



© Play4

Interview

Kim uit 'Huizenjagers Buitenland': 'Jonge mensen, profvoetballers en zelfs BV's; we verkopen heus niet alleen aan gepensioneerden'

De Gentse makelaar verkoopt vastgoed in Spanje.



Jolien Meremans

Webjournalist | vandaag

Afgelopen week ging het nieuwe seizoen van 'Huizenjagers Buitenland' van start. Bestemming? De regio Costa Blanca in Spanje. Huizenjager Kim Couckuyt (32), kantoordirecteur bij Azull in Gent, verkoopt al meer dan vier jaar vastgoed in het zonnige Spanje. 'Een huis in het buitenland is een luxeaankoop, maar klanten zijn daarom niet per se kritischer of moeilijker om mee samen te werken, integendeel', vertelt ze.

Het 'Play4'-programma 'Huizenjagers' gaat momenteel letterlijk op vakantie, want de komende weken gaan de makelaars in het programma op zoek naar woningen in het buitenland. Kim beet, samen met Serge en Alain, de spits af en moest voor de deelnemende kandidaten op zoek naar een mooi optrekje. Ze werd meteen op de proef gesteld, want ze werd last-minute gevraagd voor het programma en had daarom amper tien dagen de tijd om de meest geschikte woningen te selecteren. 'In eerste instantie durfde ik niet deel te nemen', lacht ze. 'Maar het was uiteindelijk een mooie kans, en ik dacht: winnen we niet, dan heb ik er in ieder geval toch heel veel uit geleerd.'

Eerst en vooral: vond je het leuk om mee te doen aan 'Huizenjagers Buitenland'?

'Zeker! Het was ook zeer spannend. De dagen waren lang en dus ook vermoeiend, maar de adrenaline hielp ons daar wel doorheen. Ik was ook heel benieuwd om mezelf op tv te zien. We hadden van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat een microfoontje opgeprikt en ik ben nogal een flapuit, dus dat kan weleens wat geven (*lacht*).'



© Play4

Heb jij vastgoed gestudeerd?

'Ja. Mijn opa is architect, en ook mijn mama heeft architectuur gestudeerd. Ik ben net zoals mijn papa iets commerciëler aangelegd, en de kunstzinnige kant van architectuur is minder mijn ding. Ik wist wel dat ik graag iets in de huizensector wilde doen, en ben uiteindelijk vastgoed gaan studeren in Gent. Dat was voor mij *the best of both worlds*!'

Hoe ben je dan in de Spaanse vastgoedmarkt gerold?

'Mijn schoonouders kochten zeven jaar geleden via Azull een nieuwbouwwoning in Spanje. Ik verkocht toen al een tijdje woningen in België en vond het heel fijn om dat proces van dichtbij én door de bril van een koper mee te maken. Ik voelde ook meteen een klik met de makelaars van het kantoor en besloot om spontaan te solliciteren. De rest is *history* (*lacht*). Omdat ik het zelf heb meegemaakt, weet ik wat onze kopers moeten doorstaan, en dat zorgt ervoor dat ik mij makkelijker in hun situatie kan inleven en hen op hun gemak kan stellen. Dat is voor beide partijen aangenaam.'

“

Of ze hakten na de coronacrisis een knoop door en gingen concreet naar iets op zoek, of ze besloten om hun droom op te bergen, want het blijft natuurlijk een luxeaankoop.

Dat kan ik mij voorstellen. Een huis in België kopen is al spannend, laat staan eentje in het buitenland kopen. Zorgt dat ervoor dat de kopers zich wantrouwiger opstellen?

‘Goh, die indruk heb ik zeker niet, integendeel! Het is net superbelangrijk om een goede vertrouwensband te hebben met je makelaar. Je moet je echt goed voelen bij die persoon. Ik merk wel dat er twee verschillende soorten kopers zijn. Je hebt de dromers die wel dromen van een huis in Spanje, maar eigenlijk nog niet zo goed weten wat ze willen en lang twijfelen, en dan heb je mensen die echt héél concreet weten wat ze willen. Die eerste groep is door de coronacrisis een beetje wegge gevallen. Of ze hakten een knoop door en gingen ook concreet naar iets op zoek of ze besloten om hun droom op te bergen, want het blijft natuurlijk een luxe aankoop.’

Daar zeg je het al: het is een luxe aankoop. Zorgt dat ervoor dat de kopers vaak net iets veeleisender zijn?

‘Niet bepaald. Iedereen heeft wel wensen en wij proberen binnen het budget zoveel mogelijk vakjes af te vinken. Dat er uiteindelijk een beetje water bij de wijn gedaan zal moeten worden, weten zij ook wel.’

Wat zijn dan, in de meeste gevallen, de basisvereisten?

‘Een grote buitenruimte! Wij gaan naar Spanje voor de zon, dus niemand wil er een miniterrasje, buiten de Spanjaarden zelf die net weglopen van de zon (*lacht*). Daarnaast vinden velen het ook een pluspunt als er een zwembad is waarin ze zich kunnen verfrissen.’



Hoe ziet jouw klantenbestand er ongeveer uit? Bestaat dat vooral uit oudere mensen?

‘Zeker niet! Het is wel zo dat we het meest gecontacteerd worden door mensen die op pensioen gaan of van wie de lening van hun woning op z’n einde loopt. Maar we merken dat ook jonge mensen steeds vaker in het Spaans vastgoed investeren. Dat kan dan bijvoorbeeld zijn omdat ze geld geërfd hebben en dat in iets moois willen investeren.’

In de eerste aflevering van ‘Huizenjagers’ mochten jullie op zoek naar een miljoenenvilla. Moet jij wel vaker op zoek naar chique panden?

‘Ja, dat komt meer en meer voor. Zo heb ik deze maand twee miljoenenpanden verkocht aan de Costa Blanca. Aan de Costa del Sol staan trouwens ook echt enkele pareltjes! Ik mocht al voor een aantal BV’s en professionele voetballers op zoek naar zo’n exclusiever pand, en dat is ook heel fijn om te doen!’

Klinkt een beetje zoals het Netflixprogramma ‘Selling Sunset’! Is de concurrentie in Spanje ook zo groot?

‘Dat valt eigenlijk moeilijk te vergelijken, maar het is wel zo dat er heel veel concurrentie is. In België heb je als makelaar een aantal panden in je portefeuille zitten. In Spanje werkt het zo niet; daar kan iedere woning verkocht worden door elke makelaar. Je kan bij wijze van spreken honderden makelaars hebben die één woning verkopen. Het is er dus echt een kwestie van op zoek te gaan naar een koper. Ik raad daarom iedere koper aan om één makelaar te kiezen waar hij/zij zich goed bij voelt en vertrouwen in heeft. Zo valt die concurrentie weg en kunnen we samen op zoek naar hun droom in Spanje.’

“

Het is zeker niet zo dat je er anno 2022 nog een huis aan het strand voor 100.000 euro kan kopen. Die tijden zijn ook voorbij.

Is de vastgoedmarkt daar ook zo oververhit?

‘Ook in Spanje stijgen de prijzen, en er is nu ook minder nieuwbouw die instapklaar is. Het aanbod in Spanje blijft wel goedkoper dan in België, maar het is zeker niet zo dat je er anno 2022 nog een huis aan het strand voor 100.000 euro kan kopen. Die tijden zijn ook voorbij.’

Krijg je soms nog postkaartjes opgestuurd vanuit Spanje van tevreden klanten?

‘Meer zelfs: het gebeurt regelmatig dat ik samen met kopers uit het verleden op het vliegtuig zit! Daarnaast krijg ik inderdaad bijna wekelijks mailtjes, postkaartjes of berichtjes! Je hebt tenslotte geholpen om een droom van die mensen te doen uitkomen, en daar zijn de meesten heel dankbaar voor.’

Je kijkt ‘Huizenjagers Buitenland’ van maandag tot en met donderdag om 19u45 op Play4.