

# Erik Koelewijn neemt bij Meerwaerde stokje over van makelaar Ted Duijst

Erik Koelewijn neemt bij Meerwaerde het stokje over van makelaar Ted Duijst.

Ted Duijst en Zeger van Twillert, de mannen achter Meerwaerde, zijn ontzettend enthousiast over Erik en kunnen niet wachten om te laten zien waarom ze voor hem hebben gekozen als nieuwe makelaar.

**Erik, wij kennen je natuurlijk al een beetje. Maar vertel eens, wie ben je en wat is jouw achtergrond op het werkgebied?**

Erik: „Ik ben 33 jaar, geboren en getogen in Spakenburg. Ik woon hier met mijn vrouw Saskia, mijn dochter van drie en mijn zoon van één. Mijn vrije tijd breng ik graag door met familie of vrienden, en ik ben regelmatig te vinden op de tennisbaan. Mijn achtergrond qua werk ligt in de financiële dienstverlening. Hier heb ik de afgelopen tien jaar gewerkt, waarvan het grootste gedeelte als zakelijk accountmanager bij de Rabobank.“

**We zitten hier niet voor niets. Je gaat in onze ogen een mooie stap maken. Wat wordt jouw rol binnen Meerwaerde?**

Erik: „Bedankt, daar ben ik het volledig mee eens! Binnen Meerwaerde ga ik aan de slag als makelaar. Ted heeft, zoals je weet, een stap teruggenomen en ik zal zijn taken overnemen. De vastgoedmarkt is een gebied waar ik veel kennis van heb door mijn opleiding en eerdere werkervaring, en ik pak deze rol dan ook met plezier op.“

**Erik, wat trok jou aan om voor Meerwaerde te kiezen en deze stap te maken? En Ted, Zeger, waarom hebben jullie voor Erik gekozen?**

Erik: „Deze keuze komt voort uit meerdere overwegingen: ten eerste is het een lokaal bedrijf dat bekend staat om zijn goede en betrouwbare dienstverlening. Toen ik eenmaal in gesprek kwam met Meerwaerde en gesprekken voerde met Zeger en Joost, raakte ik volledig overtuigd. Ik voelde meteen een klik en bovendien spreekt de visie mij aan: één kantoor waar klanten voor alle financiële zaken terecht kunnen, waar-

bij alle afdelingen samenwerken voor de optimale klantbeleving en ontzorging. Hier wil ik natuurlijk graag aan bijdragen.“

Ted: „Ik had al snel een goed gevoel bij Erik. Het viel me op dat hij het vermogen heeft om snel het vertrouwen van mensen te winnen en dit combineert met een open karakter. Dit zijn belangrijke eigenschappen voor een makelaar, omdat het hem in staat stelt om effectief te communiceren en snel relaties op te bouwen met klanten.“

Zeger: „Erik is een open, jonge, slimme kerel die vol ambitie zit en ervaring heeft in de financiële dienstverlening. Dat past perfect bij Meerwaerde. Erik heeft, net als Ted, het beste voor met mensen en in het bijzonder onze klanten.“

Hij wil graag de klanten helpen om zo hun wensen en doelstellingen te verwezenlijken. Dat begint met oprechte belangstelling en goed luisteren. Erik bezit deze kwaliteiten. Hij kan zijn ervaringen die hij heeft opgedaan in zijn periode bij de Rabobank toepassen bij Meerwaerde om ons als bedrijf verder te helpen.“

**Erik, je hebt een opleiding gevolgd in de vastgoed sector en hebt ervaring in de zakelijke dienstverlening. Hoe ga je die ervaringen gebruiken om woningzoekenden en klanten van Meerwaerde te helpen?**

Erik: „Tijdens mijn opleiding ben ik afgestudeerd bij een makelaarskantoor in Sydney, Australië. Hier heb ik veel kunnen leren en een basis gelegd voor het vervolg van mijn carrière. De praktijkervaring die ik heb opgedaan, vind ik het meest waardevol. Ook vanuit de bank werd ik betrokken bij verschillende aspecten. Zo heb ik regelmatig woningen gefinancierd voor ondernemers en voerde ik gesprekken die veel breder gingen dan alleen de aan- of verkoop van de woning. Deze kennis neem ik mee in de makelaardij, want hoe fijn is het als jouw makelaar ook goed financieel en fiscaal onderlegt is?“



Ted Duijst, Erik Koelewijn en Zeger van Twillert.

**Wat is jouw visie voor de makelaardij van Meerwaerde?**

Erik: „Het zo goed mogelijk blijven bedienen van de Spakenburgse markt en een breed advies kunnen bieden bij de aan- of verkoop van de woning. Ik vind communicatie erg belangrijk. Afspraak is afspraak, goed bereikbaar zijn en klanten op de juiste momenten informeren.“

**Het team van de makelaardij bestond natuurlijk uit een team van twee (Ted en Gerrienne). Hoe gaat de samenwerking eruit nu jullie met z'n drieën zijn?**

Erik: „Ik neem het stokje van Ted over, terwijl Ted een stap terugdoet. Ted blijft echter beschikbaar voor mijn coaching en begeleiding wanneer nodig. Gerrienne en ik zullen de verkoop van het woningaanbod voor onze rekening nemen. Gerrienne heeft al geruime ervaring in de makelaardij en ik verwacht dat we elkaar goed kunnen aanvullen als team.“

Ted: „Omdat ik meer dan dertig jaar ervaring heb als makelaar, zal ik de komende tijd als men-

tor voor Erik fungeren. Het is belangrijk om een goede vertrouwensband op te bouwen met Erik, zodat hij zich op zijn gemak voelt om vragen te stellen en feedback te geven. Ook is het belangrijk om zijn doelen en verwachtingen te begrijpen, zodat de begeleiding daarop afgestemd kan worden. Met mijn ervaring en kennis kan ik Erik verschillende tools en handvatten aanbieden om te groeien als makelaar. Denk bijvoorbeeld aan het bijwonen van afspraken en gesprekken met klanten, feedback geven op presentaties en pitches, ondersteuning bieden bij onderhandelingen en advies geven over het opstellen van overeenkomsten.“

**Hoe gaan jullie Erik helpen om zo snel mogelijk zijn plek te vinden binnen Meerwaerde?**

Zeger: „We hebben Ted gevraagd Erik te begeleiden tijdens zijn eerste fase als makelaar. Ted zal zijn kennis overdragen en Erik introduceren bij bestaande klanten. We zullen ook de hulp van Ted invoeren bij de komende nieuwbouwprojecten. Ted heeft

een schat aan ervaring die hij graag met Erik wil delen. Daarnaast zorgen wij ervoor dat Erik de juiste opleidingen krijgt om op het gewenste professionele niveau te komen. Bovendien hebben we met Gerrienne een ervaren collega die Erik kan ondersteunen bij het gebruik van het systeem en het opstellen van contracten.“

**Hoe ziet de toekomst van Meerwaerde eruit en wat hopen jullie te bereiken met het aantrekken van Erik?**

Zeger: „Onze wens is om onze bestaande klanten op een zo goed mogelijke manier tegen een betaalbare prijs te blijven adviseren. Daarnaast streven we naar autonome groei en willen we onszelf blijven ontwikkelen, zowel qua kennis als in de professionele relatie met onze klanten.“

We stellen onszelf voortdurend de vraag hoe we onze klanten op de best mogelijke manier van dienst kunnen zijn. We vragen ook naar feedback van onze klanten, omdat we openstaan voor verbetering.“

makelaar