



JE DROOMHUIS IN EEN KLIK

Immosurfen in de VS

Nu de pandemie ons al meer dan een jaar thuishoudt, zoekt een mens wat escapisme. Onze reporter in de VS raakte, net als veel Amerikanen, verslaafd aan het scrollen door websites met droomhuizen die doen fantaseren over een ander leven.

Tekst Trui Moerkerke

Sinds enkele maanden valt de nieuwsbrief *I Know a Spot* van Ariel Norling wekelijks in mijn mailbox. Norling omschrijft zichzelf als een design- en architectuurnerd. Ze surft passioneel op Zillow, de grootste vastgoedsite in de VS, zeg maar de Amerikaanse versie van Immoweb. Haar bevindingen giet ze in een nieuwsbrief. Ze bespreekt kort vier huizen per week, thematisch of geografisch gerangschikt. Onlangs selecteerde ze droomhuizen in de woestijn. Ik bleef meteen hangen bij

haar eerste vondst: een *mid-century* parel in Palm Springs, Californië, spectaculair gelegen tegen de bergen en met de stad aan de voeten. Voor net geen twee miljoen dollar krijg je de huissleutel. “Het is zo’n plek waar je naartoe gaat als je je hoofd wilt vrijmaken”, mijmert Norling. “Beeld je in dat je hier woont, elke dag.” Ik beeld het mij in: ochtendmeditatie op het terras, zwemmen, zonnen en lezen na de middag en ’s avonds vrienden die langkomen voor een gezellig etentje. Natuurlijk ontvang

ik hen in een tuniekjurk van Gucci. Zoiets. Ik kwam Norling op het spoor toen *The New York Times* in november berichtte over een nieuwe trend: Zillow surfing. (De titel van het artikel: *Zillow Surfing is The Escape We All Need Right Now*). Sinds de pandemie uitbrak, groeit de populariteit van Zillow alleen maar. Wat een opluchting, ik ben niet de enige die als guilty pleasure door vastgoedsites scrollt en dagdroomt over een ander leven op een andere plek. Vorig jaar had de Te Koop-sectie van Zillow bijna de helft meer bezoekers, de meesten hadden niet eens de intentie om te verhuizen. Een excentrieke selectie huizen vind je op het Instagramaccount *Zillow Gone Wild*, een pagina met meer dan 800.000 volgers.

LAND ZONDER PRIVACY

Zillow surfing combineert escapisme met een beetje voyeurisme. In sommige gevallen geeft het een egoboost. Zelfs al woon je in een krap appartement of een ver-van-ideale villa, surfen op vastgoedsites toont dat je met geld niet noodzakelijk schoonheid koopt. Een monsterlijk grote *McMansion* met een banaal interieur en een gemanicuurde tuin? Nee bedankt, dan blijf ik liever in ons gekke jarennegentig-huis met vergulde deurknoppen en met een bar en een dansvloer in de kelder. Interesse voor andermans huizen en interieurs is natuurlijk niet nieuw. In lifestylebladen, op Instagram, Pinterest, TikTok en meer, kun je je vergapen aan een schier eindeloze stroom van droombeelden. Wat Zillow echter nog meer biedt, is een pak concrete informatie. Behalve videotours van het huis, krijg je de hele verkoopgeschiedenis mee, hoeveel kadastraal inkomen je betaalt en of het huis in

een goed schooldistrict ligt. Doe er dan nog Google Maps bij en je hebt echt een goed idee van hoe je leven eruit zou kunnen zien in dit of dat droomhuis. Terzijde: in dit digitale tijdperk waar je ook via een app een woonlening kunt afsluiten, is het niet ongewoon dat Amerikanen huizen kopen zonder het echt gezien te hebben, maar dat is een ander verhaal. Ook van huizen die niet langer te koop staan, kom je veel te weten, zeker als ze de voorbije jaren via een agentschap verkocht zijn. Wil je weten hoeveel je burens of vrienden voor hun huis betaalden? Adres intikken en hop, je belandt vaak rechtstreeks op een Zillow-pagina. De foto’s die de verkopers gebruikten, staan meestal nog online, samen met het bedrag dat uiteindelijk betaald is, hoeveel het huis nu ongeveer waard is en een schatting van hoeveel van de lening al is afbetaald. In de Verenigde Staten is privacy niet echt een ding.

LOTTOWINNAAR ZOEKT HUIS

Belgen mogen dan een baksteen in de maag hebben, Amerikanen zijn zeer concreet in hun wensen: ze willen een en-suitebadkamer, een open benedenverdieping en keukentoezetten van roestvrij staal. Dat leidt ik niet alleen af uit de Zillow-advertenties, maar ook uit de tv-programma’s over huizen kopen en huizen verbouwen. Zulke programma’s vind je in ieder land, maar in de VS is het altijd iets meer, groter en uitzinniger. Zo kun je op HGTV (*Home & Garden Television, red.*) 24 uur op 24 terecht voor een grote variatie aan huizenprogramma’s in het genre reality-tv. Van *Home Town*, een zeemzoet renovatieprogramma in *small town America*, →





TREND

GF CHARLES REINHART REALTORS
TRUI MOERKERKE

tot *Property Brothers* (de ene broer is makelaar, de andere aannemer), het competitieve *Love it or List it* (een interieurarchitect verbouwt het huidige huis van een koppel, een makelaar zoekt alternatieven en de vraag is dan: blijft het koppel wonen in het verbouwde huis of verkassen ze naar iets nieuws), *House Hunters* (een programma dat al eeuwen meegaat), *Renovation Island* (over een resort in de Bahama's) en mijn favoriete *My Lottery Dream Home*, waarin de uitbundige David Bromstad op huizenjacht gaat met mensen die net de lotto gewonnen hebben. Het uitgangspunt van dit programma klinkt veelbelovender dan het is. Nogal wat lottowinnaars blijken nuchtere mensen te zijn die hun centen niet over de balk gooien. Maar af en toe mag het geld rollen en dan kun je op David rekenen. "You're a millionaire", bezweert hij zijn gasten en hij doet er steevast een dansje bovenop. Al die programma's leren je niet alleen wat over interieurtrends, maar bieden ook een kijk op het leven in de verschillende staten in de VS.

DRAMA OP HOGE HAKKEN

Een zender als HGTV toont namelijk een bredere doorsnede van Amerika dan wat je gewoonlijk op tv te zien krijgt. De huizen die er getoond worden, zijn niet alleen gelegen aan de oost- of westkust, ook alles ertussenin komt aan bod. Van Cape Cod-woningen in Massachusetts, Frans-Creoolse architectuur in Louisiana, ranches en bungalows in Texas, arts-and-craftsarchitectuur in de Midwest, tot huizen in mediterrane stijl in Californië. HGTV toont ook hoe landelijk de VS nog is, met kleine stadjes en verder een overweldigende natuur. Bovendien is het geen snobzender. Het is reality-tv met een hoge feelgoodfactor.

Volgens het maandblad *Architectural Digest*

heeft HGTV ervoor gezorgd dat het granieten keukenblad en de roestvrijstalen koelkast bij de aankoop van een huis even doorslaggevend zijn als het schooldistrict. Toen HGTV in 1994 opstartte, dacht geen kat dat dit een succes kon worden. Ondertussen is het een van de meest bekeken tv-netwerken op de kabel (alleen nieuwszenders als CNN en Fox doen beter) en veel Amerikanen hebben hun opvattingen over interieurarchitectuur van HGTV. Een 'accent'-tapijt om een leeshoek in een open living visueel af te bakenen? Check! Op Netflix vind ik *Selling Sunset* dan weer geweldig om bij weg te dromen (ook te bekijken in België). Twee broers runnen in Los Angeles een vastgoedkantoor dat grossiert in fantastisch gelegen droomhuizen voor miljonnairs. Hun team bestaat uit kortgerokte meiden op hoge hakken. Ze werken op commissie en daar komt drama van. De makelaars in dit soort programma's zijn echte celebrity's, hun huwelijken, scheidingen en ruzies worden op de voet gevolgd in bladen als *People*. Al valt dat tv-drama in het niets vergeleken met hoe het er op de Amerikaanse huizenmarkt echt aan toe kan gaan. Hoewel een huis bezitten de beste manier is om een vermogen te creëren voor volgende generaties, wordt momenteel niet langer vooruitgang geboekt. In 2000 was zowat 66% van de Amerikanen huiseigenaar, dat is nu teruggevallen tot 64% en die daling treft vooral twintigers, millennials en Afro-Amerikanen. De zoektocht naar een *forever home* is voor hen online, scrollend door Zillow, helaas vaak gemakkelijker dan in het echt. ●

Trui Moerkerke woont sinds 2016 in Ann Arbor, een universiteitsstad in de Midwest van de VS. Ze is journalist en daarnaast ook stadsgids in Detroit.



14. 04. 2021

GF CHARLES REINHART REALTORS
CENTRUM MOERKERKE

www.reinhart.com