijke contacten. Op de lange duur leidt dit tot resultaat.”