INTERVIEW Van dossiers inscannen tot de enige startersmakelaar van Nederland

Laurens helpt jonge huizenkopers

Een woning kopen voelt voor veel starters als een onmogelijke opgave. Overbieden, stijgende huizenprijzen en een tekort aan woningen zorgen ervoor dat veel jonge huizenkopers door de bomen het bos niet meer zien. Toch ziet één Heemskerker dagelijks dat het wél kan. Sterker nog: hij maakte er zijn beroep van om starters aan hun eerste koopwoning te helpen.



Startersmakelaar Laurens Sprenkeling helpt jonge huizenkopers op weg naar hun eerste woning. FOTO LAURENS SPRENKELING

Floortje Brasser leert IJmonders kennen en praat met hen over het leven in onze streek.



floortje.brasser@mediahuis.nl

Heemskerk ■ Met een colaatje voor zich op tafel vertelt Laurens Sprenkeling (27) enthousiast over zijn werk. Het interview vindt plaats in een café in Heemskerk, omdat zijn kantoor momenteel wordt verbouwd. Ook zijn kleding verraadt dat hij midden in een klusproject zit. Naast zijn werk als makelaar is hij bezig met het opknappen van een woning in de Begijnenstraat in Beverwijk. Wanneer het gesprek op de woningmarkt komt, begint hij zichtbaar enthousiast te vertellen. Niet zonder trots, want Sprenkeling noemt zichzelf de enige gecertificeerde startersmakelaar van Nederland.

Zijn carrière in de makelaardij begon op een opvallende manier. Toen zijn ouders jaren geleden gingen verhuizen, besloot hij de makelaar die hun huis verkocht simpelweg te vragen of er nog werk was. Tot zijn eigen verbazing kreeg hij direct een kans.

„Er was toevallig net iemand weggegaan. Ik begon met dossiers inscannen en telefoontjes aannemen. Ik wist nog helemaal niks van het vak." Terwijl hij werkte, volgde hij een opleiding tot makelaar. Bij een klein makelaarskantoor in Beverwijk leerde hij het vak van binnenuit kennen. „Je doet op zo'n kantoor eigenlijk alles. Daardoor heb ik ontzettend veel mogen leren."

Missie

Toch begon het na verloop van tijd te kriebelen. In 2024 besloot hij voor zichzelf te beginnen. Niet als traditionele makelaar, maar met een duidelijke specialisatie: starters op de woningmarkt. „Ik merkte dat er heel veel starters waren die eigenlijk maar wat deden. Ze hadden geen idee waar ze moesten beginnen. Toen dacht ik: waarom is er eigenlijk niemand die zich volledig op deze groep richt?"

Dat idee bleek een schot in de roos. Wat hem vooral aanspreekt, is het verschil tussen verkoop en aankoop. Waar het bij verkoop vaak draait om de hoogst mogelijke prijs, haalt hij juist voldoening uit het begeleiden van mensen bij een belangrijke stap in hun leven. „Als je aan de kopende kant staat, help je iemand echt verder. Mensen zijn ontzettend dankbaar. Dat vind ik veel leuker."

Starters

Volgens Sprenkeling onderschatten veel starters hun eigen mogelijkheden. De woningmarkt staat bekend als moeilijk, maar onmogelijk is het volgens hem zeker niet. „Vorig jaar werd ongeveer de helft van alle verkochte woningen gekocht door starters. Er wordt vaak gedaan alsof het onmogelijk is, maar dat is echt niet zo."

Wel ziet hij dat veel jonge woningzoekers met onrealistische verwachtingen beginnen. „Je eerste auto is ook geen Porsche. Sommige mensen willen meteen een hoekwoning in hun favoriete wijk met vier slaapkamers, maar als starter moet je ergens beginnen."

> Als je aan de kopende kant staat, help je iemand echt verder. Mensen zijn ontzettend dankbaar

Daarnaast maken veel starters fouten doordat ze simpelweg te weinig kennis hebben. Zo worden verborgen gebreken regelmatig over het hoofd gezien en weten veel mensen niet hoe ze een aantrekkelijk bod moeten uitbrengen. „Ik zie regelmatig dat mensen anderhalf of twee jaar zelf zoeken zonder succes. Vervolgens komen ze bij mij en lukt het soms al binnen een paar weken."

Dat succes zit volgens hem niet alleen in het bedrag dat wordt geboden. Juist de strategie daaromheen maakt vaak het verschil. „Mensen denken altijd dat het hoogste bod wint, dat is lang niet altijd zo. Zekerheid speelt ook een grote rol. Ik koop regelmatig woningen aan zonder dat mijn klant het hoogste bod heeft uitgebracht."

Begeleiding

Zijn werkwijze verschilt volgens hem sterk van die van veel traditionele makelaars. „Voor veel makelaars zijn starters een hoofdpijndossier. Ik vind het juist leuk. Dat maakt het werk uitdagend."

Die betrokkenheid begint al voordat er überhaupt een bezichtiging wordt gepland. Eerst brengt hij uitgebreid de financiële mogelijkheden in kaart. Pas daarna begint de zoektocht. „Wat kun je? Wat wil je? En is dat realistisch? Dat zijn altijd de eerste vragen."

Het levert soms bijzondere verhalen op. Zo hielp hij onlangs een gezin met drie kinderen dat binnen korte tijd een nieuwe woning moest vinden. „Ze moesten hun woning uit en alles moest op één inkomen gebeuren. Dat leek best lastig. Uiteindelijk was het bij de eerste bezichtiging direct raak." Juist dat soort momenten maken zijn werk bijzonder.

„Als je iemand kunt bellen met de boodschap dat het gelukt is, dat voelt geweldig. Dan merk je hoeveel impact zo'n woning op iemands leven heeft."

