

Maison en France

Actueel huizenaanbod

ruim 200 huizen van FF 65.000
tot FF 8.000.000



Prijs: 65.000 FF



Prijs: 250.000 FF



Prijs: 1.500.000 FF



Prijs: 8.200.000 FF

Regiospecial
Wintersportgebieden

interview

Eugène de Graaf Conseil

TIJDSCHRIFT VOOR ONROEREND GOED IN FRANKRIJK



Eugène de Graaf Conseil:

**‘Wij kunnen de klant
heel objectief en
creatief een passend
huis bieden.’**



EUGÈNE DE GRAAF CONSEIL IS EEN JONG EN DEGELIJK BEDRIJF MET ZOWEL EEN VESTIGING IN NEDERLAND ALS IN FRANKRIJK. ALLE MEDEWERKERS WERKEN MET EEN GROTE DESKUNDIGHEID EN BETROKKENHEID ZODAT DE CLIENT ZICH OP ALLE FRONTEN ECHT HAPPY VOELT BIJ DE REALISATIE VAN ZIJN NIEUWE WONING EN LEEFOMGEVING. MOOIE DROMEN MOETEN TENSLOTTE OOK GEREALISEERD WORDEN.

In 1995 is Eugène de Graaf Conseil ontstaan op initiatief van Eugène samen met vader Harry de Graaf. Eugène woonde toen al enige tijd in Zuid-Frankrijk, kende het gebied op zijn duimpje en had daar bovendien veel contacten in de makelaardij. Ing. De Graaf senior had in zijn bureau in personeelsmanagement en consulting tijd over en begon het bedrijf Eugène de Graaf Conseil vanuit het Brabantse Oisterwijk te vertegenwoordigen. Na anderhalf jaar tijd werd het team versterkt door juriste en aankomend makelaar Winnie van Oorschot-Dorhout Mees.

Eugène de Graaf Conseil bemiddelt bij de aankoop van een huis, villa of appartement in de Provence, Côte d'Azur, Languedoc, Roussillon en Gard, en begeleidt de bouw van nieuwe villa's in de Languedoc en de Vaucluse. Oftewel, volgens Winnie, van de Italiaanse tot de Spaanse grens. Eugène de Graaf: 'Het zijn gebieden die we goed kennen. Ik woon zelf in Montpellier en heb eveneens in Aix-en-Provence en Nice gewoond. We weten waar we het over hebben, we werken aan de bron.'

Werkwijze en taakverdeling

Volgens drs. Winnie van Oorschot is de taakverdeling tussen Eugène in Frankrijk en Harry de Graaf en zij in Oisterwijk heel duidelijk gesplitst: 'Wij verzorgen hier de publiciteit naar klanten door middel van advertenties en beurzen. Mensen reageren daarop en wij maken, indien gewenst, een afspraak met ze. In principe vindt die in Oisterwijk plaats, maar als mensen dat willen bezoeken we ze ook thuis. Hierbij staat centraal de vraag: wat willen mensen? Wanneer het zoekprofiel duidelijk is, maken we een selectie uit ons huizenaanbod. Mocht er niets bij zijn van hun keuze dan nemen we contact

op met Eugène die ons nieuwe producten opstuurt. Dit proces resulteert meestal in een bezoek van de klant aan Frankrijk.'

Eugène de Graaf: 'Daar staan wij dan klaar met onze medewerkers om de mensen op te vangen zodat ze netjes in het Nederlands begeleid kunnen worden. Wij krijgen maximale informatie van Winnie en Harry.' Winnie vult aan: 'Iedereen krijgt altijd overal kopieën van. Ook als we alleen nog maar in Nederland werken weet Eugène in Frankrijk precies wat we doen.' Eugène: 'Met als doel om zo gericht mogelijk naar een oplossing, een woning, te zoeken.'

Winnie: 'Eugène heeft in Zuid-Frankrijk een heel netwerk opgebouwd. Want dat is natuurlijk de vraag van iedereen, hoe kan iemand in zijn eentje vanuit Montpellier zo'n enorm terrein bestrijken. Eugène heeft acht Nederlandstalige steunfunctionarissen die allemaal hun eigen deelgebied hebben. Eugène coördineert dat vanuit Montpellier.' Eugène: 'Onze acht medewerkers, die we zorgvuldig geselecteerd hebben onderhouden nauwe banden met makelaars die we eveneens met veel zorg geselecteerd hebben. Ik zelf onderhoud ook het contact met die makelaars.'

Over de werkwijze vertelt Winnie: 'We zijn in Nederland begonnen zonder plaatjes van de huizen. Een plaatje is zeer geduldig, je ziet het huis, maar verder niks. Je kent de omgeving niet. We werken liever andersom. We maken een hele gedetailleerde omschrijving van wat de klant zoekt. Dan gaan we naar Eugène en zijn medewerkers in Frankrijk waar hij uitzoekt wat er op dit moment beschikbaar is aan huizen die in dat profiel passen. Dan komt er een selectie waaruit de klant kan kiezen. De praktijk heeft bewezen dat het op deze manier gewoon goed werkt. Al zijn we nu een beetje overstag gegaan omdat men toch graag foto's wil zien. Eugène: 'De stijl is ook belangrijk. Mensen spreken vaak over karakterwoningen. Dat kan een oud kasteeltje zijn met lambrizeringen, of een oude boerderij met grote stenen en Provençaalse haarden. Dat proberen Winnie en mijn vader zo goed mogelijk vast te stellen. Een concreet zoekprofiel is voor beide partijen van belang.'

Winnie: 'Als mensen in één dag op hun bestemming willen zijn en drie kleine kinderen hebben, dan adviseren we ze er nog eens goed over na te denken. Anders, en dat is toch de ervaring, wordt het een lijdensweg. Het is ook zelfbescherming hoor, laten we eerlijk zijn. Omdat we toch heel veel investeren in de mensen ter plekke. Als je een dag met iemand gaat toeren wil je toch een beetje het idee hebben dat het een reële klant is. Dus we hebben er niks aan om ze van tevoren een verkeerd beeld te geven.'

Wat zijn voor jullie de leuke en minder leuke kanten aan het werk?

Winnie: 'In Nederland is een huis kopen niet echt leuk meer; het aanbod is zo gering en de prijzen zijn zo hoog dat je vrij snel tevreden moet zijn. Je droomt van een bepaald type huis,

maar dat kan hier niet meer. In Frankrijk kan dat nog wel. Mensen hebben een bepaald idee in hun hoofd van wat ze willen en je kunt nog vragen 'waar zoekt u?' en 'wat zoekt u?' Je kunt ze nog keuzes aanbieden. En dat is gewoon heel leuk werken.'

Eugène: 'We kunnen ook objectief zijn ten aanzien van de diverse gebieden omdat we niet aan een specifieke plaats of regio gebonden zijn'. Wij kunnen, en dat begint in Nederland, de mensen alternatieven aanbieden; 'goh, bent u daar al eens geweest?' want een ander gebied kan voor u budgettechnische en klimatologische voordelen hebben. Wij zijn niet gedwongen om een huis te verkopen in een bepaalde regio. De gebieden hebben iets gemeenschappelijks; de zon, de afstand vanuit Nederland. Voor de rest zijn die gebieden allemaal anders. De klant kent die gebieden niet allemaal en het is onze taak om ze daarin verder te helpen. Wij kunnen echt maatwerk leveren.'

Voor Eugène geldt het contact met de mensen als een van de leuke kanten aan zijn werk: 'Ik zit altijd op leuke toeristische stekjes, ik zit daar waarvan de mensen hun vakantiekiekjes nog eens nakijken in de regen. Je bent op stap met blije mensen. Je bent vaak hun hulp in de branding. Mensen zijn op je aangewezen, nemen je in vertrouwen. Dat is ontzettend leuk. Soms kan het ook best emotioneel zijn. Er zijn mensen die zich om verdrietige redenen in Frankrijk vestigen om daar een nieuw leven op te bouwen. Daar heb je een enorme betrokkenheid bij. Die betrokkenheid heb je soms ook nodig om met die mensen de juiste keuze te maken. Het is helaas bijna niet mogelijk om de band die je krijgt met bepaalde mensen te onderhouden. Maar als ik zou willen kan ik de rest van mijn leven heel Frankrijk door met logeeresjes. Minder leuk, dan sluit ik me ook een beetje bij Winnie aan, is het als je dromen niet waar kan maken. Zeker als je daar veel tijd in hebt gestopt en er enorm je best voor hebt gedaan, gaat het soms toch op de een of andere manier niet door. Dat is dan jammer, een teleurstelling.'

Wie van jullie heeft het makkelijker, Eugène en zijn medewerkers in Frankrijk of Winnie en Harry in Oisterwijk?

Eugène: 'Deze vraag is moeilijk te beantwoorden. Elke activiteit kent zijn ups en downs, zowel in Nederland als Zuid-Frankrijk. Toch het volgende hierover: Hoe meer informatie mensen geven, hoe moeilijker het wordt. Je bent dan heel doelgericht bezig. Dus als Winnie en Harry extreem goed hun werk doen, dan heb je veel details en dan kan het best moeilijk zijn om een passend product te vinden.'

Winnie: 'Wij werken altijd vanuit Nederland. Dus je komt bij iemand en het is regenachtig weer en je praat dan allebei vanuit Nederland. Je vraagt de mensen bijvoorbeeld of ze de Languedoc kennen; 'ja die kennen ze', terwijl dan in Frankrijk blijkt dat ze zich een heel ander gebied herinnerden. In Nederland is zestig kilometer van zee geen probleem, maar daar is dat een heel ander verhaal. Ik denk dat jullie taak veel moeilijker is. Het kan soms ook zo zijn dat mensen in Nederland een hele serieuze indruk maken, en dan rijdt Eugène 150 kilometer en zegt de klant; 'oh sorry, het kwam ons niet uit'. Dat is zuur. Mensen realiseren zich niet altijd wat je ervoor doet. Ja, hier in Nederland laat de makelaar één straat om de hoek een huis zien, maar in Frankrijk liggen de

afstanden toch heel anders.' Eugène: 'Als je in Frankrijk vier huizen laat zien ben je dikwijls een dag kwijt.'

Hebben jullie speciale adviezen voor potentiële kopers?

Winnie: 'Ga nooit kopen op grond van het feit dat je een leuke zomervakantie hebt gehad. Probeer heel serieus een zoekprofiel voor jezelf te maken. Heb je een gezin met kleine kinderen? Hoe vaak kun je gaan? Is het financieel wel te doen? Wat is het budget?' Eugène vult aan: 'Wat moet een streek bieden om me happy te voelen? Ga ik graag naar een theater? Wat vind ik dan ver bijvoorbeeld om 's avonds te rijden? Wij kunnen heel objectief en creatief een passende oplossing voor de klant vinden.'

Winnie: 'Ga kijken in het gebied. Ga een keer niet in het hoogseizoen; ga een keer in maart, ga een keer in oktober. Je koopt niet voor een jaar, dus neem de tijd. Eugène: 'Dat hangt ook af van de doelstellingen van de mensen. Kopen ze een vakantie-huis speciaal voor de maand juli, en mensen kennen het gebied in de maand juli, dan hoeven ze misschien iets minder kritisch te zijn. Maar tegenwoordig is de tendens dat veel mensen, en op steeds jongere leeftijd, direct of na enkele jaren permanent in Frankrijk willen gaan wonen, en dan is het heel belangrijk om jezelf die kritische vragen wel te stellen. Ik zie het soms zelf bij de leden van De Nederlandse Vereniging in Zuid-Frankrijk waarvan ik bestuurslid ben, mensen die achteraf iets anders hadden gewild. En zo'n vereniging zit heel dicht bij de bron. Het is ellendig als mensen verkeerd kiezen. Mensen zeggen: 'zeven kilometer van de bakker, oh dat doe ik wel even.' Maar zeven kilometer via slingerweggetjes duurt iets langer dan vijf minuten. En dat gaat vervelen. Veel mensen zitten ook in de hogere leeftijdsklasse. Als een van de twee een klein ongelukje krijgt, hoe ver zit je dan van een arts of het ziekenhuis? Het is ook van belang om met zulke zaken kritisch bezig te zijn. Wij kunnen de mensen daarbij helpen. Wij zien dat ook als onze taak.'

Wat is jullie leukste ervaring tot nu toe?

Winnie: 'Ik geniet enorm van de speciale mensen die er zijn. Ik had laatst een geweldige man uit Den Haag van rond de zeventig die zei:

'ik wil mijn leven eindigen in een zeventiende, achttiende eeuws huis. Hier kan ik het niet betalen. Ik heb niks meer, geen vrouw, geen kinderen. Zoek maar wat voor me.' Dat is heerlijk. Dat is een verhaal. Misschien commercieel gezien niet het meest interessante project, maar het is zo leuk.'

Eugène: 'We overbruggen een stuk taal- en cultuurprobleem. Je hebt heel veel kleine dingen die het erg leuk maken; grapjes tijdens bezoeken, mensen die met boeren in aanraking

komen die er andere ideeën op na houden. Uit het dagelijks leven heb je heel veel kleine, leuke ervaringen.'

Wat zijn de toekomstplannen voor Eugène de Graaf Conseil?

Eugène: 'De degelijkheid van ons bedrijf vasthouden en een stukje uitbreiden.' Winnie aanvullend: 'Eugène heeft veel contacten met aannemers, voor mensen die permanent in Zuid-Frankrijk willen gaan wonen, graag willen bouwen, maar niet in een park willen zitten. Daar komt steeds meer vraag naar en wij kunnen daarin voorzien.' Eugène: 'De infrastructuur en de

communicatiemiddelen zijn sterk verbeterd dus de afstanden zijn steeds makkelijker te overbruggen. De TGV brengt je bijvoorbeeld zo naar Montpellier en vliegen is niet meer zo kostbaar als voorheen. Frankrijk is op vele fronten een heel rijk land; het kent nog echt vier seizoenen waarin het klimaat verandert, de kleuren, waar je lekker in de zon kunt zitten. Frankrijk blijft trekken. Er zitten nog steeds miljoenen mensen in Noord-Europa in de regen. Wij willen vele van deze mensen op een goede manier begeleiden naar een safe aankoop van hun woning.'

Eén van de steunfunctionarissen van Eugène de Graaf Conseil Ing. Frans Wolhoff, aan het woord:

'Ik ben werkzaam in de regio Valbonne, het centrum van de Alpes Maritimes. Ik zit al twintig jaar aan de Côte d'Azur, in eerste instantie via een Nederlands bedrijf in de projectontwikkeling. We bouwen, we ontwikkelen, verzorgen zelf bouwvergunningen en kopen zelf grond aan. Twaalf jaar geleden is het mijn eigen bedrijf geworden. Als Eugène de Graaf een klant heeft voor de Alpes Maritimes, dan treed ik direct via hem in contact met de klant, en bezoek de klant desnoods in Nederland. Vervolgens analyseer ik met de klant wat hij zoekt, welk budget hij heeft, wat de sfeer is van het huis dat hij wil hebben. Vaak is het erg belangrijk dat je juist ziet hoe

de mensen in Nederland wonen waardoor je beter kunt begrijpen hoe ze in Frankrijk willen wonen, bijvoorbeeld modern of oud.

Daarna maken we een selectie. Die selectie kan bestaan uit nieuwbouwproducten van collega's of eigen producten, of uit bestaande bouw. Wanneer de klant aankomt halen wij hem op van de airport of we spreken af bij een hotel. Dan rijden we de hele selectie die we samengesteld hebben af en geven daar onze opinie over. Op deze manier vernauwt je de selectie en blijven er meestal zo'n drie objecten over waarvoor interesse is. Als een klant nog niet zeker weet wat hij wil kopen, gaan we tot een tweede ronde over. Daarnaast leveren we ook nazorg op zowel het juridische als het notariële vlak, als een eventuele verbouwing die door ons gerealiseerd wordt.'

Het interview met Eugène de Graaf Conseil is verzorgd door Eugénie van Stratum.

eugène de graaf conseil

Wonen in het altijd zonnige Zuid-Frankrijk, in de PROVENCE, LANGUEDOC, ROUSSILLON, GARD of aan de CÔTE D'AZUR. Een paar weken per jaar, of misschien wel voor altijd. Vele Nederlanders dromen ervan. Wellicht bent u één van de gelukkigen die uw droom kunt laten uitkomen.

woonspecialist voor Zuid-Frankrijk

Eugène de Graaf Conseil helpt u graag bij het realiseren hiervan. Want met uw voorkeur voor het klimaat en een mooie omgeving bent u er natuurlijk nog niet. Als erkende bemiddelaar voor Zuid-Frankrijk met vestigingen in Nederland en Frankrijk, zoeken wij voor u het gewenste huis: Appartement, boerderij, mas of villa, nieuw of bestaand. Doet uw huidige actieve van vakmensen ter plaatse kunnen wij bovendien het gehele traject begeleiden. Beschikt uw droom nu verzorgen de rest: geventureerd aanbod, bestaand en nieuw, begeleiding naar keuze

9, Rue de Soeurs Noires 34000 Montpellier, France, tel. 0033 467 66 29 36, tel./fax 0033 467 60 28 39, mobiel 0033 61 222854
Eikenven 26, 5062 AE Oisterwijk, Nederland, tel. 013-521 20 81, fax 013-521 20 82, mobiel 06-22500372



Ref 12-0689 Vaucluse
In de regio Mont Ventoux ligt deze 19^e eeuwse Mas. Gelegen tussen de wijngaarden, aan de voet van de 'Dentelles de Montmirail'. Gerenoveerd met behoud van authentieke karakter (terracotta-tegelwerk en oude balken). Ind.: living 55 m² met open haard, 5 slaapk. en 2 garages. Woonopp. van 280 m², terrein 1004 m². Prijs: 1.450.000 FF



Ref 15-2840 Hérault
Bij Lamalou-les-Bains (12 km) ligt deze Mazet, woonopp. 120 m². Schitterende omgeving, zuidelijk georiënteerde tuin, terrein 25.000 m². Béziers ligt op 52 km afstand van dit prachtige huis met 3 slaapk., living 36 m², open keuken, schuur 70 m². El. verw., bronwater, septictank. Prijs 840.000 FF



Ref 15-13144 Hérault
Degelijk gebouwde villa rustig gelegen op enkele km van het levendige stadje Lamalou-les-Bains. Woonopp. 125 m², terrein 4000 m². Vrij uitzicht, beboste tuin, gelegen in aangename omg. Ind.: living 40 m², open haard, 3 slaapk., inpandige garage, knutselruimte, inpandig gastenverblijf van 60 m². Prijs: 1.100.000 FF



Ref 17-1376 Aude
In de regio Coursan, tussen Béziers en Narbonne, ligt deze zeer solide gebouwde villa met leuk aangelegde tuin en zwembad (10 x 5). De villa uit 1980, heeft 200 m² woonopp. en een terrein van 1000 m². Ind.: living met een inbouwhaard, 4 slaapk. en een grote garage. Prijs: 1.300.000 FF



Ref 2-18078 Bouches-du-Rhône
Gelegen aan de rand van een dorp op 12 km afstand van St. Remy de Provence in de regio Alpilles bevindt zich deze goed onderhouden villa. Woonopp. 130 m², terrein 930 m². Ind.: living met open haard, 3 slaapkamers, garage en aparte carport. De vlakke tuin is omheind en bevat een zwembad van 3,5 x 7 meter. Prijs 1.680.000 FF



Ref 22-1182 Bouches-du-Rhône
In de regio Fuveau, op 20 km van de stad Aix-en-Provence ligt deze Provençaalse villa uit 1980. Deze woning, 200 m² woonopp., terrein 7600 m², is gebouwd met karaktervolle materialen. De villa beschikt over 5 slaapk., living van 61 m², openhaard, zwembad en een garage. De tuin is Provençaals begroeid. De zee is slechts 25 km weg! Prijs 2.400.000 FF



Ref. 26-0835 Var
Vlakbij de golfbanen in de schitterende streek tussen Fréjus en St. Raphaël ligt deze moderne Provençaalse bastide. De woning is opgeleverd in juli 1998 en nog nooit bewoond. Woonopp. 130 m², terrein 730 m². Ind.: living 42 m², 3 slaapk., grote garage. Keuken dient nog geplaatst te worden. Vrij uitzicht. Let op: gereduceerde notaris-kosten: 3%. Prijs: 1.837.000 FF



Ref 27-9988 Var
Op loopafstand (1 km) van het plaatsje Lorgues ligt deze villa. De villa in een goede staat van onderhoud. heeft een woonopp. van 200 m² op een terrein van 9000 m². Het uitzicht op de natuur is weids, de tuin is Provençaals begroeid, bevat een zwembad. Ind.: living met open haard en toegang tot terras, 5 slaapk., gastenverblijf. Prijs: 2.350.000 FF

eugène de graaf, woonspecialist voor Zuid-Frankrijk