

HET GEHEIME DAGBOEK VAN EEN MILJOENENMAKELAAR

# GEEN MAXIMUM

THE SECRET  
AGENT



De huizenzoektocht  
van Oscarwinnaars,  
CEO's en royals...

XANDER

LIFESTYLE

## PROLOOG

‘Zullen we even koffie gaan drinken?’ vraagt ze.

Op die zes woorden heb ik gewacht.

‘Ja, prima,’ mompel ik.

We hebben zojuist een weinig bijzondere etage bezichtigd. Ik had vooraf een geschikte koffiezaak uitgezocht in de hoop dat dit mijn doorbraak bij Oscarwinnares zou worden. We lopen twee straten af door een oorverdovend stormachtige wind. Ik probeer een luchtig gesprek te beginnen en vraag haar naar haar weekend. Ze knikt beleefd en gebaart naar het kabaal om ons heen om aan te geven dat ik daar beter mee kan wachten tot we ergens binnen zitten. De vragen die ik heb voorbereid en die ik haar maar al te graag wil stellen, over de legendarische films waarin ze heeft gespeeld, haar co-acteurs en de roddels die ze me uit de eerste hand kan vertellen, moeten maar wachten.

Als we de koffiezaak betreden, merk ik dat de binnenkant van mijn jasje voortdurend trilt. Ik vervloek dat ik mijn telefoon in mijn binnenzak heb gestopt en niet in mijn tas, waar het ding me met rust zou laten. Ik moet helder zijn, gevat en kalm. Ik moet relevante informatie kunnen opdreunen over recente huizenverkoppen, geschatte verbouwingkosten, prijzen per vierkante meter, hoe snel alles rond zou kunnen zijn, de verkopers. Maar daar ben ik niet toe in staat doordat ik steeds zekerder weet wie mij probeert te bellen, wie mijn aandacht opeist.

Dat is Miljardair – zo noem ik hem. Niemand van mijn klanten, vrienden en familie dringt altijd zo agressief op een gesprek aan als hij. Hij laat zijn PA continu bellen tot ik opneem. Als ik dat niet doe, spreekt zijn PA geen boodschap in, maar belt hij gewoon weer. Toen ik een keer het lef had 's avonds om zeven uur veertig minuten in bad te gaan, bleek ik daarna 43 oproepen te hebben gemist. Vandaag moet ik echter wel reageren, want we staan op het punt een verkoop te sluiten die alleen nog van een juridisch detail afhangt. Die verkoop kan vooralsnog niet doorgaan omdat Miljardair bij de verbouwing van het appartement dat hij nu wil verkopen heeft nagelaten het een en ander officieel te regelen. Hij heeft de kandidaat-koper een ultimatum gegeven: die moet vandaag nog het contract tekenen of hij trekt het huis terug uit de verkoop. Dat meent hij ook. Een van de dingen die ik heb geleerd tijdens onze samenwerking van vijftien jaar is dat hij niet aan loze bedreigingen doet. Ik moet de juristen van beide partijen bellen om hen tot een oplossing te laten komen, de kandidaat-kopers kalmeren en Miljardair ervan overtuigen zich rationeel en redelijk op te stellen, waarop de kans heel klein is. Ik moet de verkoop van zijn appartement met een vraagprijs van 22 miljoen pond echter wel tot een goed eind brengen, want alleen zo kunnen we onze door corona veroorzaakte financiële problemen oplossen en kan ik het salaris van mijn drie medewerkers betalen.

Maar in plaats van dat ik deze crisis oplos, denk ik na over welk sinaasappelsap ik zal nemen en bespreek ik met mijn Oscarwinnares de voordelen van spirulina versus geelwortel. Dit soort onderwerpen vormen het fundament onder levenslange vriendschappen, toch? Inmiddels ben ik twee maanden op zoek naar een appartement voor haar. Ze stelt zich altijd beleefd op, komt nooit te laat en – mijn lakmoesproef – begroet de huishoudster. Maar we hebben nog niet het punt bereikt waarop we onderling grappen maken en waarop we

over iets anders dan ons werk praten. Dit is mijn grote kans op die doorbraak, maar ik sta op het punt hem te verknallen.

Een woning zoeken voor iemand heeft iets intiems. Je moet begrijpen wat klanten willen, hoe ze daar hun leven willen leiden, wat ze belangrijk vinden en waarom. Moet 's morgens het zonlicht in de keuken vallen? Willen ze er met hun naasten gaan wonen? Is het een plek om tot rust te komen? Moeten de vertrekken harmonisch op elkaar aansluiten?

Dit is dé gelegenheid om op dit punt wat te bereiken – maar ik moet hem aan me voorbij laten gaan.

‘Het spijt me heel erg, maar ik moet er als een haas vandoor. Sorry,’ zeg ik nederig.

‘O,’ zegt Oscarwinnares, die nauwelijks verbaasd lijkt over het feit dat haar makelaar dit emotioneel verbindende gesprek over zuiveringsdrankjes afkapt. ‘We spreken elkaar snel weer,’ voegt ze daaraan toe, met een flauwe imitatie van haar sprankelende glimlach.

Ik betaal de rekening, bel een taxi en duik vervolgens de windvlagen in die door Little Venice wervelen. Ik bericht Miljardair dat ik hem over vijf minuten bel. Met deze wind kan ik me onmogelijk verstaanbaar maken. Ik wacht op mijn Uber en maan mezelf ondertussen tot kalmte. Deze verkoop mag niet mislukken.

Ik bel hem zodra ik in de auto zit. ‘Hallo, sorry, maar ik had een afspraak met’ – ik noem haar naam. Waarom ook niet? Er is geen woord aan gelogen – ‘en heb die zo kort mogelijk gehouden.’

‘Zeg tegen ze dat ik de verkoop afblaas,’ zegt Miljardair, die niet onder de indruk is.

‘Pardon?’ Ik word afgeleid door het uit de autospeakers schallende Magic FM.

‘Zou u de muziek iets zachter willen zetten?’ vraag ik de Uberchauffeur.

‘Wat zeg je?’ blaft Miljardair.

‘Ik dacht dat we ze vandaag nog de tijd zouden geven,’ zeg ik.

‘Ik ben van gedachten veranderd. Volgens mij zijn ze niet echt geïnteresseerd.’

‘Alstublieft. U hebt hier al veel tijd en geld in gestoken. Laten we vandaag nog afwachten. Dat genoeg wilt u me vast wel doen,’ zeg ik met een lach die hopelijk mijn wanhoop maskeert.

Stilte.

‘Er is een probleem met de bouwvergunningen,’ zeg ik tegen Miljardair, ‘waardoor ze niet de financiering rondkrijgen die ze willen.’

‘Als ze te arm zijn om het te betalen, laat ze dan het heen-en-weer krijgen. Ze hebben mijn tijd al genoegd verspild.’

‘Dat zijn ze niet en dat hebben ze niet. Ze vinden het een fantastische woning. Het is voor hen financieel slim om een hypotheek af te sluiten. Als we ze de deur wijzen, moeten we straks met iemand anders het hele proces opnieuw door.’

‘Aan wiens kant sta je eigenlijk?’

‘Aan de uwe. Altijd.’ Ik mag daar geen misverstand over laten bestaan. Altijd, dus.

Opnieuw die stilte.

‘Wat denkt u van het volgende?’ vraag ik. ‘We geven ze vandaag nog de tijd en als er aan het eind van de dag nog niet getekend is, dan zien we ervan af, trakteer ik u op een lunch in de Ritz’ – zijn favoriete restaurant – ‘en mag u de wijn kiezen. Maar als de verkoop wel doorgaat, trakteert u mij op een lunch.’

Ik wed dat hij wel van een weddenschap houdt.

Het blijft ergerlijk lang stil. Ik heb geleerd mijn mond te houden tijdens dergelijke stiltes. Op de achtergrond klinkt Celine Dion.

Uiteindelijk zegt hij simpelweg: ‘Ach, waarom niet?’

‘Inderdaad,’ zeg ik snel op zijn halfhartige toezegging.

Onverwachts heb ik de eerste horde genomen, maar ik zal de rest van de dag mijn trukendoos nog hard nodig hebben.

‘U kunt de muziek weer harder zetten,’ zeg ik tegen de chauffeur nadat ik de verbinding heb verbroken. Dion blèrt het refrein – ‘*It’s all coming back, it’s all coming back to me now*’ – en we rijden de straat van mijn kantoor in.

Bij mijn binnenkomst kijken twee van mijn medewerkers meteen op. Natasha houdt haar blik echter omlaag gericht. Ze zijn alle drie beurtelings gebeld door de PA van Miljardair.

‘Wat is er aan de hand?’ vraagt John.

‘Ik moet de transactie voor zes uur rond hebben.’

‘Kunnen we je ergens mee helpen?’ vraagt Damien, die het gewicht neerlegt dat hij aan het tillen was. Hij is nog in sportkleding en ik prent mezelf in dat ik dit bij de eerstvolgende maandagvergadering ter sprake moet brengen.

Natasha verwaardigt zich niet op te kijken van wat het ook is dat haar zo bezighoudt.

‘Oké, ik ga even koffie halen,’ zegt John. ‘Max, jij een dubbele espresso?’

‘Ja, graag.’

‘Voor mij een skinny latte,’ zegt Natasha mat. Eindelijk kijkt ze op: ‘Ik neem aan dat dit betekent dat we The Board voorlopig even overslaan?’

‘The Board’ staat voor onze uiterst belangrijke samenkomst rond het whiteboard van het kantoor, het eerste wat we ’s morgens doen. Daarop staan de panden die we in de verkoop hebben met de vraagprijzen, de biedingen die we hebben gekregen en de namen van de klanten voor wie we iets zoeken. Ons kantoor richt zich op vastgoed in het topsegment van Londen, waarvan de transacties doorgaans onderhands

plaatsvinden en zonder gebruik van internet. We treden dus ook op als aankoopmakelaar, proberen eerder dan wie ook klanten woningen te laten bezichtigen en slepen met behulp van onze charmes en vleierij de beste prijs voor hen uit het vuur. We beperken ons niet tot Londen en opereren af en toe ook in het buitenland, maar de duurste wijken van de Britse hoofdstad zijn ons voornaamste jachtgebied. Het werk staat en valt met persoonlijke contacten, dus we moeten het met iedereen kunnen vinden, variërend van portiers tot PA's, van juristen tot leken en hun adviseurs.

John blijft bij de deur staan en kijkt me verwachtingsvol aan. Ik sta op het punt om de vriendelijkste van de twee overdrachtsjuristen te bellen en kijk hem aan met een 'Wat is er?'-uitdrukking op mijn gezicht.

'Weet je dat ik bijna een keer met haar gewerkt heb? De auditie ging geweldig... er was echt chemie tussen ons, maar de producer wilde per se een grote naam... Belachelijk. En die film flopte vervolgens. Soms heb ik een hekel aan de zakelijke kant van mijn werk,' zegt hij.

'Waar heb je het over?'

'Over Oscarwinnares,' verduidelijkt hij. 'Ik heb het over haar. We hebben een geschiedenis samen.'

'Geweldig, John, maar laten we het daar een andere keer over hebben.'

Twee uur later ben ik bij de jurist van de kopers nog geen steek verder. Hij blijft erbij dat de bouwvergunningen met terugwerkende kracht verleend moeten worden voordat hij verder gaat met het papierwerk. Dat kan weken, zo niet maanden duren, als ze al verleend worden. Plaatselijke overheden hebben doorgaans weinig op met opdringerige makelaars die vergunningen proberen los te krijgen voor veel te dure appartementen, vooral wanneer eigenmachtig optredende eigena-

ren de regels en procedure aan hun laars hebben gelapt. De jurist van Miljardair staat perplex. We zijn in een patstelling terechtgekomen.

Ik zie mijn kantoor al ten onder gaan. Ik stel me voor hoe John in een metrotunnel musicalnummers ten gehore brengt, dat Damien een vlucht terug naar Australië boekt en dat Natasha terugkeert naar het vervallen landgoed van haar ouders in Northamptonshire en een oude seniele bediende commandeert.

Dan duikt uit de krochten van mijn makelaarsgeheugen de herinnering op dat een klant een keer een vrijwaring tegen mogelijke vergunningsproblemen wist los te krijgen. Is dat de oplossing? Ik bel de jurist van Miljardair om te horen of dit tot de mogelijkheden behoort. Ja, zegt hij.

Ik vraag me af waarom hij niet zelf met deze oplossing is gekomen, maar laat dat vooralsnog rusten. Ik moet zorgen dat die vrijwaring binnen een paar uur getekend wordt en achterhalen welke kosten daarmee gemoeid zijn. Ik peins er niet over om Miljardair hiervoor te laten opdraaien. Ik haast me naar de kopers in hun hotel, want ik wil dat ze zich 'een mening vormen' over de vrijwaring en dat ze hun jurist vragen hetzelfde te doen. Als ze akkoord gaan, kunnen ze hem opdragen alles in orde te maken, voer ik vriendelijk aan. Ik weet dat ze het een geweldig appartement vinden, maar Miljardair beseft niet dat meer mensen zo rijk zijn als hij. Ook de kopers kunnen met hun geld doen en laten wat ze willen. Hoewel de woning 22 miljoen pond moet kosten, zal die slechts als hun Londense pied-à-terre fungeren en al hun vierde bezitting worden. Gemak is de belangrijkste reden om het appartement te kopen. Er hoeft niets aan te worden gedaan ('turnkey' heet dat in ons jargon) en dat is precies wat ze willen.

Ik verontschuldigd me uitgebreid voor mijn bezoek, vertel



dat Miljardair een geweldige kerel is, maar ook een heet-  
hoofd, en stel de vrijwaring voor. Ik gooi al mijn charmes in  
de strijd, stel me bijna kruiperig op, maar behoud toch iets  
van professionaliteit. Dat hoop ik althans. Ze zeggen dat ze  
erover na zullen denken en het me nog laten weten. Ik zeg  
maar niet dat het al vier uur is, dat de tijd dringt, dat als ze  
geen haast maken het appartement aan hun neus voorbijgaat  
en ik mijn kantoor kan sluiten. Het is nooit verstandig om  
aan te dringen of wanhopig over te komen, hoe wanhopig je  
ook bent. Ik zie Miljardair al met veel genoeg de verkoop  
afblazen, in de Ritz een schrikwekkend dure fles wijn bestel-  
len en mij opzadelen met een onbetaalbare rekening. Zwaar-  
moedig fiets ik sloom door Hyde Park terug naar kantoor. Ik  
oefen hoe ik mijn medewerkers ga vertellen dat een tijdperk  
ten einde is gekomen. Wanneer ik afstap met het gewicht van  
de wereld op mijn schouders, begint mijn jaszakje te trillen.  
Ik diep mijn telefoon op en leg me neer bij het onvermijde-  
lijke.

Het zijn de kopers. Ze gaan akkoord met de vrijwaring.

Ik bel de jurist en betaal de 1200 pond voor de vrijwaring  
uit eigen zak. Nadat ik de jurist van de kopers heb gesmeekt  
om nog niet naar huis te gaan, tekenen we om 18.42 uur het  
koopcontract. Ik sluit het jaar toch nog goed af.

# JANUARI

2 JANUARI 2022

Kerstmis breng ik, ontsnapt aan Londen, bij mijn vader door. Dat houdt niet over. Ik heb last van een zware griep en voer de ene coronatest na de andere uit – gelukkig allemaal negatief. Vanuit bed houd ik me zo goed mogelijk wanneer de jongste familieleden me een fijne kerst komen wensen. Bij iedereen die aanklopt, leg ik mijn handen om de hunne en zeg ik met mijn laatste krachten: ‘Fijn dat je naar me toe bent gekomen.’ Dat wordt al snel ongeloofwaardig, want mijn familie laat zich niet snel iets wijsmaken.

Ik ontdek dat diverse klanten naar zonniger oorden zijn vertrokken: naar Mustique (de geluksvogels), Tulum (Insta-Kid natuurlijk) en Gstaad. Ik lees, zet luisterboeken op en houd mezelf voor dat 2022 een goed jaar gaat worden. In alle opzichten.

Het jaar eindigde beter dan verwacht, vooral dankzij de verkoop van Miljardairs appartement. Daarna hebben we nog een klapper gemaakt. Het contract daarvan is op een haar na rond, maar we krijgen pas betaald bij levering, dus ik wil niet te vroeg juichen. Bijzonder aan deze aankoop is dat die helemaal via FaceTime is afgehandeld. De kopers heb ik een bezichtiging gegeven met mijn iPhone. De vraagprijs voor dit

huis aan Holland Park was zeventien miljoen pond. Al na die ene virtuele bezichtiging zeiden ze ja. Geen onderhandelingen, maar een simpel ‘We nemen het’, alsof ze bij Marks & Spencer een trui kochten. Ik kan daar nog altijd met mijn pet niet bij.

Wazig als ik ben door de griep vraag ik me af of deze aankoopmethode zich leent voor een realityprogramma. Die manier zou mijn leven in elk geval een stuk simpeler maken. De productiemaatschappij kan op zoek gaan naar kandidaatkopers (naar types als Insta-Kid, die alleen iets voor echt houdt als het op beeld is vastgelegd) en ik kan de enthousiaste presentator spelen die de stinkend rijke kandidaten helpt bij hun keuze uit drie appartementen. In mijn fantasie groeit dit uit tot een internationale formule bij de streamingdiensten met afleveringen die zich in Saint-Tropez afspelen, op Long Island of een Grieks eiland. Heb ik te veel antigriepmiddelen geslikt waardoor ik nu lig te hallucineren? Mijn programma zou zoiets als *Huis op het eerste gezicht* of *Miljoenenwoningen* kunnen heten. Misschien zit hier iets in...

De kopers van het huis aan Holland Park kenden de straat al, want die hadden ze via Google Maps bekeken, en ze hadden ook de indeling al bestudeerd. Doorslaggevend was echter een kennelijk bevredigende Zoommeeting met hun binnehuisarchitect, die ik op voorhand had ingepalmd. Het was niet een van mijn simpelste verkopen ooit, maar als ik de geïnvesteerde tijd afzet tegen de inkomsten, wel mijn lucratiefste. Mazzel.

Ik heb het idee dat mensen door corona eerder meer dan minder besluitvaardig zijn geworden. Het heeft in elk geval de boel flink opgeschud: ik ken duizelingwekkend veel stellen van wie de relatie daardoor is gestrand. Iedereen zit in een sleur, maar vaak hebben we het te druk om dit op te merken. De pandemie dwong ons om vaart te minderen en onszelf

belangrijke vragen te stellen, zoals met wie je oud wilt worden. Zulk soort overpeinzingen zijn natuurlijk voorbehouden aan de bevoorrechten die zich niet louter hoeven afvragen hoe ze kunnen overleven.

5 JANUARI 2022

John verschijnt als eerste op kantoor. Hij houdt een kokendhete aardewerken beker in zijn hand en neuriet iets onherkenbaars, maar vast en zeker een musicalnummer. Als hij me ziet, barst hij uit in: 'Je bent er! Is dat wel verstandig? Hoe gaat het met je?'

'Ik ben uitgerust en voel me goed. Waarom die beker?'

'Vanwege het milieu – ik word niet goed van die herbruikbare dingen, dus ik heb zelf een beker meegenomen, handgemaakt door een Portugese ambachtsman. Chic, *non?*' John doet alles met zwier.

Ons gekeuvel wordt onderbroken door Natasha en Damien, die samen binnenkomen.

'We zijn weer compleet.' John klapt in zijn handen.

Dat klopt helemaal. Damien, het toonbeeld van enthousiasme en een dubbelganger van de broertjes Hemsworth, brengt de maand rond Kerstmis normaal thuis in Australië door, maar een positieve test vlak voor vertrek heeft daar een streep door gezet. Natasha is bij haar familie in Northamptonshire geweest. Beiden zijn nog geen dertig en uitermate knap. Ik kan niet doen alsof dat onbewust geen rol heeft gespeeld toen ik hen in dienst nam.

Ter verdediging kan ik aanvoeren dat kandidaat-kopers van oudsher graag rondgeleid worden door knappe makelaars. Damien – blond en bijna één meter vijfentachtig – straalt uit dat hij van aanpakken weet en is een en al positivisme. Natasha

heeft dik roodbruin haar, een haviksneus en een lang gezicht. Ze lijkt een schoonheid uit lang vervlogen tijden. John, die ik in gedachten af en toe liefdevol aanduid als 'de Acteur' (want dat is hij), krijgt op een andere magische wijze van alles gedaan – waarmee ik niet wil zeggen dat hij er uiterlijk niet mag zijn. Alles wijst erop dat hij eind vijftig is (we vragen hem er maar niet precies naar) en hij verschijnt altijd onberispelijk gekleed op zijn werk, ook al heeft hij soms gerafelde overhemdmanchetten en zijn er heimelijk stukken op zijn kasjmieren truien genaaid. Tussen zijn toneeloptredens door vereert hij ons met zijn aanwezigheid, legt een voor makelaars uitzonderlijke bezieling aan de dag en heeft indrukwekkend veel contacten. Iedereen kent hem en is dol op hem.

Mijn aandacht wordt getrokken door een hond die op de vloer piest. Natasha buigt zich met wat vochtige doekjes in de hand naar de grond.

'Eh... Natasha?

Ze kijkt op.

'Zo te zien heb je een hond bij je.'

'Wat een verrukkelijk beest,' zegt John. 'Is het een dwergteckel?'

'Ja, en hij heet Lord Edward. Een kerstgeschenk van mijn ouders.'

Ik zeg niets.

'Hij kan onze kantoorhond worden, onze mascotte.' Ze kijkt me aan en begint haar pleidooi: 'Ik wilde hem bij mijn ouders achterlaten, maar we kunnen niet zonder elkaar. Moet je dat koppie zien.' Ze tilt hem op en stort een liefde over hem uit die ze een mens volgens mij nog nooit heeft getoond. John kirt tegen hem en Damien lijkt perplex te staan van hoe klein het dier is.

'Goed dan,' zeg ik. 'Maar er wordt hier absoluut niet geblaft en of op de grond gepiest.'

‘Lord Edward gaat zich voorbeeldig gedragen,’ belooft Natasha. ‘Je zult niet merken dat hij er is.’

Ik kijk naar de hond en twijfel daaraan.

Damien kijkt me zijdelings aan en wisselt vervolgens een samenzweerderige blik met Natasha. Tussen die twee heeft altijd al een romantische spanning gehangen.

Ik verander van onderwerp. ‘Nu we er toch allemaal zijn, is dit een goed moment om de aanpak voor het komende jaar met elkaar door te nemen.’

‘Helemaal mee eens,’ zegt John.

‘Corona zal voorlopig nog blijven, maar de markt vertoont een positief sentiment. Een “pluk de dag”-houding, naar mijn idee. We kunnen er alleen niet op rekenen dat de buitenlandse kopers zullen blijven komen. Eigenlijk kunnen we nergens op rekenen.’

‘In die situatie zitten we nu eenmaal...’ zegt John nadenkend.

‘En die is niet positief?’ veronderstelt Natasha.

‘*Au contraire*,’ zegt John, die zijn aandacht op mij richt. ‘Kijk naar Max.’ Er komen emoties in hem op, maar hij houdt zich goed. ‘Max is heel ziek geweest. Het scheelde... weinig..’

‘Je was verkouden, toch?’ Natasha kijkt op van haar computer.

‘Ik had griep,’ zeg ik, ‘en flink ook. En vanwege mijn vorige gezondheidsincident moet ik voorzichtig aan doen.’

‘Je bent sterk,’ voegt John toe. ‘Dat geldt voor ons allemaal, daarom wordt dit een succesjaar.’

Ik bespeur dat er een opwekkend nummer in hem opkomt. ‘Survivor’ van Destiny’s Child misschien. John heeft de gewoonte om in zingen uit te barsten, onder andere in musicalnummers.

‘Dank je, John. Ik ben geraakt. Maar ik ben weer helemaal in orde. Laten we ons met het werk bezighouden.’

‘We hebben het vorig jaar aardig goed gedaan,’ zegt Natasha,

waarna ze uitgebreid begint te gapen. ‘Sorry, maar Lord Edward heeft me vannacht wakker gehouden.’

‘We hebben het jaar goed afgesloten dankzij twee grote verkopen, waarvan er een nog niet rond is. Daarvóór ging het allesbehalve goed,’ zeg ik naar waarheid. ‘We kunnen het ons niet veroorloven om op onze lauweren te gaan rusten. Dus op naar The Board.’

‘Het almachtige Board,’ vult John aan.

Iedereen draait zijn stoel naar dezelfde raamloze muur van ons kantoor. Die wordt helemaal in beslag genomen door The Board, dat door zijn omvang een dramatisch effect geeft. Op onze geheugensteun voor welke woningen we in de verkoop hebben en voor welke klanten we op zoek zijn, staan momenteel de volgende namen en panden:

- Oscarwinnares. Mijn klant en toekomstige vriendin. Ze wil een licht appartement met hoge plafonds en met als buiten een tuin of balkon. We zijn allemaal dol op haar.
- Het huis van de Chisholms in Chelsea. Dat heeft topprioriteit, vooral omdat onze bijna-koper op de dag dat het contract getekend zou worden nee zei tegen de vraagprijs, wat we ook verwacht hadden. We hebben hem duidelijk gemaakt wat we daarvan vonden, dus het huis is terug op de markt. Dat was bij dit huis al de tweede keer dat een kandidaat-koper ons zwaar in de steek liet. Vraagprijs tien miljoen pond.
- Mijn oude vriendin Kate, die overweegt om vanuit Los Angeles terug te keren naar Londen. Als actrice en voormalig topmodel heeft ze in Hollywood goudgeld verdiend. Is klaar voor een nieuw hoofdstuk in haar leven. Budget onbekend.

- Insta-Kid. Budget eveneens onbekend. Een contact van Natasha en een lastig figuur. Heeft zich nog niet definitief aan ons verbonden.
- Natasha's oom Fortescue, die eraan denkt om zijn huis in Kensington te verkopen. Dit loopt al jaren en we hopen dat hij over de brug komt.

Daarnaast bevat The Board ook de namen van potentiële klanten.

‘Denk je dat het een heel somber jaar gaat worden?’ vraagt Natasha.

‘Londen blijft altijd in trek,’ verzekert John haar.

‘Naar mijn idee ziet het er niet goed uit,’ zegt Natasha, die om zichzelf gerust te stellen Lord Edward aait.

‘Het gaat ons beste jaar ooit worden. Er staan geweldige dingen op The Board en het leuke aan ons werk is dat je nooit weet wat er op je pad komt,’ zeg ik, evenzeer om hun als mezelf moed in te spreken.

‘Precies,’ zegt Damien. ‘Er kan zo een nieuwe Miljardair opduiken die ons allemaal tot waanzin drijft.’

‘Alsjeblieft niet.’ John huivert. ‘Ik denk dat we ons meer moeten richten op artistiekelingen, op klanten die gelokt worden door alles wat Londen te bieden heeft: cultuur, kunst, theater, dans, opera, restaurants.’

‘Laten we eerst gewoon klanten werven en ons daarna druk maken over hun artistieke voorkeuren,’ zeg ik.

7 JANUARI 2022

Damien is naar kantoor komen joggen en doet oefeningen op de met keien geplaveide binnenplaats van ons kantoor, waarmee hij weinig subtiel blijkt geeft van zijn atletische capacitei-



ten. Nadat hij weer binnengekomen is, wachten hem diverse dringende telefoontjes en e-mails, die hij afhandelt tot het moment waarop het onmiskenbaar niet langer gepast is dat hij in zijn strakke sportkleding zijn werk doet. Hij doucht en verkleedt zich voordat Natasha verschijnt, waarmee hij zich naar mijn idee voor niets heeft uitgesloofd.

Natasha is te laat. Opnieuw. Lord Edward komt in haar kielzog met tegenzin naar binnen gelopen. John trekt een wenkbrauw op, maar deze tijd van het jaar is altijd slap.

We komen langzaam op gang, nemen contact op met bestaande klanten en gaan achter potentiële nieuwe aan. Ik heb heen en weer gebeld met Zara. Voor haar en haar man Spencer heb ik ooit, voordat de huizenprijzen de pan uit rezen, een geweldig huis in Notting Hill gevonden. Spencer heeft de laatste jaren als durfkapitalist een fortuin verdiend, en met mijn altijd positieve makelaarsgeest denk ik dat er een kans is dat ze inmiddels iets groters willen, wat voor ons twee vliegen in één klap zou kunnen betekenen: een verkoop en een aankoop. Vaak probeer ik behoedzaam te voorspellen wat klanten gaan doen, waarna ik begin te fantaseren over wat ze dan zouden willen. Dat vertoont raakvlakken met wat ikzelf zou willen. Mijn fantasieën variëren naargelang mijn stemming en het seizoen. Een finca op Mallorca die aan de ene kant uitkijkt op zee en aan de andere kant op de bergen, een splinternieuw modernistisch huis met uitzicht op de South Downs, of in Little Venice een appartement op de eerste verdieping met uitzicht op de gemeenschappelijke binnentuin. Of, wanneer ik me fantastisch voel, dit alles tegelijk.

10 JANUARI 2022

Kate belt me. 'Ik doe het. Ik heb een vlucht geboekt,' zegt ze.

'Geen retourvlucht?' vraag ik.

'Nee.'

'Dat is nogal een stap. Jij en LA passen helemaal bij elkaar. Weet je het zeker?'

'Eigenlijk niet, maar ja, de pandemie en de politieke polarisatie. Weet je dat toen ik vanmorgen wakker werd ik zelfs dacht: weer zo'n godvergeten stralende dag. Ik hunker naar grauwe luchten, laaghangende bewolking en motregen.'

'Nou, als dat geen teken is,' zeg ik.

Door de pandemie zijn velen van ons gaan nadenken over wat belangrijk is in het leven. Ik spreek Paul Young en zijn 'Wherever I Lay My Hat (That's My Home)' niet graag tegen, maar bij een thuis draait het om meer dan dat. Het gaat ook om met wie je bent en wie je om je heen hebt. Kate heeft het goed gedaan in Hollywood, maar is nooit doorgebroken. Dat valt haar niet te verwijten, eerder de grillen van de filmindustrie en de toevalligheden van het leven. Ze had bijna in een bijzonder succesvolle sitcom meegespeeld, wat haar leven overhoopgegooid zou hebben, maar de 'ster' ervan wilde dat de rol naar een vriendin van hem ging. Zoiets is haar veel vaker in haar carrière overkomen, maar zij is het type dat dit van zich af kan zetten. Het hoort er nu eenmaal bij.

13 JANUARI 2022

Drie keer in mijn leven ben ik in therapie geweest. De eerste keer omdat ik als begin twintiger wilde kunnen leven met het feit dat ik gay ben (wat heel ouderwets klinkt, want homoseksualiteit is nu helemaal geaccepteerd). Dat probleem was

binnen zes sessies min of meer opgelost, waarbij ik in verlegenheid werd gebracht door alle positieve bevestiging van de therapeut.

De tweede keer was ik dertig en nam ik die stap omdat ik maar niet over mijn liefdesverdriet heen kon komen en ik gaandeweg begon te beseffen dat negroni's en martini's niet de oplossing waren. Deze verbroken relatie noem ik nog altijd mijn cocktailontdekkingsreis.

Nadat mijn moeder onverwachts overleed en ik een manier moest vinden om met mijn enorme verdriet om te gaan, voor mijn vader te zorgen en ondertussen mijn verstand niet te verliezen, ging ik voor de derde keer in therapie. Quentin bood me toen de helpende hand. Sindsdien houd ik indien nodig aanvullende sessies met hem. Het is dan alsof ik op bezoek ga bij een oude vriend die me van haver tot gort kent. Ik hoef hem niet mijn achtergrond te vertellen en ook niet uit te leggen wie welke plaats inneemt in mijn leven, maar kan meteen van wal steken.

Na een verkwikkende wandeling van zes minuten over Earl's Court Road bekijk ik, op zoek naar nieuwe titels, zijn boekenkast, waarna ik zoals gewoonlijk in de leunstoel recht tegenover hem ga zitten. Hij houdt een schrijfblok vast en kijkt me ernstig aan.

'Ik vraag me af of het me niet allemaal te veel wordt, Quentin.'

'Je werk bedoel je?' Net als alle andere therapeuten houdt Quentin zijn hoofd iets schuin om aan te geven dat hij heel aandachtig luistert.

'Ik denk het. Ik mag mijn heel klanten heel erg. De meeste althans. Maar andere leveren alleen maar stress op. En dan nog mijn medewerkers... Ik ben dol op ze, maar voel me ook verantwoordelijk voor ze. Je waarschuwde me ooit dat ik moest voorkomen in mijn werk en privéleven alleen te

komen staan, maar in alle twee sta ik dat nu wel. Alleen. Op mijn werk heb ik dan wel collega's, maar ik draag als enige de verantwoordelijkheid. Dan sta je toch feitelijk alleen.'

'Heb je al eens overwogen dit tegen ze te zeggen?'

'Het is hun probleem niet.'

'Je moet in de eerste plaats goed voor jezelf zorgen. Niet elke hartaanval heeft louter een fysieke oorzaak. Acht je de kans aanwezig dat de jouwe is voortgekomen uit het feit dat je jezelf te veel druk hebt opgelegd uit plichtsgevoel tegenover anderen?'

Drie jaar geleden, op mijn negenendertigste, kreeg ik een hartaanval. Ik was fit en gezond en mijn gewicht was wat het moest zijn. Vermoedelijk drink ik te veel, maar dat is ook mijn enige echte zonde. Mijn vaste reactie op vragen of opmerkingen daarover is dat het typisch Brits is om op de rand van alcoholisme te verkeren.

Ik had mijn hartaanval totaal niet zien aankomen. De artsen waren er allemaal van overtuigd dat ik de avond ervoor zwaar aan de coke had gezeten, want dat was de meest voor de hand liggende verklaring. Dat had ik niet. Inmiddels ligt dit alweer een tijd achter me, maar ik ben me er nog altijd van bewust dat mijn gezondheid me opeens in de steek kan laten.

'Misschien,' luidt mijn antwoord, maar ik trek het al in twijfel zodra ik het heb gezegd.

'Voelde je onbewust misschien dat je er alleen voor stond?'

'Ik denk niet dat mijn onbewuste me een hartaanval heeft bezorgd omdat ik single ben, Quentin, of omdat ik een plichtsgevoel tegenover mijn medewerkers ervaar,' antwoord ik nogal kregelig.

'Natuurlijk niet, maar je moet aardiger zijn voor jezelf. Je moet de hoeveelheid stress in je leven verminderen en jouw behoeftes boven die van wie ook stellen. Je geeft te veel van jezelf, Max. Je hoeft deze last niet als enige te torsen.'

In dit soort therapie kan ik me vinden: het soort waarin ik de held van het verhaal ben.

‘Ja, dat begrijp ik.’

‘Mooi. Handel daar ook naar.’ Hij beëindigt de sessie.

Tijdens de wandeling terug naar kantoor denk ik na over hoe ik mijn medewerkers duidelijk kan maken dat we allemaal verantwoordelijk zijn. Wellicht met een ander beloningssysteem, met een lager salaris in ruil voor winstdeling.

Feit is dat het in de makelaardij alles of niets is. Er is nauwelijks een verband tussen hoe hard je werkt en hoeveel dat oplevert. Je kunt je twee jaar uitsloven om een woning verkocht te krijgen, maar als de klant zich op het laatste moment bedenkt en het huis uit de markt haalt, sta jij met lege handen. Sterker nog, dan heb je verlies geleden, want je hebt tijd, geld en andere middelen in de verkoop gestopt. En in het geval van een aankoop kan het gebeuren dat, nadat je met een klant talloze bezichtigingen hebt gedaan, hij je opgetogen belt met de mededeling het perfecte appartement te hebben gevonden – met behulp van een andere makelaar. Zulke dingen gebeuren.

Aan de andere kant kun je ook heel veel geluk hebben – zoals mij met het huis aan Holland Park is overkomen – en voor een minimale inspanning rijkelijk beloond worden. Zo’n jackpot valt zelden, maar ik ben er elke keer weer blij mee en hoop dat er dit jaar nog een paar komen.