



▲ Makelaar Cees Kooijman bedacht zijn verkooptruc in de rij voor de kassa. FOTO RIANNE EN BALVERT

Huizen verkopen via kassabonnen

Makelaarsstunt werpt zijn vruchten af

WOERDEN | Huizen verkopen was nog nooit zo makkelijk. Makelaar Cees Kooijman van Groenendael Makelaardij in Woerden zet ze op C1000-kassabonnen. De eerste woning is binnen twee dagen verkocht.

SIMONE VAN ZWIENEN

„Leuk hé. Een caissière drukte op een zaterdagmorgen de boodschappenbon in mijn handen. Ik twijfelde geen moment. Achterop de strook staan meer reclames, maar de advertentie voor een huis is uniek,” zegt makelaar Cees Kooijman.

Deze maand siert een driekamerappartement aan het Singelplein in Woerden (156.000 euro) de kassabon. „Een meneer zag de strook, belde me en binnen twee dagen was het verkoopcontract getekend,” vertelt Kooijman. „Internet is niet het ultieme middel. Mensen hebben een impuls nodig, zoals een verkoopbord in de tuin.”

Ondanks de razendsnelle verkoop blijft het appartement de rest van de maand op de bonnen staan. „De kassarollen zijn al gedrukt, maar dat is niet erg. Ik zie veel mensen naar de bon kijken, dat is ook wat waard,” zegt Kooijman tevreden. Volgende

maand is een woning in Woerden aan de beurt.

Supermarkt C1000 in de wijk Snel en Polanen is enthousiast. „Het is dat mijn huis niet te koop staat, anders was dit een hele goede manier geweest om het kwijt te raken,”



Internet is niet hét middel, mensen hebben impuls nodig

–makelaar Cees Kooijman

grapt manager Mike Verlaan. Sinds november staat er reclame achterop kassabonnen. „Een woning hadden we nog niet voorbij zien komen.” Volgens Verlaan wordt er door de

actie meer gebruik gemaakt van de kassabonnen. „Er zijn supermarkten die het verstrekken van bonnen juist ontmoedigen om bonnen te sparen. Daar maakt iedere supermarkt zijn eigen keuze in.”

Groenendael Makelaardij heeft de rechten voor het verkopen van huizen via de kassabon voor een jaar ingekocht. „Als het goed gaat, gaan we ermee door.” Het blijft niet bij de kassabonnenstunt. „We zijn ook in de weer geweest met een pompstation in Woerden. We wilden een fotootje met een huis op de dop van een pomp plaatsen. Mensen staan dan toch te wachten, zo krijgen ze gelijk wat informatie.”

Het plan viel echter in duigen. „Het mocht niet van de oliemaatschappij wegens de veiligheid. Klanten zouden afgeleid worden,” aldus Kooijman. De makelaar verspreidt wel visitekaartjes met woningen erop. „Die geven we ook mee aan de verkoper om uit te delen,” legt Kooijman uit. „En we doen volgende week mee aan de opnames van het nieuwe SBS-televisieprogramma *Alles over wonen*. Ik geloof in dingen die net even anders zijn.”