



André Grondsma:

"Er is nu meer te doen dan alleen huizen verkopen"

Kantoor
Grondsma Makelaardij

Locatie
Roden

Eigenaar
André Grondsma

Medewerkers
1

Vanaf 2000 is de Groningse André Grondsma werkzaam in de makelaardij. Na 9 jaar in loondienst te hebben gewerkt, begint hij voor zichzelf. Het runnen van een eigen kantoor wordt daarnaast nog eens gecombineerd met ambulancewerk. Totdat het te druk wordt en Grondsma tussen beide een keuze moet maken. "Ik had nauwelijks nog vrije tijd

dus besloot ik het makelaarsvak vaarwel te zeggen. Maar al snel begon ik het makelaar zijn en het ondernemerschap toch te missen." Daarom stopte Grondsma na 12,5 jaar op de ambulance en opende in november Grondsma Makelaardij in Roden.

Grondsma Makelaardij is gespecialiseerd in de aan- en verkoop van particuliere woningen. "Mijn werkgebied bestrijkt de Drentse gemeente Noorderveld, het Groningse Westerkwartier en Groningen stad en Ommeland. Ik kom hier vandaan, dus ken het gebied erg goed.

De voornaamste reden om lid te worden van NVM, was voor mij wel het kwaliteitskeurmerk dat je hebt als NVM-makelaar. Daarnaast zorgen de tools vanuit brainbay en Realworks voor de nodige ondersteuning waardoor je ook meer onderscheidend kan zijn. Nu ik weer ben gestart als makelaar, zie ik dat er meer regels zijn dan voorheen en heel veel dossiervorming. Er is nu veel meer te doen dan alleen huizen verkopen."

Verzorgen

Grondsma is blij dat hij weer terug is op het makelaarsshonk. "Dit past uiteindelijk toch het beste bij mij: contact zo persoonlijk mogelijk, echt de tijd voor mensen hebben en dit zelf kunnen inplannen. Maar het ambulancewerk en het makelaarsvak kennen zeker raakvlakken. In beide gevallen gaat het om zorg voor de ander en ook om hoe je met mensen omgaat. Mijn vuistregel is altijd: behandel de ander zoals je zelf behandeld wil worden."

Meerwaarde aankoopmakelaar

Naast het kwaliteitskeurmerk en ondersteuning, hoopt Grondsma bij NVM op (nog) meer aandacht voor de aankoopmakelaar. "In ons gebied is bij een aanzienlijk deel van de transacties geen aankoopmakelaar betrokken. Daar moet je als collega's hier in de buurt natuurlijk wat mee. Maar ook landelijk gezien, zal je hier als NVM herhaaldelijk aandacht aan moeten geven en moeten blijven uitleggen wat de meerwaarde van de aankoopmakelaar is." •