



‘Als makelaar heb je juist een enorme toegevoegde waarde in een verhitte woningmarkt’

# 15 JAAR MAKELAAR

Makelaar Ramón Mossel

RAMÓN MOSSEL

tekst NIENKE OORT beeld KATJA MALI FOTOGRAFIE

Een huis staat nog niet te koop of het is al zo'n beetje verkocht. Vaak voor meer dan de vraagprijs. De gespannen huizenmarkt, in met name de grote steden, maakt het voor makelaars wel erg makkelijk, toch? Dat ligt iets genuanceerder, zegt **RAMÓN MOSSEL**, al jaren gevierd makelaar in Amsterdam.

Op de hoek van de Maasstraat, midden in de Rivierenbuurt van Amsterdam, zit al vijftien jaar het toonaangevende makelaarskantoor Ramón Mossel. Het is niet al te groot, wel prachtig ingericht met een luxe uitstraling. In het midden staat een achttal computerschermen en van achter één klinkt een hartelijk 'goedemiddag'. Het is Ramón Mossel zelf. "Ogenblikje, ik kom er zo aan", terwijl we door een medewerkster worden voorzien van een mooi glas thee. Ramón verontschuldigt zich voor zijn lichte hoest. Ook hij lijkt de grieppepidemie niet te ontlopen. "Geen tijd voor, ik heb vanmiddag nog allerlei belangrijke besprekingen, dus we gaan gewoon door", lacht hij.

#### DYNAMISCH

Het is duidelijk dat we hier te maken hebben met een makelaar met een groot hart voor het vak. "Ik wist het van jongs af aan al. Ik studeerde HEAO Makelaardij in Eindhoven, maar wist ook al snel dat ik maar één markt wilde bedienen en dat was die van Amsterdam. Amsterdam is dynamisch, er gebeurt iets. Na school ging ik dan ook met mijn cv onder mijn arm verschillende makelaarskantoren in de stad langs. Het was 1998, een net opkomende markt, dus ik kon redelijk makkelijk aan de slag. Ik koos voor het kantoor dat het minst betaalde, maar waar ik het meest kon leren. En daar heb ik tot op de dag van vandaag geen spijt van gehad," blikt hij terug op het begin van zijn carrière.

Na een kleine vijf jaar kreeg Ramón op z'n dertigste de kans een eigen kantoor te starten. "Ik kreeg een geweldige kans om voor mezelf te beginnen en heb daar toen behoorlijk m'n nek voor uitgestoken. Ik nam de sprong en zit nu dus al vijftien jaar met mijn eigen onderneming hier in de Maasstraat."

Inmiddels werken er bij het kantoor vijf makelaars en drie ondersteunde krachten. "Dat heb ik ook echt wel nodig, want we bedienen alle facetten van de markt. Van aankoop, verkoop, nieuwbouwprojecten, expat services, tot huur en verhuur."

#### OVERSPANNEN

En beperkt het werkgebied zich tot de grenzen van Amsterdam? "Nou, niet meer! Sinds een jaar of twee merk ik dat we steeds meer aanvragen krijgen voor woningen in omliggende gemeentes als Almere, Vinkeveen en Amstelveen. De overspannen markt in Amsterdam dwingt mensen uit te wijken." Ramón benadrukt dat de huizenmarkt in Amsterdam uniek is. "Hier in de stad is de markt niet alleen overspannen vanwege een lage hypotheekrente. Hier speelt meer mee."

"In Amsterdam wordt de woningmarkt te veel bepaald door de politiek. Slechts dertig procent van alle huizen is eigen woningbezit. En zestig procent is sociale huur. De overige tien procent is vrije sector huur. Dus ga maar na als iedereen in Amsterdam wil wonen, maar dertig procent eigen woningbezit is en ook nog eens verspreid over de hele stad."

#### DOORSTROMING

Doordat koop- en huurwoningen zo schaars zijn, heeft dat in een overspannen woningmarkt tot gevolg dat de waarde behoorlijk is opgelopen. "Dit heeft onder andere helaas tot gevolg, dat er bijvoorbeeld voor verpleegsters, politieagenten, leraren en andere hardwerkende mensen, momenteel nauwelijks mogelijkheden zijn om te kunnen slagen. Terwijl het voor deze groep en de stad juist zo belangrijk is, dat zij dichtbij hun werk kunnen wonen om te weten wat er allemaal in de stad speelt."

Lees verder op pagina 38