

Vormgeven aan vooruitgang **Bouwfonds & ik**

fotografie: Anneke Hymmen

A portrait of Eefje Voogd, a woman with long brown hair, smiling. She is wearing a dark blue top and a dark jacket. The background is dark and out of focus.

'Bouwfonds blijft ook in moeilijke tijden achter zijn makelaars staan'

Makelaar Eefje Voogd uit Amsterdam verkoopt al 25 jaar woonruimtes van Bouwfonds Ontwikkeling. Vanwege haar uitgebreide marktkennis wordt ze steeds vaker al vroeg in het ontwikkelingsproces betrokken.

De ontmoeting: "De samenwerking met Bouwfonds begon met de verkoop van de pakhuizen aan de Zeeburgerkade in Amsterdam. Wij mochten Zondag verkopen. Bouwfonds was echt een pionier in het Oostelijk Havengebied. Dat is inmiddels 25 jaar geleden. In de loop der jaren is Bouwfonds steeds professioneler geworden. Zo wordt tegenwoordig veel meer aandacht besteed aan zaken als marktonderzoek. Op dit moment heb ik OPZUID aan de Zuidas in de verkoop."

De samenwerking: "Bouwfonds blijft ook in moeilijke tijden achter zijn makelaars staan. Dat werkt twee kanten op. Ik vind ook dat je als makelaar in deze lastige tijd extra creatief moet zijn en dat je je tot het uiterste moet inspannen om met elkaar tot een goed resultaat te komen. Ik heb gemerkt dat de lijnen bij Bouwfonds kort zijn. Bijzonder voor zo'n grote organisatie. Daarbij zijn het snelle beslissers. Dat is prettig in deze markt."

De toekomst: "Makelaars worden steeds vaker in een vroeg stadium bij het ontwikkelingsproces betrokken. Ook Bouwfonds doet dat. Dat vind ik heel goed. Omdat we dagelijks contact hebben met de consument, weten wij waar zij in ons werkgebied naar op zoek zijn. In de toekomst zou nieuwbouw – en dan met name de appartementenmarkt – veel flexibeler moeten inspelen op de vraag. Bij de ontwikkeling van nieuwbouw zou je kunnen werken met kleine, koppelbare modules. Zo bereik je een veel grotere doelgroep en beperk je uiteindelijk het afzetrisico. Die trend zien we nu ook al terug in projecten. Sommige woningkopers kopen twee appartementen die samengevoegd kunnen worden. Dat is vrij omslachtig. Modulair verkopen klinkt lastig en vraagt veel van alle betrokkenen, maar dat wil niet zeggen dat het niet kan."