

Sjef Wanders en Eveline Belderbos

Onze makelaars in Wallonië

Toekomstperspectief voor ex-partners

Dat een makelaar bemiddelt bij de verkoop van woningen, is bekend. Dat strijdende ex-echtelingen in hun makelaar een mediator kunnen vinden, is minder bekend. Kemphanen die geen enkel contact meer met elkaar willen maar wel allebei eigenaar zijn van een woning die verkocht moet worden, moeten op één lijn worden gebracht. Dat is niet eenvoudig, want de ene partij ervaart zijn kijk op de wereld als recht en die van zijn tegenstrever als krom. Ze liggen elkaar vaak al jaren dwars en zijn elk perspectief in elkaar en in de toekomst uit het oog verloren.

Door hun unieke belevenissen loopt echter een rode draad. Als het contact tussen verkopende eigenaren onderling totaal ontwricht is, wordt van de makelaar verwacht dat die alle overleg met beide verkopers apart voert. Al zijn die partijen het nergens over eens, toch moeten ze het beiden eens worden over de vraagprijs en over de condities van de bemiddelingsopdracht. Bovendien moeten ze die opdracht ook nog eens samen tekenen.

Omdat zulke dossiers tijdrovend zijn en verkopende partijen die over en weer gefrustreerd zijn meestal een kort lontje hebben, is de animo bij veel makelaars voor dit soort dossiers doorgaans laag en verwijzen ze de verkopers met genoegen door naar een collega-kantoor. Maar een makelaar die een dergelijke opdracht wel aandurfte – omdat hij daarvoor is opgeleid of kan putten uit persoonlijke ervaring –, kan onverwacht leuke successen boeken.

De opstartfase van het gezamenlijk tekenen van de makelaarsovereenkomst is een hobbel die eenvoudig via e-mail kan worden genomen. Een makelaar die gaande zijn opdracht in staat blijkt zijn bemiddeling zo in te zetten dat dit leidt tot het gladstrijken van meningsverschillen buiten de rechtszaal, is aan het einde van de rit verzekerd van tevreden verkopers en een

dubbele portie mond-tot-mondreclame. Publiciteit bovendien die twee richtingen uitgaat.

Om te kunnen blijven voldoen aan het toenemende aantal verkopen bij echtscheiding die een intensieve begeleiding vergen, zochten we er nog een ervaringsdeskundige bij en plaatsten een personeelsadvertentie.

De verhalen van de sollicitanten waren weliswaar uniek maar vertoonden sterke overeenkomsten met elkaar. Van één sollicitant was wel snel duidelijk dat die uit de voeten zou kunnen met dit soort ‘moeizame’ dossiers.

Tegenover mij zat postulante Jan van Hout. Een charismatische kerel. Ooit kapot van verdriet door de gevolgen van zijn echtscheiding, nu een vent met power die de ellende duidelijk ontstegen was. Toen ik hem vroeg waarom hij meende dat hij de man was die we zochten, deed hij zijn verhaal uit de doeken.

“Samen met Elske, mijn ex, kocht ik acht jaar geleden een huis. De kinderen zijn er geboren. Ik had in die tijd net mijn garagebedrijf opgericht, een eenmanszaak. Als zelfstandige moest ik hard werken om het circus draaiende te houden. Dat deed ik met plezier. Elske en kinderen kwamen niets te kort. Had ik een goede zaak gedaan, dan kwam er weer een paard bij, werden de kinderen in dure kleertjes gestoken en ruilde mijn ex haar auto in voor een luxer exemplaar.

Alles liep gesmeerd tot de dag dat Elske zich beklagde dat ik zo weinig thuis was. Dus deed ik een stapje terug. Ik ruilde mijn auto en die van mijn vrouw in tegen goedkopere exemplaren, twee van de vier paarden werden verkocht en de merken van de kinderkleertjes werden afgestemd op het nieuwe budget. Daar stond tegenover dat ik vaker thuis was en aandacht schonk aan het gezin.

Het mocht niet baten, want in datzelfde jaar kreeg Elske een

latrelatie met mijn jeugdvriend. Goed voorkomen, geen kinderen, zwaar betaalde overheidsbaan. Elske vroeg de echtscheiding aan, verliet ‘ons’ huis en ging met de kinderen aan de andere kant van de stad wonen.

Om aan de verplichtingen van bedrijfs- en woonlasten, partner- en kinderalimentatie te kunnen voldoen, werkte ik hard. Maar omdat de crisis wereldwijd toesloeg, verkocht ik geen auto meer. In korte tijd liepen mijn schulden hoog op. Op een dag werd ik gebeld door een curator. Mijn ex had contact opgenomen met twee van mijn schuldeisers. Het faillissement van mijn bedrijf werd aangevraagd. Leveranciers die ik altijd keurig op tijd had betaald, prijkten nu even meedogenloos als de belastingdienst op de crediteurenlijst van de curator.

De woning, die op mijn naam stond en ook nog op naam van Elske, moest verkocht worden. Maar mijn ex weigerde mee te werken. De prijs die ze voor het huis verlangde, lag vele malen hoger dan de waardebeoordelingen van drie onafhankelijke taxateurs. Geen makelaar die haar tot wijzer inzicht wist te brengen. Uiteindelijk zijn we zijn er beiden fors bij ingeschoten. Maar tegen de tijd dat Elske de stommiteit van haar handelen inzag, was het kwaad al geschied.

Getouwtrek tussen de advocaat van mijn ex en de curator leidde tot openbare verkoop van de woning. Schuldeisers konden uit de opbrengst maar ten dele worden betaald. De partneralimentatie werd op nihil gesteld, de kinderalimentatie naar beneden toe bijgesteld. In een jaar tijd was ik alles kwijt: mijn vrouw, mijn kinderen, mijn jeugdvriend, mijn huis en mijn bedrijf.

Ik ben echter niet bij de pakken neer gaan zitten en ging op zoek naar werk. Vrij snel vond ik een baan. Op mijn loon ligt weliswaar dubbel beslag, enerzijds van het Landelijk Bureau Inning Onderhoudsbijdragen (LBIO), dat de kinderalimentatie



inhoudt, en anderzijds door de curator om de restschuld mee af te betalen. Maar ik ben bezig en zie de zon weer schijnen. Een jaar geleden leerde ik Leontien kennen, mijn huidige vriendin. Zij attendeerde me op uw advertentie. Voordat ik Leontien ontmoette, zat zij zelf ook verwickeld in een (v)echtscheiding. Ze had al twee jaar geen contact meer met haar ex-man. Leontien's kinderen hadden door de hele toestand geen contact meer met hun vader. Toen de ruif leeg was, moest de echtelijke woning, waar de ex van Leontien nog altijd woonde, verkocht worden. Die verkoop is via uw kantoor verlopen.”

Ik onderbrak de gedreven sollicitant: “Dat weet ik nog. We vonden goede kopers, maar die stelden nogal wat eisen. Achteraf begrijpelijk. De kopers kregen van Leontien andere verhalen te horen dan van haar ex-man.

Die verwarring moest gepareerd worden. Het teveel aan eisen van de kopers, die dachten misbruik te kunnen maken van de wig die tussen dit ex-echtpaar lag, moest in goede banen worden geleid. Leontien was het daarover eens, en Hans, haar ex, ook. Hans en Leontien waren het dus samen eens. Een raak-

vlak was gevonden. Om verdere onduidelijkheden te voorkomen en om de eisenlijst van de kopers terug te brengen naar redelijke proporties, opperde ik dat het misschien beter zou zijn als Hans en Leontien via de mail onderling overleg zouden voeren, dus nu zonder mijn tussenkomst.

Dat deden ze. Opeens ontving ik mailtjes die Hans en Leontien over en weer naar elkaar stuurden en in CC naar mij. De aanvankelijk scherpe toonzetting veranderde allengs in een meer verdraagzame tot zelf een begripvolle. Heel fragiel allemaal in het begin. Eendracht maakt macht, zo bleek. De koop werd gesloten. De koopovereenkomst ondertekenden ze elk op een ander tijdstip. Fax en mail stonden ons ter beschikking om de bevestiging van ondertekening van beide kopers en beide verkopers door te sturen.

Na twee jaar zagen ze elkaar weer voor het eerst. Hans en Leontien verschenen samen bij de notaris.”

“Ik zal het u sterker vertellen”, haakte sollicitant Jan in. “Doordat Hans en Leontien uit eigen belang wel met elkaar moesten overleggen, is het contact dat ze toen herstelden nu nog altijd gaande. Beperkt, dat wel. Dikke maten zullen ze niet meer

worden, maar Hans ziet zijn kinderen weer. Dat is toch fantastisch!”

Jan nam een slok van zijn koffie, keek me zelfverzekerd aan en zei: “Wat ik heb meegemaakt, had misschien voorkomen kunnen worden. Ik zie die baan zitten en ik weet zeker dat ik samen met u dwarsliggers kan rechtekken en ze toekomstperspectief kan bieden.”

“U mag terugkomen. Volgende week woensdag om 12:00 uur?”

“Afgesproken.”

Estimax, het zusterbedrijf van BLIM.BE makelaars zal ‘mediation’ per medio 2010 als aparte dienstverlening opnemen in haar servicepakket.

Tekst: Eveline Belderbos

Fotografie: Guy van Grinsven / Studiopress