

Woningkrant

Zeeuws-Vlaanderen

Reham Vastgoed gelooft in kracht internet

door Peter Verdurmen

René Hamelink (29) vindt dat het best eens gezegd mag worden. Hij is er nog steeds en de zaken gaan crescendo. De VBO-makelaar uit Zaamslag begon in '95 in z'n eentje. „Inmiddels hebben we twee kantoren, in Zaamslag en Kloosterzande, en werken we met z'n vieren.” Het gemiddelde aantal verkoopopdrachten is afgelopen jaren gestadig gegroeid. Reham Vastgoed bv behoort tot de grotere kantoren in de regio. „We hebben tegenwoordig gemiddeld tussen de 40 en 50 woningen in de orderportefeuille. Een teken dat mensen vertrouwen in je hebben.” Reham (een samenvoegsel van Hamelinks voor- en achternaam) heeft in de regio Zeeuws-Vlaanderen inmiddels een bekende klank.

Wat in de voorbije jaren niet veranderd is, is de 'no cure, no pay'-formule (‘De klant kan er van verzekerd zijn dat we klantgericht werken’). René Hamelink brengt geen kosten in rekening (zoals advertentiekosten) zolang de woning niet verkocht is. „Die aanpak loont. Mensen weten waar ze aan toe zijn”, aldus de VBO-makelaar uit Zaamslag.

Stilstand is achteruitgang in deze branche. René Hamelink, toen hij begon de jongste woningbemiddelaar in Zeeuws-Vlaanderen, is zich daar terdege van bewust. „Je moet de kansen pakken die er zijn”, vindt hij. Internet, hét medium van de toekomst, benut hij reeds ten volle. De VBO-makelaar heeft zich van tevoren goed rekenenschap gegeven van de valkuilen. Hij kwam tot de conclusie dat het succes van een internetsite voor een belang-

rijk deel afhangt van het bedieningsgemak. Een trage, onaantrekkelijk vormgegeven site doet surfers al snel afhaken. Snelheid is niet het enige criterium, ook qua informatie moet alles af zijn.

Wie de site (www.reham.nl) aanklikt, kan middels zoekopdrachten supersnel door het aanbod scrollen. Van elk huis worden de kerngegevens gemeld. Hamelink werkt veel met foto's. Daarbij beperkt hij zich niet tot de voor- en achterzijde, de internetbezoeker krijgt ook een idee hoe het huis er van binnen uitziet. Per e-mail kan direct gereageerd worden. „Ik heb er al woningen door verkocht”, zegt hij enthousiast.

René Hamelink promoot de site, die sinds september in de lucht is, in z'n advertenties. Dat werkt. „Het aantal bezoekers groeit. Ik zit nu op gemid-

deld honderd bezoekers per dag. Dat zijn zevenhonderd bezoekers per week.” Uit de statistieken kan René afleiden dat veel bezoekers uit de regio komen, maar ook van buiten Zeeuws-Vlaanderen is belangstelling voor zijn (ruime) woningaanbod. De site wordt continu bijgehouden. „Zodra een woning is verkocht, gaat ie van de site af. Het woningaanbod dat ik toon is actueel.” Het woningbestand van Reham Vastgoed is overigens ook in te zien via de internetsite van de brancheorganisatie VBO.

De website past volgens Hamelink in het proces van professionalisering. „De informatieverstrekking aan potentiële kopers is in de loop der jaren steeds verder geoptimaliseerd. Van elk object wordt een kleurenbrochure vervaardigd met gedetailleerde informatie, foto's, plattegrond en kadastrale kaart.”

Reham Vastgoed is inmiddels weer al enkele jaren lid van de brancheorganisatie VBO, wat staat voor Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed. Wie wil worden toegelaten, dient aan allerhande eisen te voldoen. „Het VBO staat ergens voor, namelijk betrouwbaarheid en vakbekwaamheid. Het keurmerk krijg je overigens niet zomaar, je bedrijf wordt flink doorgelicht.” Het VBO-lidmaatschap kan door klanten beschouwd worden als een extra kwaliteitsgarantie.

In '99 opende Reham Vastgoed een (bij)kantoor in Kloosterzande. René Hamelink spreekt - terugkijkend - over een goede beslissing. „De laatste twee jaar is het woningaanbod uit Honte-

nisse flink toegenomen. Het feit dat we daar nu kantoor hebben speelt daarbij een belangrijke rol. Zaamslag ligt voor veel mensen gevoelsmatig ver weg.”

Het kantoor is gevestigd aan het Hof te Zandeplein, middenin de dorpskern. Het is geopend van maandag tot en met vrijdag van 9 tot 12.30 uur (woensdag is de wekelijkse sluitingsdag). De hoofdvestiging van Reham Vastgoed in Zaamslag is dagelijks open van 9-12.30 uur en 13-17.30 uur (daarbuiten op afspraak).

Het woningaanbod van Reham is gevarieerd en bestaat uit vrijstaande woningen, twee-onder-één kap wonin-

gen, polderwoningen, boerderijtjes, vakantiewoningen en 'opknappertjes'. Naast de bestaande kantoren hangt het actuele woningaanbod ook in de etalage van Verschelling Assurantiën aan de Nieuwstraat 17.

Men kan René Hamelink, die na zes jaar alle ins en outs kent van de Zeeuws-Vlaamse woningmarkt, ook in de arm nemen als adviseur bij aankoop van een woning. „Op het gebied van waardebepaling, koel en zakelijk onderhandelen en andere aspecten die potentiële kopers misschien snel over het hoofd zien, kunnen wij veel voor mensen betekenen.”

Herinrichting Galgenbolwerk

In navolging van het Oranjabolwerk, gaat nu ook het Galgenbolwerk in Hulst op de schop. De huidige verharding zit vol putten, ze is grotendeels kapot gereden. Ook de afwatering levert problemen op.

Om de afwatering te verbeteren worden er straatkolken geplaatst, die op het riool worden aangesloten. Naast de herinrichting van het Galgenbolwerk wordt ook de Bagijnesteeg aangepakt. De daar nu aanwezige natuurstenen klinkerkeien worden vervangen door gebakken

stenen. Ook de openbare verlichting wordt gerenoveerd. Op het eind van de Bagijnesteeg wordt een verkeersgeleider geplaatst, zodat er een duidelijke rijrichting ontstaat.

De reconstructie kost in totaal bijna een ton.



René Hamelink voor zijn kantoor in Zaamslag.

foto Peter Verdurmen