

Hoofdstuk 1

Nieuw huis – oude ziel

Waarschijnlijk vroeg iemand zich wel af hoe het kwam, maar de vraag werd al een tijd niet meer hardop gesteld. Toen de wijk nog in aanbouw was hadden de makelaars het volste vertrouwen dat de nieuwbouwhuizen snel verkocht zouden worden. Terecht ook want het hele project had alle troeven om zelfs de meest kieskeurige huizenzoeker te overtuigen.

De wijk ligt dicht bij het oude stadscentrum waar lokale gidsen de toeristen via de kleine binnenstraatjes door de oude stadskern loodsen om de grote kathedraal en de oude stadsmuur te bezichtigen. De projectontwikkelaars waren erin geslaagd om de nieuwe wijk op een prachtige locatie in te plannen zonder de nostalgische sfeer van de stad en de oude uitstraling te verstoren door nieuwbouw. Langs de lanen van de wijk staan prachtige leibomen in een keurige lijn, de huizen zijn in witte steen opgetrokken en ondanks hun recente aanleg zijn de tuinen al mooi groen. Ongeveer in het midden van de wijk genieten mensen aan de oevers van een mooi water, te klein om een meer genoemd te worden maar te groot om het als vijver te bestempelen. Niets voor niets waren de makelaars enthousiast om klanten rond te leiden. De huizen verkochten zich haast vanzelf.

Behalve dat ene huis.

Het was een van de laatste huizen van de laan die vlak bij het water lag. De beschrijving op de brochure van de makelaarskantoren was ditmaal echt niet overdreven. Een vrijstaand huis met liefst zes slaapkamers, vier verdiepingen, hoge ramen en een riant tuin op het zuiden, mét wijds uitzicht. Via de lange oprit kwam je in de garage en als kers op de taart had je de mogelijkheid om de ruime zolder tot mancave of hobbyruimte om te bouwen. Het was dus niet verwonderlijk dat het veel klanten trok. Niemand die er ook maar even aan twijfelde dat dit huis snel verkocht zou worden.

Niets bleek minder waar te zijn.

De mensen kwamen wel heel enthousiast naar het huis kijken, de veelbelovende brochure in de hand, maar na ieder bezoek haakten ze verrassend snel af. Als je naar de reden vroeg dan hadden ze allemaal wel iets dat hun deed afzien van de aankoop of het voornemen van een tweede bezichtiging. Sommigen haalden hun schouders op en zeiden dat ze er gewoon geen goed gevoel bij hadden.

Terwijl alle andere huizen van de wijk verkocht werden en de verhuishagens op en neer reden om van de woningen een nieuw thuis te maken, bleef dat ene verkoopbord onveranderd aan de straatkant staan. Het leek er zelfs op dat het bord zelf liever elders wilde zijn want het zakte steeds schever richting grond als in een parodie op depressieve reclameborden.

De makelaars zuchtten, trokken wenkbrauwen op en gebruikten alle trucen uit het handboek, maar konden geen reden vinden waarom er geen nieuwe eigenaar te vinden was. Na een tijdje hadden de meesten het dan ook gewoon opgegeven om dit huis nog verkocht te krijgen. Niemand verspilte er nog tijd of energie aan en ze concentreerden zich op die huizen die hun een mooie bonus op zou leveren.

Om de verkoop van de allerlaatste woningen een boost te geven werd er een open huizen dag georganiseerd. De eindspurt naar de meet werd ingezet en de verkopers schonken goedkope bubbels om de kopers met een positief gevoel door hun mogelijke nieuwe woningen te leiden.

Behalve dat ene huis.

Een paar makelaars vermeldde het tijdens die dag wel sporadisch, je weet maar nooit, maar niemand toonde ook maar enige interesse om het huis te bezichtigen. Het leek wel alsof het gewoon onzichtbaar was.

Wat later op de dag liet een makelaar een ander huis zien aan een koppel toen hij halverwege zijn ingestudeerde rondleiding beseftte dat deze mensen niet zouden kopen. Het huis voldeed gewoon niet aan hun wensen. Dit koppel had nood aan een groter huis waarin ze met hun toekomstig gezin royaal zouden kunnen wonen en werken. Beiden hadden een job waarvoor het noodzakelijk was dat hun huis voldoende ruimte zou hebben om werkkamers in te richten zodat thuiswerk mogelijk was.

De makelaar had ervaring genoeg om te begrijpen dat deze verkoop niet zou doorgaan. Net toen hij de mensen succes op hun zoektocht wilde wensen en zijn glas in één teug wou leegdrinken kreeg hij de vraag waardoor hij zich verslikte.

‘En dat ene huis, hier een beetje verder in de straat? Kunnen we daar eens kijken?’

De man herstelde zich snel, zette het lege glas op de gehuurde tafel en bekeek de twee nu wat aandachtiger.

Hij schatte ze ergens in de dertig. De man en de vrouw kwamen zelfzeker en vlot over, hadden een sportief uiterlijk, waren goed gekleed en hadden hun droomwoning duidelijk in hun hoofd. Ze leken ook helemaal normaal. Hij wist niet zeker of dit laatste wel een pluspunt was om het onverkoopbare huis alsnog te verkopen.

Enkele minuten later stonden ze alle drie aan de voordeur van het huis dat niemand wilde. Toen de makelaar het slot wilde opendraaien ontdekte hij dat de voordeur zelfs helemaal niet gesloten was. Hij duwde de deur open en ging de twee voor.

Dit huis was niet ingericht met gehuurde showmeubelen zodat kopers het potentieel van de woning onmiddellijk konden zien. Er stonden geen glazen klaar en buiten hen was er niemand in huis. Het koppel had daar helemaal geen oog in en terwijl ze enthousiast door het huis liepen was het ditmaal de makelaar zelf die mocht volgen. Ondertussen veranderde zijn ongeloof in lichte hoop en in zijn hoofd zag hij al hoe al zijn collega's verwonderd zouden reageren moest dit lukken. Hij zou het ongetwijfeld uitbuiten om zijn prestige op te krikken. Net toen hij zijn gedachten wilde temperen werd hij onderbroken door een nieuwe vraag.

‘Is dit huis nog echt beschikbaar? Hoe kan dit nou? Dit is gewoon een droomhuis, exact wat we zoeken! Net de indeling die we nodig hebben, plaats voor onze twee auto's, mooie tuin!

De twee keken hem zowaar vol verwachting aan.

Glimlachten zelfs.

Drie dagen later was de koop officieel.

Het huis had bewoners. Carla en Henk.