

EEFJE VOOGD EN NIELS VAN MEEKEREN: WERK NIEUWBOUWMAKELAARS VERSCHUIFT

# DE MAKELAAR ALS BONDGENOOT

Steeds meer projectontwikkelaars zeggen voor de makelaar geen rol meer te zien bij de verkoop van hun woningen. "Omdat ze een traditionele makelaar voor ogen hebben" zeggen de Amsterdamse nieuwbouwmakelaars Niels van Meekeren en Eefje Voogd. "Wij werken heel anders."

"Als je in mijn agenda kijkt, zou je niet zeggen dat ik makelaar ben", stelt Niels van Meekeren van ERA Van de Steege. Samen met zijn concurrente Eefje Voogd van Eefje Voogd Makelaardij heeft hij Vastgoed uitgenodigd voor een gesprek in Amsterdam om een beter beeld te geven van hoe het werk van een nieuwbouwmakelaar er tegenwoordig uitziet. Of in ieder geval, zoals Van Meekeren en Voogd het doen.

Directe aanleiding is de aflevering van 'Onbescheiden vragen' in Vastgoed 5, waarin BAM-directeur Willem Otter zegt de meeste makelaars ongeschikt te vinden om zijn nieuwbouwwoningen te verkopen. "Ik kan me dat voorstellen als hij het beeld van de traditionele makelaar voor ogen heeft. Maar wij werken heel anders", stelt Van Meekeren. "Sales is voor ons geen core business meer. We zijn veel meer bezig met marketing."

"Wij zijn betrokken bij het hele ontwikkelproces", vult Voogd aan. "Wij adviseren projectontwikkelaars over de soort woningen waaraan behoefte is, over haalbare prijsniveaus, optimalisatie van woningplattegronden en zelfs styling." Van Meekeren: "Soms adviseren wij zelfs over wel of niet meedoen aan een tender."

## CRISIS

Onder invloed van de crisis hebben veel opdrachtgevers moeten reorganiseren en zijn veel verkoopafdelingen opgeheven. Nieuwbouwmakelaars die zich richten op advisering zien daardoor een steeds grotere toeloop in een steeds vroeger stadium. De vraag van opdrachtgevers wordt ook breder. De dienstverlening varieert van marketingadvies tot het regelen van hostessen voor open dagen, het verzorgen van pay rolling en koeriersdiensten. "We regelen de afbouw en het onderhouden van contact met de keukenleveranciers. En natuurlijk houden we een feilloze administratie bij van de leads."

"We 'ontzorgen' de projectontwikkelaar", vult Voogd aan. "Daarnaast vervullen we ook een adviesrol voor consumenten. Als het gaat om informatievoorziening vindt de consument het heel prettig en neutraal om bij ons aan tafel te zitten. Bij ons kan men het persoonlijk verhaal kwijt. En misschien zit de koper met een oude woning, die eerst verkocht moet worden. Dat is het mooie van nieuwbouw: je wordt betaald door de opdrachtgever, maar je doet het ook zo goed mogelijk voor de consument."

## LOKALE KENNIS

Projectontwikkelaars schakelen Van Meekeren en Voogd in vanwege hun lokale kennis, maar ook omdat ze weten dat ze naar waarheid adviseren, niet om een opdracht binnen te slepen, benadrukt Van Meekeren. "Natuurlijk is sales ook legitiem. Maar dan moet het voor de opdrachtgever wel duidelijk zijn dat dat de insteek is."

Hoe verloopt eigenlijk de betaling als de dienstverlening steeds losser komt te staan van de feitelijke

verkoop? "De manier van honoreren verschilt", vertelt Voogd. "Research en advies gaat vaak per uur. Soms is er vanaf de opstartfase een maandelijks fee. Er zijn meerdere momenten van betalen: het concentreert zich niet meer rond de overdracht." Volgens Van Meekeren zijn er nog steeds opdrachtgevers die vasthouden aan de oude vorm van betaling. "Op zich niets mis mee." Maar als hij vindt dat het niet past bij de gevraagde werkzaamheden, weigert hij de opdracht.

'Je moet eerlijk zijn en een dienstverlenende instelling hebben'

Beide nieuwbouwmakelaars benadrukken dat ze veel hebben moeten doen om hun nieuwe rol te bevesten. "Het is een proces van jaren geweest", aldus Voogd. "Ik heb enorm geïnvesteerd in het opdoen van ervaring, het in kaart brengen van de stedelijke ontwikkeling en het bijhouden van vakliteratuur. Ik snuif alles op. Daarnaast is creativiteit belangrijk. Uiteindelijk zijn de rollen definitief veranderd door de woningmarktcrisis. Ontwikkelaars vroegen zich af wat ze moesten doen om hun woningen toch nog te verkopen. Zo kwamen wij al in een veel vroeger stadium in beeld."

Een makelaar die zo'n nieuwe rol wil oppakken, moet in ieder geval bouwkundige kennis in huis hebben, naast veel ervaring en kennis van de trends in woonwensen, benadrukken de geïnterviewden. Kennis en ervaring kun je opbouwen. Dat geldt niet voor de persoonlijkheid. Voogd: "Je moet eerlijk zijn, niet weglopen voor werk en een dienstverlenende instelling hebben. Dat moet in je zitten."

## ONDERSCHIEDEN

De NVM is momenteel bezig met het formeren van een groep van nieuwbouwmakelaars en het formuleren van de toelatingseisen. Het aantal vlieguren moet daarbij in ieder geval een rol spelen, vindt Van Meekeren. Het maakt nogal verschil of het je core business is of dat je eens in de zoveel jaar een nieuwbouwproject doet.

Voogd en Van Meekeren zoeken nog naar een goede manier om zich te onderscheiden van de traditionele makelaars. "Ik noem mijzelf wel eens projectenmakelaar", zegt Voogd. Niet dat traditionele makelaars iets niet goed doen, benadrukken ze nog een keer, maar "wij doen gewoon andere dingen." ■

