



*“Makelaardij is een fantastisch vak dat je alleen goed kunt doen als je je continu inzet voor je klant. Keihard werken, je ogen en oren constant openhouden en vooral inventief omgaan met de mogelijkheden van de markt”, vindt de enthousiaste Ingrid Greve van Voerman Greve Makelaardij. Al 20 jaar staat het kantoor, met William Voerman en Ingrid Greve aan de leiding, garant voor onderscheidende kwaliteit en een trendzettende aanpak. Die marktgerichte werkwijze zorgt ervoor dat een kijker bij Voerman Greve vaak een koper wordt.*

## VOERMAN GREVE MAKELAARDIJ: “MAKELAARDIJ IS TOPSPORT”

Ingrid Greve komt oorspronkelijk uit de reclamebranche. Als copywriter bij grote Amsterdamse bureaus werkte ze in een tijd waarin tv-reclame steeds belangrijker werd. “Een unieke tijd waar door gebruik van nieuwe media opeens van alles mogelijk was”, vertelt Ingrid. Ze maakte veel reclamecampagnes en tv-commercials. Om meer in Zwolle (bij de kinderen) te zijn, besloot Ingrid begin jaren negentig de opleiding tot beëdigd makelaar te volgen en voegde zich bij het makelaars- en assurantie-kantoor van William Voerman. Op dit moment is Voerman Greve één van de grootste Zwolse makelaarskantoren. “Een NVM-kantoor met door de rechtbank beëdigde makelaars”, vertelt Ingrid. Die achtergrond van het reclamevak is een enorm surplus. “Huizen staan langer te koop. Daarom moet je je onderscheiden in een andere presentatie. Kleine extra prikkels kunnen ervoor zorgen dat een huis meer oplevert. Je moet inventief zijn”. Regelmatig is Ingrid bij de TV-makelaar te zien, waar ze haar vorige en huidige vak kan combineren.

### TOEGEVOEGDE WAARDE

“Het is de kunst om een huis voor de beste prijs te verkopen. Je huis is meer waard met de toegevoegde waarde van Voerman Greve, zeg ik altijd”, aldus Ingrid. “We hebben een speciale aanpak. Dat begint met het bepalen van de juiste vraagprijs: Een kwestie van marktkennis en dat is meer dan cijfers alleen. Als je goed in de markt zit, kom je overal potentiële kopers tegen en daar doe je iets mee. We zorgen voor een onderscheidende presentatie met pakken de teksten, goede foto’s en we zijn sterk in stylingadviezen. Ook een prikkelende eerste zin op Funda is onontbeerlijk. Maar er is méér. Ons hele team weet hoe je een bezichtiging moet doen. Het is een attitude, noem het gedrevenheid of enthousiasme. Als ik iets doe, doe ik het goed. Als beëdigd makelaar en jarenlang bestuurslid van de NVM wil ik ons vak graag op een hoger plan tillen. Ik doe onderzoek en geef duidelijke informatie. Het gaat immers om mensen die een ingrijpende beslissing moeten nemen. Zorg voor vertrouwen, dan komt dat goede bod vanzelf!”

### ALLROUND

Eind jaren zeventig begon William Voerman met een financierings- en verzekeringsbedrijf in een monumentaal pand aan de Emmastraat in Zwolle. Hij had zijn makelaarsdiploma’s op zak, maar die markt was destijds zeer slecht. Zijn

### KERNGETALLEN

- **Aantal kantoren:** 1
- **Vestigingsplaats:** Zwolle
- **Aantal medewerkers:** 8
- **Specialisaties:** Woonhuizen, bedrijfspanden, taxaties, hypotheke, assurantiën

financieringsbedrijven groeiden tot landelijk opererende ondernemingen. In de jaren tachtig zag William ook kansen op de onroerend goed markt en als NVM-makelaar kon hij zijn klanten nog breder bedienen. Vervolgens voegde ook Ingrid zich als beëdigd makelaar bij het kantoor. De combinatie van financiering, assurantiën en makelaardij maakt Voerman Greve tot een all-round kantoor. Op dit moment werkt Voerman Greve met twee beëdigde makelaars en drie makelaars in opleiding: Yvonne Wester (net afgestudeerd), Paulien ten Dam-Blankenvoort en Tjamko Bootsma. Daarnaast houden drie personen zich bezig met hypotheke en verzekeringen. In 2000 verhuisde het makelaarskantoor naar de Luttekstraat. Het is een fraai, maar tegelijkertijd laagdrempelig en open kantoor met een etalage aan voor- en achterzijde én een grote leestafel.

### DESKUNDIGHEID

Een goede opleiding, gedegen juridische- en bouwkundige kennis zijn volgens Ingrid vooral in deze tijd enorm belangrijk. “Als makelaar hebben we te maken met enorme verantwoordelijkheden. We praten over honderdduizenden euro’s. Er is een claimmaatschappij ontstaan en als een huizen(ver)koper geen goed advies krijgt (iedereen mag zich immers makelaar noemen) kan dat vervelende juridische gevolgen hebben. Als NVM-lid zijn we verplicht ons steeds bij te scholen. Dit jaar is er bijvoorbeeld veel veranderd in de Wet Ruimtelijke Ordening. Onlangs zijn we vier uur bijgepraat door twee notarissen, onder andere over zaken als beslaglegging en de problematiek rond bankgaranties”, aldus Ingrid. Voerman Greve onderscheidt zich graag door toepassing van marketing. Het kantoor is lid van het wereldwijde makelaarsnetwerk ERA. In Nederland zijn hierbij 160 NVM-makelaars aangesloten. Samen kunnen ERA-makelaars voordeliger landelijk adverteren, een

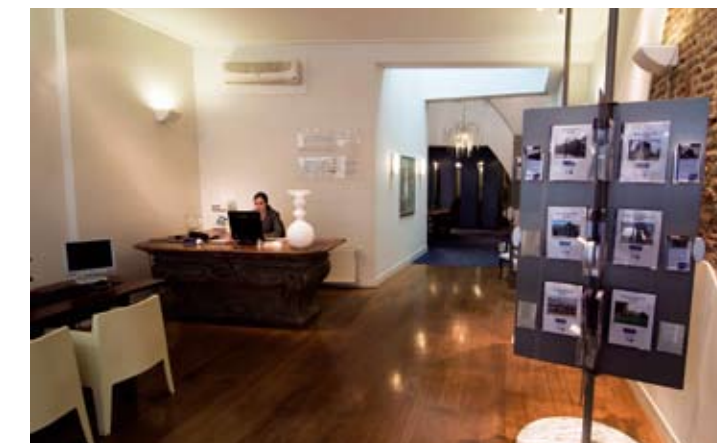
mooi magazine uitbrengen en goede mailings verzorgen. Dat is een groot voordeel voor huizenverkopers. Je huis staat landelijk in de schijnwerpers, bij Open Huis Dagen bijvoorbeeld. “Precies, dat is weer die toegevoegde waarde van Voerman Greve”, zegt Ingrid enthousi-

*“Soms moet je een kijker bijna letterlijk bij de hand nemen”*

ast. “Ook uitwisseling is belangrijk. Wanneer iemand vanuit Zwolle naar Haarlem wil verhuizen dan bel ik Monique van het ERA-kantoor aldaar en dan weet ik dat het goed komt.” ERA-makelaars waren ook de eersten die Open Huizen Dagen organiseerden, online kennis uitwisselden en aan radiocommercials en gratis waardebeoordelingen deden. “En we blijven innoveren, want ook bij slecht weer moet je de gaten in het wolkendek kunnen vinden.”

### MATCHMAKERS

“Marketing lijkt zo’n vage kreet”, zegt Ingrid. “Maar ik heb geleerd om altijd vanuit de consument te redeneren. Wat wil een huizenkoper? Wat is belangrijk in de prijsstelling? William en ik hebben het er vaak over en betrekken ons team daarbij. Je moet een koper duidelijk maken dat hij een goede investering doet en dat hij past bij juist dit huis, op deze plek. Maar vertel ook iets over de architectuur en de mogelijkheden van een huis. Soms moet je een kijker bijna letterlijk bij de hand nemen. En laat je ze een woning zien waar ze misschien zelf eerst aan voorbij gingen. Niets is leuker dan de juiste match te maken. Behalve die rol bij aan- en verkoop zijn we adviseur bij planschade, erfpacht, taxaties, bijzondere investeringen. Als makelaar besef je

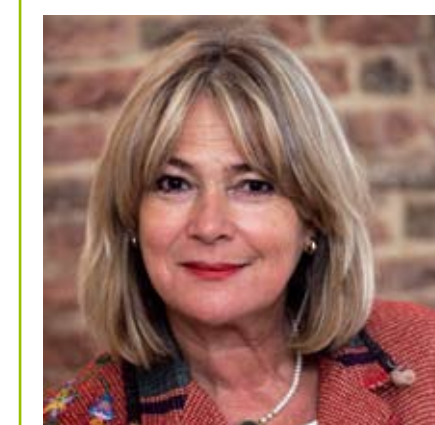


soms niet hoeveel kennis je in huis hebt. Tot er weer een bos bloemen wordt bezorgd van een tevreden klant. Daar doe je het voor. Makelaardij is topsport... en we hebben een super getraind team om mee te scoren.”

### Contactgegevens

#### VOERMAN GREVE MAKELAARDIJ

A Luttekstraat 5  
8011 LN ZWOLLE  
T 038-4212210  
I [www.voermangreve.nl](http://www.voermangreve.nl)



### ONDERNEMER ACHTER HET BEDRIJF

- **Naam:** Ingrid Greve
- **Functie:** Beëdigd en gecertificeerd makelaar/taxateur, eigenaar
- **Visie op de makelaardij:** Een fantastisch en veelomvattend vak. De roep om deskundigheid wordt steeds luider. Als NVM-makelaars en marketeers zijn we de goede gesprekspartners.
- **Persoonlijke drijfveer:** Ik ben een bevlogen mens en die bevlogenheid zet ik graag in voor mijn klanten.
- **Ambitie met Voerman Greve:** Je onderscheiden in de branche door kennis en inventiviteit.