

*De woningmarkt is een dynamische markt met veel verschillende spelers. Al die partijen kijken door hun eigen lens naar de ontwikkelingen en spelen daar zo goed mogelijk op in.*

*Quintin Schevernels, CEO Funda spreekt zich uit over de toekomst van wonen.*

## ‘Overall hebben we echt een tekort aan woningen’

### Hoe ziet u de toekomst van wonen?

‘Er is meer en meer sprake van verduurzaming van woningen. Daarnaast zien we de vraag naar specifieke woningen toenemen. Ten eerste voor de groeiende groep zelfstandig wonende ouderen. Voor hen is weinig passend aanbod, wat de markt op slot zet. Ten tweede voor starters die zowel bij huur als koop buiten de boot dreigen te vallen wegens gebrek aan instapmogelijkheden. Overall hebben we echt een tekort aan woningen. Het is belangrijk dat op te lossen.’



### Wat is de grootste uitdaging en welke rol speelt Funda daarbij?

‘Er is momenteel zeer veel spanning op de markt, meer vraag dan aanbod. Wij kunnen geen nieuwe huizen bouwen en zo meer aanbod creëren, maar we kunnen wel zorgen dat mensen snel en simpel op de hoogte worden gebracht van huizen die passen bij hun wensen. Ook kunnen we ze op basis van data verrassen met huizen en regio’s waar ze zelf misschien niet direct aan denken, maar die wel passen bij hun wensen. Daarmee kunnen we wellicht ook de mobiliteit stimuleren en de markt weer een beetje op gang brengen.’

Quintin Schevernels  
CEO Funda

### Welke innovaties gaan het verschil maken?

‘Woningzoekenden zijn behoorlijk tevreden over onze site en app. Waar mogelijk willen we ons product verder verbeteren, bijvoorbeeld door aanvullende informatie te geven over voorzieningen in de buurt of de bereikbaarheid van het huis, of door de maandlasten die verbonden zijn aan een huis inzichtelijk te maken. Maar het echte verschil hopen we te maken met de verbreding van onze dienstverlening. We zien een grote behoefte bij consumenten aan hulp en advies bij allerlei vraagstukken die spelen rondom de aankoop van een woning en het verhuismoment. Denk aan financiering, notarisdiensten, verzekeringen, verhuizen etc. Dat zijn best ingewikkelde belangrijke en stressvolle keuzes die maar een paar keer in een mensenleven voorbij komen. Dankzij de positie die we hebben als marktplaats kunnen wij consumenten helpen bij het maken van deze keuzes. Dat betekent concreet dat wij rond deze onderwerpen content, producten en diensten zullen gaan introduceren. Dat gaan we deels autonoom doen en deels met partners. Daarmee zullen we meer platform worden dan marktplaats. Dit is een meerjarig traject.’

### Welke rol speelt de makelaar nog nu de consument prima zelf naar een woning kan zoeken?

‘Het zoeken naar een woning en het maken van een eerste selectie kan inderdaad prima via Funda. Maar om een definitieve keuze te maken is meer nodig. Zo willen mensen bijvoorbeeld de woning zien of inspecteren, zal er moeten worden onderhandeld over prijs en voorwaarden, moet er gekeken worden of er bestemmingplannen zijn of wil men weten wat de mogelijkheden zijn voor verbouwing (en de kosten versus de waardecreatie). Dat zijn bij uitstek momenten waar een makelaar een belangrijke rol kan spelen.’

