

Gemma Rogers

Het geheim

Boldwood

BOLDWOOD BOOKS NL

AMSTERDAM

2025

Voor Dean

De beste sidekick die een vrouw zich kan wensen

September 2018

Ik merkte het briefje niet op toen de post werd bezorgd. Ik was aan de late kant en haastte me om het kantoor te openen. Ik gooide de stapel felgekleurde reclamefolders, flyers en enveloppen op mijn bureau om later te sorteren.

Het was al ondraaglijk warm in het kantoor. Ik trok mijn blazer uit toen Frank naar binnen stapte. Ik genoot van het vertrouwde houtachtige aroma dat op mijn schouder belandde terwijl ik hem omhelsde, zoals ik elke morgen deed. Ik drukte hem stevig tegen me aan terwijl ik de steek in mijn borst negeerde. Onze samenwerking zou binnenkort eindigen.

‘Goedemorgen, lieverd,’ zei hij terwijl hij zijn arm om me heen sloeg.

Frank werkte al bij ons makelaarskantoor sinds pap het had opgericht in 1989. Ik was toen nog een klein meisje dat onder de bureaus met haar barbies speelde. Pap beschikte over een scherp zakelijk instinct. Toen we vanuit Zuid-Londen naar het kleine dorpje Copthorne in West Sussex verhuisden, zag hij meteen een kans: één makelaarskantoor beheerste vrijwel de hele lokale markt. Hij begon vanaf nul, zette onze familienaam boven de deur en leerde het vak al doende. Binnen een jaar had hij een onafhankelijk kantoor opgebouwd dat kon concurreren met de gevestigde orde – en Whites stond al snel bekend als dé plek om je huis te verkopen.

Papa was een charmeur, maar hij liep de kantjes er nooit af. Zijn integriteit vormde de hoeksteen van het kantoor en klantenservice had de hoogste prioriteit. Toen pap vorig jaar met pensioen ging, werd ik de eigenaar van Whites. Pap en mam waren van het grote appartement met twee verdiepingen boven het kantoor naar een bungalow met twee slaapkamers verhuisd en ik was ingetrokken in het appartement. Opnieuw intrekken in het ouderlijke huis had vreemd gevoeld, maar de herinneringen stonden in het pleisterwerk gegrift. Mijn avondeten opeten in dezelfde keuken waarin ik vroeger toekeek hoe mam verjaardagstaarten voor me bakte, bood troost. Op de respectabele leeftijd van tweeënzestig had ze al een heup- en knieoperatie achter de rug dankzij de NHS en pap wilde vaker thuis zijn om voor haar te zorgen. Ze maakten plannen voor een cruise en mam wilde een tweede huisje kopen aan de kust, in Lancing.

Ik had grootse plannen met Whites: ik wilde uitbreiden door een ander kantoor te openen in een naburig dorp, maar hoewel hij technisch gezien niet meer aan het hoofd stond van het makelaarskantoor, had pap de touwtjes nooit helemaal losgelaten. Het werd al snel duidelijk dat hij zichzelf nog steeds als de eigenaar beschouwde en hoewel ik al bijna tien jaar in het familiebedrijf werkte, had ik noch de kennis noch de ervaring om hem te evenaren.

Mijn ambities werden even opzijgezet totdat pap een stapje terug zou doen of zou besluiten dat ik volledig de touwtjes in handen kon nemen. Dus, terwijl ik eigenaar was van Whites, stond Frank in voor de dagelijkse gang van zaken op kantoor. Hij was eind vijftig en zou binnenkort met pensioen gaan, wat een enorme leegte zou achterlaten, niet alleen in mijn hart, maar ook in het Whites-imperium. Daarom verwachtte ik die ochtend dan ook twee nieuwe medewerkers.

Gary was een ervaren makelaar die voor een concurrent werkte. Een carrièregerichte, dertigjarige, ongetrouwde man die zijn verkooppraatje perfect onder de knie had. Hij vond zichzelf een beetje een lookalike van Cillian Murphy. Je zag hem nooit zonder zijn

Peaky Blinders-pet. Ik vermoedde dat hij die droeg omdat hij vroegtijdig kaal werd, maar ik wist het niet zeker. Ik had hem al een tijdje in het vizier gehad. Ik had gehoord dat klanten hem mochten, want hij was een vlotte prater en was makkelijk in de omgang. Hij droeg modieuze pakken in gedurfde kleuren en kwam een beetje opzichtig over, maar zijn verkoopprestaties bij Osbornes spraken voor zich.

Er waren nu drie makelaars in het dorp, die allemaal een deel van de taart wilden. De oorspronkelijke onafhankelijke concurrent was allang verdwenen en vervangen door een gevestigde keten. Osbornes volgde ongeveer vijf jaar geleden toen het kleine dorp uitbreidde. Whites wist de topositie vast te houden dankzij onze uitstekende lokale reputatie. Pap herinnerde me er constant aan dat ik die niet mocht laten verwateren.

Ik had Gary weten te lokken met een uitstekend startsalarijs en het vooruitzicht om Frank over een paar maanden op te volgen. Vaak waren basissalarissen niet indrukwekkend in de vastgoedsector; als je wilde verdienen, moest je verkopen. Maar ik had geleerd dat kwaliteit zijn prijs had, en met een beetje extra stimulans en een aangename werkomgeving kon ik mijn personeel gemakkelijk behouden.

Mijn kleine team was loyaal. Ze werkten hard en in ruil daarvoor werden ze behandeld als familie. Elk jaar hielden we een klein kerst- en zomerfeest, ze ontvingen elk kwartaal een bonus die op de winst berekend werd en de enige voorwaarde was eerlijkheid en integriteit. Alle verkopen gebeurden legaal, geen onderhandse deals. Mijn vader had het makelaarskantoor op dezelfde manier gerund en ik zette de traditie voort.

De andere toevoeging aan het team was Hope, een junior verkoopassistent. Ze had eerder in telemarketing gewerkt, kwam net van de middelbare schoolbanken, en had geen ervaring in vastgoed. Op twintigjarige leeftijd was ze een blanco canvas, klaar om getraind te worden, en ze had indruk gemaakt tijdens het sollicitatiegesprek. Zelfverzekerd en rechte doorzee, ze kwam veel ouder over dan ze in

werkelijkheid was.

De bel rinkelde, wat aankondigde dat Gary en Hope, die tegelijkertijd waren aangekomen, net voor negen uur binnenkwamen. Ik begroette hen met een vriendelijke glimlach en een stevige handdruk.

‘Ik heet jullie officieel welkom bij Whites Estate Agents.’

‘Dank je, Sophie.’ Hope trok haar beige regenjas uit en hing die naast de mijne aan de kapstok. Ze was onberispelijk gekleed in een marineblauwe, perfect passende broek en een bijpassend gilet over een fris wit overhemd. Haar bijna zwarte haar was elegant vastgebonden in een lage knot.

Ik keek weg en streek mijn rode kokerjurk glad. Hope zag er zonder veel moeite te hoeven doen perfect uit, haar make-up was vakkundig aangebracht, haar huid vlekkeloos met perfect gevormde wenkbrauwen en een vleugje perzikkleurige lipgloss. Als twintiger was het veel makkelijker om er fantastisch uit te zien dan als dertiger, en ze had de jeugd aan haar kant. Gary zette zijn kenmerkende pet af, hing die naast Hopes jas en streek zijn dunner wordende haar glad. Zijn grote, opzichtige manchetknopen vingen het licht terwijl hij bewoog.

Frank schudde Gary en Hope om de beurt de hand en wees hun hun bureaus.

‘Ik laat jullie vandaag in Franks bekwame handen achter, maar ik ben later in de buurt om even met jullie beiden samen te zitten en een paar personeelsdetails door te nemen. Pensioenformulieren, formele identificatie, contactpersoon in geval van nood, dat soort dingen.’

‘Geen probleem,’ antwoordde Gary terwijl hij zijn paspoort al uit zijn tas haalde.

‘Kan ik jullie thee of koffie aanbieden?’ vroeg ik, en nadat ik hun voorkeuren had genoteerd, liep ik naar de kitchenette achterin. Ik was altijd de eerste die ’s ochtends thee zette, omdat ik niet geloofde dat een hiërarchie op kantoor bevorderlijk was voor een prettige

werkomgeving. Iedereen werd gelijk behandeld, van de manager tot de schoonmaker.

De bel rinkelde weer, gevolgd door gedempte stemmen, maar ik wist dat het Beth, de junior op kantoor, en Lucy, een andere verkoopassistent, waren. Ik kauwde op mijn nagel terwijl ik wachtte tot de waterkoker kookte, hopend dat Gary en Hope zouden passen binnen het team. Een goed samenwerkend team was essentieel.

‘Alsjeblieft.’ Ik zette het dienblad neer en deelde stomende hete mokken cafeïne uit om het team van energie te voorzien. Iedereen bedankte me in koor en dat zag ik als signaal om me terug te trekken in mijn kantoor om e-mails te controleren en de laatste updates te bekijken.

Terwijl ik wachtte tot Microsoft Office tot leven kwam, bladerde ik door de stapel post. Pizzabezorging, glazenwassers, een ondertekend contract waarmee Whites het huis van meneer en mevrouw Green aan Tindle Road mocht verkopen en, als laatste, een eenvoudige witte envelop geadresseerd aan ‘De eigenaar’. Waarschijnlijk een brief van een goed doel met het verzoek een kind in Botswana te steunen of een sneeuwluipaard te sponsoren via automatische incasso. Maar wat opviel was het handgeschreven gekrabbel. Normaal gesproken hadden dat soort brieven geprinte labels die massaal geproduceerd werden zonder persoonlijke details.

Geïntrigeerd stak ik mijn wijsvinger in de kleine opening en scheurde de vouw open. Binnenin zat een vel wit papier, met een enkele zin in het midden van de pagina, beschreven in hetzelfde handschrift als de envelop.

WIE WAS JOUW EERSTE?

Mijn eerste wat? Eerste verkoop? Eerste auto? Eerste vriendje?

Zonder aarzeling scheurde ik het vel doormidden en gooide het in de prullenbak, de brief afdoend als niets meer dan een marketingtruc van een lokaal bedrijf om nieuwsgierigheid op te wekken.

Een seconde later kwam mijn e-mail tot leven en richtte ik mijn aandacht op alles wat ik die dag moest doen.

Frank klopte op de deur, hoewel die openstond – een van zijn vele eigenaardigheden die hij nog dagelijks deed. Ik wenkte hem binnen, klaar om het schema voor de dag door te nemen.

‘We hebben de bungalow aan Tindle Road binnengehaald, kun je wat tijd vrijmaken om te kijken of we vandaag foto’s kunnen nemen? Geef dit aan Gary, en Hope kan met hem samenwerken,’ zei ik terwijl ik het contract aan Frank overhandigde.

‘Geweldig. Gary is bezig onze vastgoedportefeuille door te nemen, zodat hij zichzelf kan inwerken. Ik ga Hope alle geregistreerden laten opbellen om te polsen of ze nog steeds op zoek zijn en zodat ze zichzelf kan voorstellen, dat soort dingen.’

‘Goed idee, we kunnen dan zien of ze net zo goed is aan de telefoon als haar referentie aangaf. Bedankt, Frank.’

‘O, vind je het erg als ik de airco wat hoger zet, het is vandaag benauwd.’

‘Natuurlijk, ga je gang.’

Ik pleegde een paar telefoontjes naar advocaten over de documenten die een contractuitwissel verhoogden en sprak met de meeste huiseigenaars om hun een update te geven over de interesse in hun woning. Contact houden met de klanten vormde een belangrijke prioriteit. Het grote publiek ging ervan uit dat websites zoals Rightmove en PrimeLocation ons werk eenvoudig maakten, maar eigendommen verkrijgen, correct adverteren en problemen in de verkoopketen oplossen leverde ons onze 1,5 procent vergoeding op. Een vergoeding waarvoor het team hard werkte.

Later die dag, na mijn gesprekken met Hope en Gary, rinkelde de bel als aankondiging van een dame van eind zestig die een blauwe cardigan droeg en er oververhit en geïrriteerd uitzag. Frank en Gary waren bij de pas verworven bungalow, Lucy was aan de telefoon en Beth worstelde met een vastgelopen printer. Hope stond op van haar bureau om te helpen en liep naar de dame toe. Mijn hart zwol

van trots, want ze was een natuurtalent en ik vond van mezelf dat ik oog voor talent had.

Ik keek terug naar mijn scherm, maar de geagiteerde handgebaren van de klant trokken mijn aandacht, hoewel ik niet kon horen wat ze zei.

‘Kan ik u helpen?’ vroeg ik beleefd glimlachend terwijl ik mijn hoofd uit mijn kantoor stak.

Vanuit mijn ooghoeken ving ik Hopes blik en de strakke glimlach.

‘We blijven maar flyers krijgen, nu zelfs elke dag. We zijn ons er goed van bewust dat ons huis al een tijdje te koop staat, maar kunt u alsjeblieft stoppen. Denk eens aan al die bomen die u zo verspilt!’

Ik begeleidde de dame naar mijn kantoor terwijl ik Hope een dankbare glimlach toewierp, en nodigde haar uit om plaats te nemen. ‘Het spijt me, mevrouw...?’ Ik had de gouden ring aan haar vinger opgemerkt.

‘Davidson. Mevrouw Davidson.’

‘Mevrouw Davidson. Het spijt me zeer, maar ik ben niet op de hoogte van een recente flyercampagne. Kunt u me vertellen over welke straat het precies gaat?’

‘Park Lane. Mijn adres is Park Lane 32 en ons huis staat te koop via Osbornes.’ Mevrouw Davidson wreef over haar slaap en zuchtte.

Ik liet het adres tot me doordringen, de flits van herkenning overviel me. Mijn maag draaide om.

‘Heeft u misschien een van de flyers bij u?’ stamelde ik, mijn toon kalm houdend om mevrouw Davidson niet verder van streek te maken.

‘Nee, Gerald heeft ze allemaal weggegooid, maar ze blijven komen. Ik zei tegen hem dat ik vandaag naar u toe zou gaan, om u te laten stoppen.’

‘Mijn excuses, mevrouw Davidson, ik zal met de verkoopmanager spreken, maar ik heb deze maand geen toestemming gegeven voor een flyercampagne.’

De vrouw ritste haar jas open, haar hals was rood aangelopen. Ik was bang dat ze elk moment onwel zou worden.

‘Kan ik iets te drinken voor u halen? Thee? Wat water?’

Mevrouw Davidson wuifde het aanbod weg.

‘Laat me u verzekeren dat Whites niet aan dat soort achterbakse praktijken doet. Ik ben er zeker van dat er sprake is van een vergissing. Als er nog een wordt bezorgd, zou u dan zo vriendelijk willen zijn om die te bewaren, zodat ik dit kan onderzoeken?’ Ik gaf mevrouw Davidson een visitekaartje.

Haar ogen schoten door het kantoor, haar voorhoofd plooiden zich tot een wirwar van lijnen. ‘Maar ik weet zeker dat het Whites-logo erop stond,’ zei ze, meer tegen zichzelf dan tegen mij.

‘Het is goed, mevrouw Davidson, geen probleem. Als het iets met ons te maken heeft, zorg ik dat het onmiddellijk wordt rechtgezet. We helpen altijd graag.’ Ik glimlachte. Had deze dame al haar verstandelijke vermogens nog?

‘Oké, dank je, Sophie,’ zei ze terwijl ze het visitekaartje optilde om mijn naam af te lezen.

Ik liep met haar mee naar de deur. Hope was aan de telefoon en keek me vragend aan.

‘Verkopen jullie veel huizen?’ vroeg mevrouw Davidson op weg naar buiten.

Ik stapte met haar de straat op terwijl ze de woningbrochures in de etalage bekeek. Doorzichtige plastic houders gevuld met huizen die te koop stonden, hingen aan gouden draden in een vier-bij-vierpatroon. Zestien woningen in de hoofdvitrine, opgehangen onder het sierlijke zwarte logo dat mijn vader had ontworpen toen hij het bedrijf begon.

‘We doen het niet slecht,’ antwoordde ik met een samenzwerderige glimlach. Ik wierp een blik op het logo en wenste dat ik de krullerige kalligrafie kon veranderen in iets moderners.

‘Zou je bij ons langs willen komen? Om ons te vertellen waarom er niet veel interesse is?’ Haar stem klonk zwakjes, de stress van het