



Bezichtiging van een nieuwbouwproject van bouwbedrijf BAM in Amsterdam-West.

FOTO PETER STRELITSKI / HOLLANDSE HOOGTE

uit gegaan dat de verkoper of zoekster niet per se alle diensten afneemt, maar ook veel zelf doet. "Zij willen bijvoorbeeld alleen een makelaar voor afronding van onderhandelingen, advies bij de verkoopstrategie of bij de juridische aspecten," vertelt Voogd.

Andere kantoren breiden hun diensten juist uit. Om de klant, en dan vooral de koper, te behagen. Dat kan zijn met verkoopstyling, luxe brochures of professione-

le fotografen. CSV-makelaars uit Amsterdam-Zuid is zo'n kantoor. Mede-eigenaar Ben Schepers: "Wij zijn altijd gespecialiseerd geweest in aan- en verkoop van woningen. Er was voor ons nooit reden om te verbreden. De laatste jaren, sinds de crisis, zien we dat bepaalde huizen, over de hele linie, lastiger verkopen."

Het effect was dat verkopers, na verloop van tijd, hun woning van de markt haalden om te verhuren.

Schepers: "Dan zochten ze daarvoor een speciale verhuurpartij. Dat was natuurlijk zonde. We raakten een klant kwijt en bleven met een onbevredigd gevoel achter."

Over de financiële kant, het mislopen van de courtage, rept hij wijselijk niet, maar ook dat zal hebben meegespeeld. CSV-makelaars is tegenwoordig ook verhuurmakelaar onder de naam Valerius Rentals. Ook andere makelaarskantoren hebben zich op de verhuur gestort, zij het meestal onder eigen naam.

Schepers ziet nog een ander effect van de crisis, vooral bij ontwikkelaars. Zij ontwikkelen steeds vaker kleinere woningen. "De vraag naar woningen aan de onderkant van de markt is gewoon groter. De starters, studenten en mensen op zoek naar een pied-à-terre zijn er altijd. En er is gemakkelijker een hypotheek te krijgen voor een goedkopere woning, vertelt Schepers. Zijn kantoor verkoopt op dit moment elf studio-woningen aan de Herengracht. De kleinste meet veertien vierkante meter, de grootste 28.

Ontwikkelaar Maurice de Jong van Fier Vastgoed bevestigt dit beeld. De Jong: "Ontwikkelaars duiken en masse in de markt voor studio's. Veelal hebben ze panden gekocht in wat nu 'de goede tijd' wordt genoemd. Ooit bedoeld om grote appartementen te realiseren, maar die verkoop je op dit moment niet."

De Jong ontwikkelde zelf volgens die blauwdruk een project in de Albert Cuypstraat. Eind 2007 kocht Fier daar een blok huizen. "Dat was achteraf de top van de markt. Ons idee was om daar twintig grote appartementen te realiseren, van tachtig tot 120 vierkante meter."

Toen de crisis zich aftekende, halverwege 2008, besloot De Jong het roer om te gooien. "We zijn opnieuw

de vergunningenprocedure ingegaan, ditmaal om 48 appartementen te realiseren, waarvan 28 studio's en twintig tweekamerappartementen."

Met succes, want ondertussen is iets meer dan de helft verkocht. Er was dus een markt. Maar of die blijft, betwijfelt De Jong. "Ook de markt van studio's kan verzadigd raken."

Hij meent daarvan al de eerste tekenen te zien, helemaal omdat veel

'Wie zich star opstelt, heeft het in deze tijd zwaar'

ontwikkelaars hier een gat in de markt gevonden meenden te hebben.

Toch is de vraag naar woningen in alle segmenten blijven bestaan, maar volgens De Jong vraagt de kopersmarkt van nu van de ontwikkelaar een kwalitatief hoogwaardig product op een goede locatie tegen een scherpe prijs. En het moet daarnaast het liefst iets 'unieks' zijn. Zo heeft hij recent een landelijk gelegen stuk grond gevonden waarop hij twee geschakelde herenhuizen mag bouwen. Riant kavels in het groen.

Ook andere beroepsgroepen hebben last van de veranderende markt. Architect Patrick Straatman van Straatman Architecture zag het aantal bouwprojecten van grote ontwikkelaars teruglopen. "Dan moet je jezelf gewoon opnieuw vinden," zegt hij. "Ik ben me meer gaan toeleggen op werk voor particulieren, zoals het uitwerken van verbouwingen. Het belangrijkste is

dat je de mensen begeleidt en samen met de aannemer hun idee realiseert."

Daarnaast is hij als bureau gespecialiseerd in duurzaam bouwen, vooral op het water. Vorig jaar won hij een prijsvraag van Stadsdeel Zeeburg. "Gelukkig zijn er juist in die hoek nog voldoende mensen die zien dat verandering en innovatie, waartoe we gedwongen zijn door de crisis, ingezet kunnen worden om ook beter met de planeet om te gaan."

Zijn ontwerpactiviteiten richten zich meer en meer op het ontwikkelen van duurzame woonboten, volgens het *cradle-to-cradle*-principe: alle gebruikte materialen moeten herbruikbaar zijn als grondstof. Een andere 'nieuwe' markt, ook in de 'duurzaamheidshoek', is het afgeven van milieuraportages voor woningen. Straatman volgde alle benodigde opleidingen en verhuurt zich aan bedrijven, makelaars en particulieren. "Collega's die zich niet ontwikkelen en zich star in hun werkwijze opstellen, hebben het in deze tijd zwaar."

Door alle commotie in de markt is er nog wel meer veranderd. Makelaar is geen modieus beroep meer, zo vertelt de MVA-voorzitter Voogd. "Onze opleidingen zitten niet meer vol. We krijgen nu geen mensen meer die denken snel en makkelijk geld te gaan verdienen. De echt gemotiveerden, mensen die iets hebben met het vak, blijven over. Dat is eigenlijk een hele goede ontwikkeling."

Door de crisis wordt het kaf van het koren gescheiden onder de vastgoedprofessionals. "Alleen zij die omschakelen en zich blijven ontwikkelen, houden het vol. Het is een interessante tijd," concludeert Voogd gemaakt positief. Je bent makelaar of je bent het niet.



moeten nu veel harder werken dan vóór de crisis.'

FOTO BART KOETSIER