



vakblad voor makelaars en taxateurs

# VASTGOED ADVISEUR

een uitgave van VBO  MAKELAAR

Jaargang 26, nummer 1 – februari 2012



Actueel

Tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij

Actueel

Nieuw: Tuchtcollege Makelaardij Nederland

Actueel

Middeninkomens tussen wal en schip



## SCHOONHEID IN ENGINEERING.



Lancia Thema. Beleef kwaliteit in zijn mooiste vorm. Technologisch geavanceerd dankzij het Uconnect Touch™-systeem met 8,4 inch touchscreen, de grootste in zijn klasse. Beschikbaar met het geavanceerde Safety Tec-systeem met achterwiel-aandrijving. Elegant, dankzij het volledig nappa lederen interieur en een dashboard afgewerkt met het fijnste Poltrona Frau leder, inclusief een in twee tinten bekleed lederen stuurwiel en een dubbel zonnedak dat meer dan 70% van het dakoppervlak bestrijkt. Een indrukwekkend vermogen dankzij de verfijnde 239pk MultiJet diesel krachtbron of de 3.6 V6 benzinemotor van 286 pk met 8-traps sequentiële automatische transmissie. Luister naar de Lancia Thema en u hoort passie spreken. Iets wat u in iedere andere Lancia hoort.

Gem. brandstofverbruik: 7,1 – 9,7 l/100 km (1 op 10,3 - 14,1). CO<sub>2</sub>-emissie: 185 – 227 g/km.

[www.lancianewthema.nl](http://www.lancianewthema.nl)

**Lancia Thema. Kwaliteit in zijn mooiste vorm.**

De nieuwe Thema is verkrijgbaar vanaf € 53.500,-. Prijs inclusief btw/bpm, exclusief kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Vraag naar de voorwaarden. Wijzigingen voorbehouden.



Wordt het al maar dalende consumentenvertrouwen de wal die het schip keert? Oftewel, zorgt de groeiende somberheid over de economie en eigen financiële situatie ervoor dat de regering alsnog aan een plan gaat werken om de woningmarkt te hervormen? De Woonvisie van Donner is eigenlijk door alle stakeholders, behalve door de regeringspartijen zelf, als onvoldoende baanbrekend gekwalificeerd. Het heeft helaas niet tot oplossingen voor de woningmarktproblematiek geleid. Een half jaar na dato is er zelfs binnen de regeringspartijen de roep om verandering. En uiteraard vormt de hypotheekrenteaftrek (HRA) opnieuw het speerpunt van de inzet.

## De wal die het schip keert

### HRA

Steeds meer wordt de financiering van de staatskas, de zoektocht naar bezuinigingen en de triple A status van Nederland gekoppeld aan de woningmarkt. Niet voor niets sprak de president van De Nederlandsche Bank, Klaas Knot, zich duidelijk uit over de HRA. Ook AFM-topman, Ronald Gerritse, windt er geen doekjes om en vraagt om een aanpak van de HRA. Binnen de wetenschappelijke instituten van zowel oppositie- als regeringspartijen wordt openlijk gespeculeerd over wijziging van de HRA. En ook de twee grootste banken hebben inmiddels voorstellen voor de HRA. Diverse economen en hoogleraren gingen dit groeiende gezelschap reeds voor. Wie heeft het eigenlijk niet over de HRA? En wat mag je hieruit opmaken? En nog veel prangender is de vraag, wat maakt de consument hieruit op? Niet veel goeds. Het vertrouwen lekt steeds verder weg.

Of het nu het consumentenvertrouwen of de blijkbaar niet te stuiten roep om verandering van de HRA is, de woningmarktproblematiek neemt nu zo'n omvang aan dat de regering met oplossingen moet komen. Het schip moet gekeerd worden. Den Haag moet nu a.s.a.p. met de stakeholders/belangenbehartigers om de tafel om serieus aan een integraal hervormingsplan te werken. Een nieuwe kijk op de fiscale behandeling van de eigen woning moet het rondpompen van overheidsgeld in de toekomst voorkomen. Tussen de huur- en koopmarkt gaapt nog steeds een enorme kloof. De maatregelen van het afgelopen jaar hebben de problemen in de huurmarkt zeker niet

opgelost. Trek vastgelopen bouwprojecten vlot om toekomstige woningschaarste te voorkomen. Uit de cijfers van gemeenten en de prijzen van nieuwbouwwoningen blijkt dat het huidige grondbeleid op de schop moet. De markt én gemeenten komen inmiddels mondjesmaat met mooie initiatieven om vraag en aanbod beter op elkaar te laten aansluiten.

### Heilige graal

Natuurlijk is zo'n integraal hervormingsplan geen heilige graal die alle problemen subiet oplost. Ook mag het geen vaag gegeven blijven waar een ieder zich maar achter verschuilt. Maar het kan wel een manier zijn om de neuzen dezelfde kant op te krijgen en commitment voor de woningmarkt te vragen. Ook van de consument. Want met een goede communicatie en geleidelijke invoering zijn zelfs maatregelen als een mogelijke toekomstige afslanking van de HRA en meer gedwongen aflossen best wel te verkopen. De consument wil nu duidelijkheid.

Het liberale gedachtegoed is een mooi principe; maar laat de maatschappelijke verantwoordelijkheid in dit geval prevaleren. Overheid, grijp in.

Ed Hamming  
Voorzitter VBO Makelaar




**Hoofd- en eindredactie**

Patricia Dieben  
patricia.dieben@vbo.nl

**Advertentieacquisitie**

Iwan Wind  
Iwan.wind@vbo.nl

**Aan dit nummer werkten mee**

Harry Boumeester  
Patricia Dieben  
Ed Hamming  
Hendy van Hoof  
Kor Kasper  
Henk de Kleine  
Onderzoeksinstituut OTB  
Carola Peters  
Ing. Siep Roelfzema  
Johan van de Sande  
Paul-Johan Swank LL.M  
Robert van Til  
Paul de Vries  
Iwan Wind

**Beeldmateriaal**

Bouwfonds Ontwikkeling  
Bouwkennis  
Kadaster  
Nationale Beeldbank  
Stadsontwikkeling Rotterdam  
Tuchtcollege Makelaardij Nederland  
Roger Wouters

**Cover**

Nationale Beeldbank, Barbara Houweling

**Prepress en druk**

Nadorp Druk Poeldijk  
www.nadordruk.nl

**Redactieadres**

'Vastgoed Adviseur'  
Gildeweg 5 A  
2632 BD Nootdorp  
Tel. (070) 392 74 31  
Fax. (070) 310 65 11

'Vastgoed Adviseur' is een uitgave van VBO Makelaar. Voor oplagecijfers, abonnementen, advertentietarieven, verschijningsdata en dergelijke verwijzen wij u naar [www.vbo.nl](http://www.vbo.nl)

Niets uit deze uitgave mag zonder toestemming van de uitgever worden overgenomen of vermenigvuldigd. De uitgever behoudt zich het recht voor aangeboden advertenties zonder opgave van redenen te weigeren.

ISSN: 1384-7635



## Inhoud

**Tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij**

'Je kunt met recht zeggen dat de ontwikkelaar-oude-stijl een bizar businessmodel heeft.' 'Het patroon van: hier komen 2.000 woningen en die zijn in 2020 af, dat gaat nooit meer gebeuren.' Onze gesprekspartners vinden er geen doekjes om.

**Middeninkomens tussen wal en schip**

Wie een woning wil kopen of verkopen, heeft het niet gemakkelijk. Mensen met een middeninkomen; zij hebben het extra moeilijk: zij verdienen (net) te veel om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning en (veel) te weinig voor een koopwoning van een redelijke omvang.

**In deze Vastgoed Adviseur:****No Nonsense**

- 3 De wal die het schip keert

**Actueel**

- 6 Tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij  
14 Miljoenenverliezen nopen tot maatregelen  
18 Nieuw: Tuchtcollege Makelaardij Nederland  
25 Middeninkomens tussen wal en schip

**Columns**

- 11 Bedrijfsmatig Vastgoed: 2012: we gaan een uitdagend jaar tegemoet!  
17 Belastingzaken Ernst & Young: Waardering van woningen; recente ontwikkelingen  
23 Agrarisch Vastgoed: Het geheim van 2012  
31 Onderzoeksinstituut OTB: En de beste wensen voor het nieuwe jaar...  
34 Rabobank Nederland: Mijn (toekomstige) vastgoedwaarde

**Achtergrond**

- 12 Vastgoedmarkt en commentaar VBO Makelaar  
13 Achter de Voorkant  
20 Uit de rechtspraak: Spaarzaam  
32 Makelaar van de Maand: Leunis Makelaars

# dsoppgave

6



## Tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij

Van aanbod naar vraag: iedereen moet om

14



## Gemeenten moeten wennen aan nieuwe werkelijkheid

‘Help, ik ben verslaafd aan grond’

18



## Nieuw: Tuchtcollege Makelaardij Nederland

Efficiënt en transparant

25



## Middeninkomens tussen wal en schip

Verkoop corporatiewoningen; een goed idee?

# Tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij

*Van aanbod naar vraag: iedereen moet om*

*J*e kunt met recht zeggen dat de ontwikkelaar-oude-stijl een bizar businessmodel heeft.' 'Het patroon van: hier komen 2.000 woningen en die zijn in 2020 af, dat gaat nooit meer gebeuren.' Onze gesprekspartners winden er geen doekjes om. De tijd van aanbodgestuurd bouwen is voorbij. Wat een catastrofe is voor de marktpartijen, wordt een feest voor de consument. Want waar vraag en aanbod weer samen moeten vallen, staat die consument centraal.

Inmiddels zijn marktpartijen tot het besef gekomen dat bij het realiseren van woningaanbod een nieuw tijdperk is aangebroken. De omstandigheden dwingen. Banken zitten in zwaar weer en zijn steeds terughoudender met het verstrekken van hypotheekleningen. Projectontwikkelaars zitten met vastgoed dat als een molensteen om de nek hangt. Gemeentes zien hun begrotingen met miljoenen euro's teruglopen, grondposities zijn lang niet meer zo aantrekkelijk als vóór 2008. En de makelaar, die het toch van de transacties moet hebben, wordt vervolgens meegesleurd. Waar ging het fout? En belangrijker: waar is de nooduitgang? Bij het beantwoorden van die vragen geldt – als altijd – de belangrijke stelregel: *follow the money*. Want waar het geld zit, daar ligt de oplossing. En dat geld zit nu vooral bij de consument. En die wil werkelijk

nog wel de knip trekken, maar dan wel op nieuwe voorwaarden: "De klant wil weer serieus genomen worden", aldus Jeroen Hutten, initiatiefnemer van een mogelijke deeloplossing voor de vastgelopen woningmarkt.

## **Bizar**

Jeroen Hutten werkte negen jaar bij één van de grootste projectontwikkelaars van Nederland. Hij stond er met zijn neus bovenop toen de trein van ontwikkelen-oude-stijl vastliep en zich steeds verder vastdraaide. In grote lijnen schetst hij de gebeurtenissen. "Een ontwikkelaar heeft eigenlijk een bizar businessmodel. Zo'n organisatie is als een bakker die tien jaar vooruit meel inkoop. Tien jaar vooruit kochten wij, bij mijn voormalig werkgever, onze grondstoffen. Daarbij gingen we uit van jaarlijks 2,5% opbrengststijging





V.l.n.r. de heren ir. J. Hutten MCD en mr. K.G. Westhoff, directeur Gebiedsontwikkeling

uit de te realiseren nieuwbouw. Vóór de eeuwwisseling was de opbrengst echter veel hoger. Wat je ook bouwde, het werd toch wel verkocht. Dat gaf de legitimatie om steeds verder te gaan. Toen het zo richting 2008 al wat minder ging, werd onmiddellijk geknepen op de bouwkosten. Hier en daar wat verdichten, meer woningen op de grond.

### **“De lijn liep van grond naar ontwikkelaar naar particulier. Ik wil dat omdraaien. We beginnen weer bij die particulier”, aldus Hutten**

Maar in 2009 werd het rendement op de nieuwbouw zelfs negatief en het gat tussen realiteit en prognose werd steeds groter. Tot het knapte.”

#### **Omdraaien**

“Ooit was grond macht, nu is het onmacht geworden.” Zo concludeert Jeroen Hutten. “De lijn liep van grond naar ontwikkelaar naar particulier. Ik wil dat omdraaien. We beginnen weer bij die particulier. Met dat doel ben ik in oktober 2011 met een initiatief onder de naam Nidoo gestart. Een woning is te lang gezien als een beleggingsobject. Nu zien we echter weer duidelijker het primaire belang: aangenaam wonen. Maar wat verstaat iemand daar nu precies onder? Je kunt wel vragen: ‘hoe wil je wonen?’, maar het antwoord begint toch vaak met de locatie. Dan moet iemand wel weten wat er in de

buurt allemaal mogelijk is, zeker als het om nieuwbouw gaat. Nu kennen we in Nederland ‘De Nieuwe Kaart van Nederland’. Met dat digitale instrument hield het Rijk tot 2010 bij welke plannen in Nederland in ontwikkeling waren: wonen, infrastructuur, bedrijventerreinen, alle bestemmings- en streekplannen en nationale plannen zitten erin. Ik

heb al die 7.773 plannen in de website Nidoo.nl opgenomen, waardoor er één zeer groot overzicht ontstaat van wat er gaat gebeuren. De sitebezoeker heeft in een paar klikken een overzicht van de nieuwbouwplannen die er in de directe omgeving spelen. Maar we doen meer.”

#### **Clusteren**

“Consumenten kunnen bij een plan aangeven welke wensen ze hebben. Aan de andere kant kunnen ook gemeentes hun plannen op Nidoo in de spotlights zetten. Zij krijgen zo sneller zicht op de potentie van een bepaald plan. Dus kun je sneller plannen laten varen, als zijnde in deze tijden niet meer relevant. Of je kunt een plan bijsturen en zodanig aanpassen dat het wél kan. Je kunt mensen met koopplannen ook sneller clusteren; liever vijftig mensen met interesse voor één plan, dan tien

plannen in de lucht houden, met voor elk plan minimale interesse.” Inmiddels heeft de gemeente Oss zich als eerste gemeente in Nederland aangesloten bij Nidoo. Het doel dat Jeroen Hutten met Nidoo nastreeft is, zoals hij het zelf noemt: in één keer goed ontwikkelen. “Dan ben je ook af van het ouderwetse patroon van stapels dure brochures produceren om je project aan de man te brengen. Je bent meteen in contact en gesprek met daadwerkelijk geïnteresseerden. Nidoo helpt ontwikkelende partijen om de potentie, en ook de grondwaarde, beter te bepalen. Alle partijen hebben hun rol in het proces: De gemeente geeft aan wat mag, de ontwikkelaar wat kan en de consument wat zij wil.” Bij dit alles werpt Jeroen Hutten echter één vraag op die hij niet zelf kan beantwoorden. “De rol van de gemeentes is interessant. Want die zitten vaak op twee stoelen. Ze zijn soms èn grondbezitter èn zij bepalen op welke locatie gerealiseerd gaat worden. Nidoo geeft hen het instrument om te bepalen waar de meeste potentie is. Maar hoe eerlijk kunnen zij in die afweging zijn?”

#### **Gemeentelijke regie**

Namens de gemeente Rotterdam neemt Koen Westhoff, directeur Gebiedsontwikkeling van Stadsontwikkeling Rotterdam, ons graag mee in de overwegingen die in zijn stad gemaakt worden. “Hoe eerlijk wij zijn? Wel, ook



continu hoe de stad ervoor staat, kijken scherp naar de bouwproductie. Al sinds 2008 zitten we dus met alle partijen geregeld om de tafel, om te kijken hoe we gezamenlijk de vraaguitval kunnen opvangen. Zou bijvoorbeeld een woningcorporatie opvang kunnen zijn voor een projectontwikkelaar? Wat kunnen financierende partijen als de Rabobank of de ABN Amro betekenen? En: wat is het programma van afzet? Wat is nu het beste om in de markt te zetten? Wat moeten we wel en wat niet in de lucht houden? Zo krijgen we gezamenlijk inzicht in locaties waar de afzet op orde is, welke woontypologie gewenst is. En bepalen we samen welke projecten naar achteren geschoven en wat naar voren gehaald kan worden. Programma's worden omgegooid: Waar kunnen we van appartementen overstappen naar grondgebonden woningen? Moeten we appartementen van terrassen voorzien? Natuurlijk kost die bijsturing alle partijen heel veel geld als het plan deels overboord moet. De ontwikkelaar heeft kosten gemaakt. Het kost de gemeen-

wij hebben er geen baat bij om te ontwikkelen op een locatie waar geen afzet te verwachten is. Dat is een luxe die we ons echt niet meer kunnen veroorloven. In 2008 constateerden wij in Rotterdam al dat de zaken uit de hand gingen lopen. Wij en ook projectontwikkelaars

kwamen in de problemen. Dan stokt de stad en dat moeten we niet hebben. Nu hebben we het Rotterdamse Platform Marktsector, een mooi initiatief. We hebben elke zes weken overleg met een grote vertegenwoordiging van Rotterdamse ontwikkelpartijen. We kijken





te geld, omdat bijvoorbeeld grondopbrengsten wegvallen. Wij hebben daarbij al 200 miljoen euro verlies genomen, sommige ontwikkelaars kregen vergelijkbare klappen. Desondanks zijn de ontwikkelaars erg blij met die regie, die gezamenlijke switch van aanbodgericht naar vraaggericht.”

### Anders ontwikkelen

De overeenkomst tussen wat Nidoo nastreeft en wat de regie van de gemeente Rotterdam beoogt, is opmerkelijk, zo beaamt Koen Westhoff. “De essentie is dat we het gezamenlijk over alle plannen hebben. De afzonderlijke plannen waren toch niet meer los te trekken. Dus hebben ook wij verder gekeken dan onze eigen grondpositie. Een mooi voorbeeld daarvan is de beslissing die we genomen hebben bij de ontwikkeling van Park 16Hoven. Die is voorzien op onze eigen grond, maar die fasen we nu uit. En minder kostbare programma’s, waar we nog wel afzet verwachten, trekken we naar voren. Dan krijg je het kleinere geld eerder binnen en het grote geld



een krul op zeven meter hoogte. Dat hebben we ooit wel letterlijk zo voorgescreven. Maar nu beperken we ons tot de grote lijnen. En we richten ons meer en meer op een nieuw soort beweging. Je ziet steeds meer mensen met een soort rudimentair idee van: ‘Als ik dit of

**“Wat in elk geval nooit meer gaat gebeuren: grootschalige masterplannen. Het patroon van: hier komen 2.000 woningen en die zijn in 2020 af, dat is passé”, aldus Westhoff**

komt dan, hopelijk, later. Zo doen we het ook in Rotterdam Central District, dat onze moneymaker had moeten zijn. Daar geloven we nog steeds heilig in, zeker nu de HSL er is. Toch hebben we ook daar twee locaties van de gemeente achter in de tijd geplaatst. Oftewel, we nemen ons verlies om anderen ontwikkelkracht te geven. Niemand kan zeggen dat we alleen ons eigen ding doen. Met z’n allen zijn we meer dan ooit gefocused op de vraag. Maar de hamvraag is: hoe gaat die zich ontwikkelen? Dat weet eigenlijk niemand echt. Wat in elk geval nooit meer gaat gebeuren: grootschalige masterplannen. Het patroon van: hier komen 2.000 woningen en die zijn in 2020 af, dat is passé. Zo ook een voorschrift als: Belgische dakgoten met

dat huis nou op die plek zou kunnen krijgen, dan wil ik dat wel. Dan wil ik daar zelfs nog wel enige tijd op wachten ook.’ De woonwens blijft. En veel mensen hebben om zich heen gemeenschappen van min of meer gelijkgestemden. Als je daar op weet te focussen, dan zijn er echt nog wel straatjes te realiseren. Het interessante is dat we de komende tijd anders gaan ontwikkelen.”

### Informatie = key

Koen Westhoff poneert dat grootschalige projecten verleden tijd zijn. Het is zoeken naar ‘de kleine pareltjes’. De directeur Gebiedsontwikkeling noemt als voorbeeld het gemeentelijke initiatief ‘Klein Maar Fijn’ met zo’n 300.000 m<sup>2</sup> vrij te ontwikkelen locaties, verspreid

over de stad. “Kleine ontwikkelingen, waar bewoners en ontwikkelaars naar elkaar toekruipen. Zo heeft in de Rotterdamse Gaffelstraat een corporatie een clubje mensen verenigd. De corporatie organiseert de afzet. Het komt rond, zij het allemaal op veel kleinere schaal dan voorheen. Zo lukt het wèl om bijvoorbeeld in Spangen zogenaamde Kluswoningen af te zetten. Als je mensen maar heel veel vrijheid biedt. Bij de Gravendijkwal was die vrijheid al iets minder en meteen zag je dat het lastiger werd. De opgave wordt nu dus veeleer: hoe vind en verenig je gelijkgestemden? De betere makelaar beweegt daarin mee. Zij kennen een buurt, hebben heel veel informatie op het niveau van huizenzoekers. Die informatie hebben wij hard nodig. Zelf hoor ik wel geluiden dat makelaars hierin nog wat te langzaam bewegen, ze zitten nog te veel in de hoek van de transactie. Dan ben je als makelaar eigenlijk al te laat. Je moet in een eerder stadium met de juiste groepen geïnteresseerden aan tafel komen, precies zoals de ontwikkelaars dat nu ook doen. Zo moet iedereen anders gaan denken en doen, ook de makelaar die nog een toekomst wil hebben. Die verandering: dat is ook wel weer het mooie van deze tijden.”

*Tekst: Henk de Kleine*

*Beeld: Stadsontwikkeling Rotterdam*



Kijk voor alle opleidingen  
en cursussen voor de  
vastgoedprofessional op  
[www.makelaarsopleidingen.nl](http://www.makelaarsopleidingen.nl)

**Beroepsopleiding Makelaars BV**

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

email [info@bombv.nl](mailto:info@bombv.nl)



BEROEPSOPLEIDING  
MAKELAARS B.V.

De speculaties over de toekomst zijn in volle gang. Wat 2012 ons zal brengen, is nog grotendeels ongewis, maar ik voorzie dat drie belangrijke trends dit jaar bepalend zullen zijn voor ons werk als makelaar/taxateur in bedrijfsmatig vastgoed.

## 2012: we gaan een uitdagend jaar tegemoet!

Allereerst is daar natuurlijk de kantorenleegstand. Iedereen heeft het over de vele meters leegstaand kantooroppervlak, maar de problematiek is natuurlijk veel groter. De cijfers met betrekking tot het winkel- en bedrijfsaanbod kennen we misschien niet zo expliciet, maar ook die sluiten niet aan bij de behoefte in de markt. Een goede typering van het aanbod komt van DTZ Zadelhoff: daar introduceerde men de begrippen 'kansrijk', 'kanshebbend' en 'kansarm' (kantoor)vastgoed. Die termen zouden we moeten hanteren in alle categorieën vastgoed. En dan kan kansarm vastgoed zomaar kansloos zijn. Maar hoe gaan we dat waarderen? En hebben we de moed om dat vast te leggen in onze rapporten? Als er wordt gesproken over 'grondwaarde' en er moet gesloopt worden; wat moeten we dan doen als het vastgoed op erfpachtgrond staat? Dan is er wellicht sprake van een negatieve waarde. Dat zou een primeur voor 2012 zijn! En wordt de WOZ-waarde dan – misschien na behandeling van het bezwaarschrift – ook 'even' bijgesteld? Kortom: er is werk aan de winkel voor ons als makelaar/taxateur!

### Economie en financiering

Naast (en tegelijk mét) de leegstandsproblematiek hebben we ook nog Solvency II en Basel III. In financieringsland zijn er grote struikelblokken te nemen. Een aantal daarvan zijn van macro-economische aard, waardoor ze zich buiten onze invloedssfeer bevinden. Probleem is dat alle banken aan de – strenge – Europese regels moeten (gaan) voldoen, en dat zal niet meevalen. De hypothecaire kredietverstrekking kan hierdoor in belangrijke mate worden geblokkeerd. Het ziet ernaar uit dat bedrijfsfinanciering dan wel eens heel moeilijk kan worden. De politiek moet nog flink boodschappen gaan doen, en voor ons is het de vraag waarmee de politici thuishouden. Er zal immers grondig moe-

ten worden nagedacht over de financiering van vastgoed, en de uitgangspunten voor die financiering zullen wellicht marktbepalend worden. Leegstand moet in veel gevallen worden vertaald in afboeken, en dat veroorzaakt mogelijk waardedalingen in de brede zin des woords. Ook voor het andere (verhuurde) vastgoed! Zomaar geld parkeren in vastgoed behoort nu echt wel tot het verleden.

### Ethiek

En dan is er nog de kwestie van ethisch handelen. Na de ontdekking van vele fouten in de recente afgelopen jaren heeft de sector nu weer oog – nee; móet er oog zijn – voor een verantwoordelijke wijze van handelen. We zullen flink aan de slag moeten in 2012, en de basis daarvoor is een gezond en deskundig oordeel. Met onze werkwijze moeten we vertrouwen uitstralen, want alleen op die manier kunnen we het vertrouwen krijgen van onze klanten.

Ik ben ervan overtuigd dat 'vertrouwen' in alle opzichten hét sleutelwoord is voor het komende jaar. Niet alleen als het gaat om de relatie tussen makelaar/taxateur en opdrachtgever, maar ook op de diverse bestuurlijke niveaus.

Op velerlei gebied moet er heel wat gaan gebeuren dit jaar. Dat is fantastisch, want dat biedt ons de mogelijkheid om te laten zien wat we waard zijn. Inspelen op de ontwikkelingen en de – vaak veelbelovende – veranderingen; daar gaan we voor in dit nieuwe jaar.

Ik wens u een succesvol, maar bovenal gezond 2012 jaar toe!

**VBO**  **MAKELAAR**  
BEDRIJFSMATIG

*Ing. Siep Roelfzema*  
voorzitter sectie Bedrijfsmatig Vastgoed

## Corporatie moet 75% woningen aanbieden

Woningcorporaties worden verplicht driekwart van hun woningvoorraad aan hun huurders te koop aan te bieden. Het wetsvoorstel ligt nu voor advies bij de Raad van State waarna het ingediend zal worden bij de Tweede Kamer. Met dit voorstel geeft minister Spies uitvoering aan het regeerakkoord. Via deze maatregel hoopt de regering-Rutte de sociale huursector wat te verkleinen. Tegelijk zou de verkoop de corporatiesector meer armslag geven om te investeren. Door de economische crisis is de verkoop van corporatiewoningen echter flink teruggevallen.

Met dit wetsvoorstel krijgen huurders het recht om hun huurwoning tegen een redelijke prijs over te nemen. Het geeft hen meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. De huurder moet wel minstens al een jaar een woning huren van een corporatie. De prijs ligt op 90% van de WOZ-waarde. Corporaties zouden vooral ouderenwoningen, woningen die ingrijpend worden gerenoveerd, studenten- en sloopwoningen buiten de aanbiedingsplicht mogen houden.

### Corporaties fel tegen

De corporatiesector is in alle staten. 'Een zeer onverstandig besluit', reageert voorzitter Marc Calon van de branchevereniging Aedes in het FD. 'Wij zijn niet principieel tegen verkoop aan huurders. Maar waar het ophoudt, is als de huurder het recht krijgt om uit te maken welke woning wij moeten verkopen. Zo kunnen wij geen strategisch voorraadbeheer meer voeren.'

Corporaties krijgen de mogelijkheid af te wijken. Zij kunnen een lager percentage van hun woningvoorraad aanbieden volgens speciale regels en met speciale toestemming van minister Spies van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. Gaan ministerraad, Raad van State en Kamer hiermee akkoord, dan stappen de corporaties naar de rechter, aldus Calon in het FD. 'Dan gaan we procederen, tot aan het Europees Hof in Luxemburg.'

### Commentaar VBO Makelaar

*Deze maatregel heeft direct gevolgen voor de koopmarkt. Als er teveel huurwoningen tegen zeer gunstige voorwaarden te koop worden aangeboden, dan neemt de druk toe op koopwoningen die in een zelfde klasse vallen. Dat betekent dat er nog meer aanbod komt en dat komt de markt niet ten goede. Ook is de vraag of dit de problemen in de wijk verbetert. Gemeenten trekken in deze nu vaak samen op met corporaties. In de nieuwe situatie moeten gemeenten dan met particulieren en VVE's gaan samenwerken. Zij vrezen dat dit het proces van groot onderhoud zal bemoeilijken.*

## 52.500 nieuwe woningen in 2013

### Prognoses gereedmeldingen 2011 t/m 2013 naar soort woning (aantallen)

Jaar	Totaal	Huur	Koop
2011	60.000	19.000	41.000
2012	54.000	17.000	37.000
2013	52.500	16.000	36.500

Bron: BouwKennis i.s.m. Rom Bult, januari 2012

## NHG-lening gewild in onzekere tijden

In 2011 hebben in totaal 136.500 huishoudens de aankoop of verbetering van hun woning gefinancierd met Nationale Hypotheekgarantie (NHG). Ongeveer 98.000 garanties hadden betrekking op de aankoop van een woning. Daarnaast hebben ongeveer 33.000 huishoudens een lening met NHG afgesloten voor de verbouwing van hun woning.

### Toename aanspraken op NHG

In 2011 hebben ongeveer 2.000 huishoudens, vanwege een gedwongen verkoop met verlies, een beroep gedaan op NHG. Dat is ongeveer de helft meer dan in 2010 (1.331). (Echt)scheiding (50%) en werkloosheid (20%) zijn de belangrijkste oorzaken. Het toenemende beroep op NHG is grotendeels toe te rekenen aan de prijsdaling van woningen. Daarnaast is voor een deel sprake van een volume-effect, vanwege het feit dat afgelopen jaren meer leningen met NHG zijn verstrekt.

Ondanks de gedaalde huizenprijzen ligt in 2011 het gemiddelde verlies per woning met circa 34.000 euro op hetzelfde niveau als vorig jaar. Dit is mede het gevolg van het met de geldgevers gevoerde beleid gericht op het zo veel mogelijk beperken van de omvang van de restschuld. Hieronder valt ook het bevorderen van onderhandse verkoop in plaats van verkoop via de veiling. Zo vond in 2011 nog slechts 25% van de verkopen plaats via de veiling. In 2008 was dat nog 50%.

### Waarborgfonds verder versterkt

Het NHG-waarborgfonds, waaruit de verliesdeclaraties worden betaald, is in 2011 toegenomen met 87 miljoen naar in totaal 730 miljoen euro. Daarbij zijn de verliezen over 2011 ruimschoots gecompenseerd door de premie-inkomsten in verband met nieuwe garanties. Voor 2012 wordt rekening gehouden met een verdere toename van het aantal verliesdeclaraties.

Ook worden minder nieuwe garanties verwacht, onder meer vanwege de aangekondigde verlaging van de NHG-kostengrens van 350.000 naar 320.000 euro per 1 juli 2012. Mede door de verhoging van de premie voor nieuwe garanties vanaf 1 januari 2012 (van 0,55% naar 0,70%) wordt ook voor 2012 een positief resultaat verwacht.

### Commentaar VBO Makelaar

Met deze cijfers wordt het nut van NHG opnieuw bewezen: 65% koos voor een NHG-hypothek. In deze economische omstandigheden kiezen consumenten en geldverstrekkers duidelijk voor meer zekerheid. Ook het feit dat zoveel huishoudens bij een verbouwing gebruik hebben gemaakt van de NHG is prima. Helaas mogen verbouwingskosten niet meer in de hypotheek worden meegenomen volgens de Gedragscode Hypothecaire Financiering. Dat werpt een extra belemmering op voor de verkoop. Maar ook is de kans groter dat woningen in oudere wijken steeds verder verpauperen. Dat kan niet de bedoeling zijn van deze regering. Ten slotte is het een goede zaak dat gedwongen verkopen zo veel mogelijk via onderhandse verkoop plaats vindt en niet via een executieveiling. Dit zal de verliezen ongetwijfeld beperken.

## AFM dwarsboomt ruimere leennorm

Tweeverdieners met lagere inkomens zouden onder de nieuwe regels van de Nationale Hypotheekgarantie (NHG) vanaf 1 januari tot ruim 33.000 euro meer kunnen lenen voor een woning. Deze norm is berekend door het NIBUD en goedgekeurd door het Kabinet. De Autoriteit Financiële Markten (AFM) heeft hier echter een streep doorheen gezet en dreigen de banken met een boete. De AFM vindt de verruiming niet verantwoord en zijn geen voorstander omdat volgens hen er te veel financiële risico's aan kleven voor de mensen die een hypotheek afsluiten. De Rabobank zal de lijn van de AFM volgen, zo vertelt een woordvoerder. Ook ABN AMRO, Ing, Obvion, Woonfonds Achmea en de Bank of Scotland volgen de AFM. Inmiddels heeft het NIBUD in het NRC aangegeven 'verbaasd' te zijn en te stellen 'dat tweeverdieners worden benadeeld'. Ook directeur Karel Schiffer van het Waarborgfonds Eigen Woningen zegt 'plaatsvervangende schaamte te hebben'. Maar ook de NVB ageert nu tegen de AFM en beticht de toezichthouder op de hypotheekmarkt ervan 'haar bevoegdheden te overschreden en onrust op de woningmarkt te creëren'.

### Commentaar VBO Makelaar

Het is verbazingwekkend dat maandenlang overleg schijnbaar zo makkelijk door één partij opzij geschoven kan worden. De AFM heeft toch bij het overleg hierover gezeten? Helemaal schrijnend is dat hypotheekadviseurs van niets afwisten en hun klanten adviseerden tot 1 januari te wachten. Die krijgen nu alsnog het deksel op de neus. Dit zorgt opnieuw voor onrust en verdere afbrokkeling van het consumentenvertrouwen. Dit is wel het laatste waar de woningmarkt op zat te wachten. Er moet nu snel en duidelijk helderheid komen over dit specifieke punt. Wat kan en mag de consument verwachten?



## Achter de Voorkant

### Nieuw Leyden, Leiden

Nieuw Leyden is een nieuwe woonwijk in het noordelijk deel van Leiden op loopafstand van de historische binnenstad. Initiatiefnemers zijn de gemeente Leiden en woningcorporatie Portaal. In de wijk worden 430 woningen gebouwd via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) en 127 woningen via consumentgericht bouwen. De overige woningen zijn appartementen. Daarnaast is er ruimte voor hoogbouw met in de plint bedrijfsruimten. Ten slotte wordt in een bestaand stadion een bedrijfsverzamelgebouw ontwikkeld met horeca, vergader- en expositieruimten. 20% van het aanbod is sociale woningbouw.

Bij de CPO-woningen worden gezamenlijke parkeerkelders onder de woonblokken gerealiseerd. Daarnaast worden de straten grotendeels autovrij ontworpen. De bewoners hebben veel ontwerp-vrijheid gekregen met weinig randvoorwaarden. Bovendien was het niet noodzakelijk de ontwerpen voor te leggen aan de Welstandscommissie.

De via consumentgericht bouwen ontwikkelde woningen, zijn in te delen in vijf stijlen: romantiek, modern, statig, klassiek en schuivende panelen. Binnen een stijlfamilie was er vervolgens weer keuze uit diverse soorten bakstenen, dakkapellen, uitbouwen, dakterrassen, ramen en de indeling van de woning. Inmiddels is een groot deel van de woningen en straten opgeleverd.

# Gemeenten moeten wennen aan nieuwe werkelijkheid

*‘Help, ik ben verslaafd aan grond’*

Veel gemeenten zijn verslaafd aan hun grondbedrijven. Of beter gezegd, dat waren zij. Nu de geldbron opdroogt, ondergaan ze een pijnlijk afkickproces. Er zijn wel alternatieven, maar de overgang naar een nieuwe strategie doet pijn.

Wat gebeurt er als gemeentebestuurders niet aanvoelen wat zich op de woningmarkt afspeelt? Als ze zich vastklampen aan onrealistische groeicijfers en ook niet van hun geloof zijn af te brengen dat de verkoop van woningen en bedrijventerreinen na een tijdje wel weer zal aantrekken?

## Apeldoorn

Apeldoorn kent het antwoord. In enkele jaren tijd zag de relatief rijke gemeente haar financiële reserves dalen tot een riskant niveau. In november klopte de gemeente bij de provincie aan om optioneel te praten over preventief toezicht. Dit kan uiteindelijk leiden tot de artikel-12-status. De lasten worden dan verdeeld over de andere gemeenten.

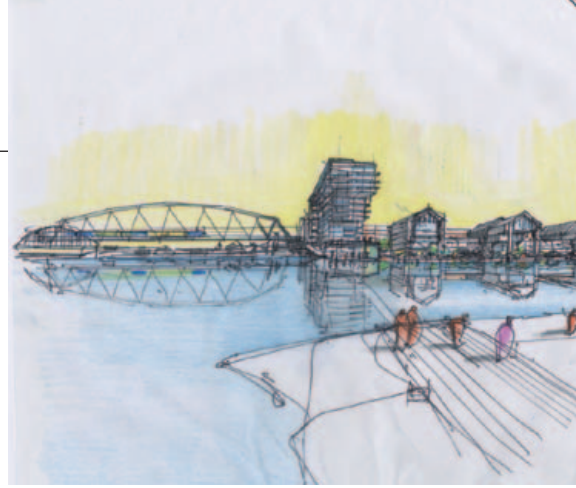
“We moeten rekening houden met een substantiële vermindering van het aantal te bouwen woningen. Dat betekent dat grond die we, vaak op de top van de markt hebben gekocht, onbebouwd blijft. Dat gaat ons mogelijk tientallen miljoenen extra kosten”, zei wethouder Fokko Spoelstra bij de aankondiging van dit besluit. Hoeveel miljoenen de stad in totaal zal mislopen, is nog niet helemaal duidelijk. Eerst was sprake van 30 miljoen euro, begin 2011 verdubbelde dat naar 68 miljoen en inmiddels wordt er rekening gehouden met 200 miljoen euro.

Om het ‘lek’ boven water te krijgen stelde de gemeente een onderzoekscommissie in. Al tijdens de eerste verhooren bleek dat bestuurders niet het idee hadden dat de ingezakte markt voor koopwoningen ook Apeldoorn zou raken. Voor de jaren 2009-2011 was gerekend op een jaarproductie van zo’n 900 nieuwe koopwoningen. Toen dat getal werd bijgesteld was de schade al aangericht. Ambtelijke informatiekanaalen waren verstopt en ook het college zelf negeerde de signalen die een andere richting uitwezen. Bestuurders vertrouwden op globale, regionale behoeftes van de provincie.

Grondaankopen door de steden 2001-2011, percentage ontwikkeld en in portefeuille in mei 2011

Steden in	Aangekocht in 1.000 m <sup>2</sup>	Ontwikkeld	In portefeuille in 1.000 m <sup>2</sup>
G7	76.071	52%	36.650
G4	7.042	66%	2.364
G32	69.029	50%	34.286
Randstad	20.031	59%	8.127
Intermediaire zone	39.126	47%	20.873
Periferie	16.913	55%	7.654

Bron: Kadaster, Analyses t.b.v. Handreiking Herstructurering Woningbouw G32, augustus 2011.



## Rapport Deloitte

In 2010 bleek al dat veel gemeenten er niet florissant voorstaan, toen Deloitte in het rapport 'Financiële effecten vastgoedcrisis bij gemeentelijke grondbedrijven' de problemen inventariseerde. In de in september 2011 verschenen update werd een bedrag van 2,9 miljard euro aan gemeentelijke verliezen op ruimtelijke plannen genoemd. Het provinciale overlegorgaan dat toezicht houdt op de gemeentefinanciën (het Vakberaad) schat de verliezen inmiddels op 3,5 miljard euro. Van de 415 gemeenten zouden er 64 (= bijna 15%) in de financiële gevarenszone kunnen komen. De status artikel-12 gemeente ligt op de loer.

Over 2010 moeten de gemeenten op bouwgrondexploitaties een verlies nemen van 760 miljoen euro. Voor 2011 worden de financiële effecten pas zichtbaar, als de provincies de jaarrekeningen gaan beoordelen. Minister Schultz van

Straks kunnen we nauwelijks nog kosten aan grondexploitaties toerekenen, denk aan 'rood voor groen' e.d. Maar het is volgens mij ook niet nodig de ruimtelijke ambities op te geven. We moeten blijven streven naar gemengde woonwijken met sociale woningbouw erin, stadsvernieuwing en transformaties van oude bedrijventerreinen. Zaken die normaal gesproken uit de grondopbrengsten worden gefinancierd."

Veel gemeenten beraden zich. Als actief grondbeleid minder voor de hand ligt, verschuift de aandacht bijna automatisch in de richting van marktpartijen. Accentverlegging van actief naar facilitair grondbeleid, was ook één van de stellingen die Van der Krabben verdedigde in zijn oratie. "Gemeenten kunnen ook kijken naar het instrument van de stedelijke herverkaveling. Of ze kunnen wel grond verwerven, maar niet zelf ontwikkelen. Het idee dus dat je grond

euro) ging de gemeente reeds in 2007 een joint-venture aan met Bouwfonds Ontwikkeling. Hans Slappendel, directeur Projecten Bouwfonds, ziet de inzet van de OZB als een bruikbaar instrument om een project over de streep te trekken. "Op de totale exploitatie lijkt het een klein bedrag, maar het werkt toch als een hefboom. Zonder de OZB was de ontwikkeling niet mogelijk geweest. Ik begrijp daarom ook eerlijk gezegd niet waarom het nog maar zo weinig wordt toegepast."

*Tekst: Robert van Til*

*Beeld: Bouwfonds Ontwikkeling*

**“Als het niet meer mogelijk is om met de winst op de gebiedsontwikkeling goede kwaliteit te realiseren – omdat de steden in financiële problemen komen – raakt dat de basis van onze ruimtelijke ordening”, aldus Van der Krabben**

Haegen (Infrastructuur en Milieu) relateerde het rapport met de opmerking dat in 2011 slechts drie gemeenten een aanvullende uitkering in het kader van artikel-12 hebben aangevraagd.

## Zelf niet meer ontwikkelen

Erwin van der Krabben, hoogleraar Vastgoed- en locatieontwikkeling aan de Radboud Universiteit te Nijmegen, noemt de reactie van Schultz nogal kortzichtig. "Ze schuift het nu af met als argument: dat is het probleem van de gemeenten. Het bevreemdt me ook dat de Tweede Kamer dit aan zich voorbij laat gaan. Volgens mij is er wel degelijk iets aan de hand. Het ruimtelijke ordeningsstelsel is er altijd op gericht geweest om met de winst op de gebiedsontwikkeling goede kwaliteit te realiseren. Als dat niet meer mogelijk is – omdat de steden in financiële problemen komen – raakt dat de basis van onze ruimtelijke ordening.

veilig stelt voor een ontwikkelaar en niet zelf de nek in de strop van het ontwikkelen stopt. Steeds meer gemeenten gaan die kant op. In de Verenigde Staten stelt de overheid ook een globaal Masterplan op en nodigt vervolgens de private sector uit om met initiatieven te komen voor deelprojecten. Daar reageren dan vooral de kleine bouwende ontwikkelaars op. Die grootschalige integrale plannen zie je ook niet in andere Europese landen. Die zijn kenmerkend voor Nederland."

## Creativiteit

Soms is er ook enige creativiteit nodig om projecten van de grond te tillen. Zo besloot de gemeente Nijmegen de opbrengsten van de OZB gedurende een aantal jaren te laten toevloeien aan de exploitatie van het project Waalfront. De aanleg ging dit jaar van start. Voor de grondexploitatie (zo'n 270 miljoen

## Miljoenenverliezen nopen tot maatregelen

Veel steden hebben reeds maatregelen genomen. Plannen worden geschrapt, aangepast; reeds verworven grond afgewaarderd. De 'Handreiking stedelijke herprogrammering woningbouw' ([www.nicis.nl](http://www.nicis.nl)) bevat een uitgebreide lijst met risicoreducerende en prijsverlagende constructies en andere verbetervoorstellen.

Het instituut Nicis becijferde dat de 20 grote en middelgrote steden gezamenlijk 900 miljoen euro afboeken:

- Amsterdam mist ongeveer 1 miljard aan inkomsten.
- Rotterdam heeft in het verleden 30 miljoen per jaar aan haar grondbedrijf verdiend, nu is er een negatieve exploitatie van 70 miljoen.

Andere gemeenten met forse verliezen zijn:

- Apeldoorn (verlies tot 200 miljoen),
- Tilburg (84 miljoen),
- Breda (62 miljoen),
- Maastricht (55 miljoen),
- Enschede (40 miljoen).



**Wij beschermen de vastgoedmakelaar  
en zijn of haar dienstverlening...**

**Specialist in  
aansprakelijkheids-  
verzekeringen voor o.a.**

- Assurantie-  
intermediairs,  
hypotheek-, krediet-  
en pensioenadviseurs
- Makelaars, beheerders  
en taxateurs in  
onroerende zaken
- Advocaten, notarissen,  
accountants en  
belastingadviseurs

**AANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERINGEN VOOR MAKELAARS IN VASTGOED**

Net zoals u zijn wij specialist. Al ruim 25 jaar zijn wij onafhankelijk makelaar in aansprakelijkheidsverzekeringen. Hierdoor kunnen wij u een optimale bescherming van de continuïteit van uw bedrijf bieden, zodat u kunt blijven doen waar u goed in bent: makelen.

**...dat houden wij zo**

[WWW.SCHOUTENINSURANCE.COM](http://WWW.SCHOUTENINSURANCE.COM)

's-Gravenweg 431, 3065 SC Rotterdam, T. 010 288 49 00







De wijziging van de heffingsgrondslag voor woningen in verschillende belastingwetten (met ingang van 2010) houdt de Haagse gemoederen flink bezig. Was de maatstaf tot 2010 doorgaans de waarde in het economische verkeer, nu wordt vanuit praktisch oogpunt aangesloten bij de WOZ-waarde.

## Waardering van woningen; recente ontwikkelingen

### Waardering van verhuurde woningen

Voor box 3 en de schenk- en erfbelasting geldt nu voor particulier verhuurde woningen als heffingsgrondslag de WOZ-waarde, gecorrigeerd voor het waardedrukkende effect van de verhuurde staat. Deze correctie is afhankelijk van de hoogte van de jaarhuur. Tot 2010 werd de waarde van verhuurde woningen in het economische verkeer veelal bepaald op 10 tot 15 maal de jaarhuur. CDA-Kamerleden Omtzigt en Van Bochove menen dat de nieuwe heffingsgrondslag – welke met ingang van 2012 ook geldt voor (langdurig) verpachte woningen – tot ‘een extreme belastingverhoging’ voor particuliere woningverhuurders leidt en hebben Kamervragen gesteld.

Staatssecretaris van Financiën Weekers wil particuliere verhuurders echter niet tegemoet komen, aangezien er volgens hem geen eenduidige waarderingsrichtlijn voor verhuurde woningen bestaat. Indien de nieuwe regels leiden tot een hogere waarderingsgrondslag (en dus belastingdruk) van verhuurde woningen, dan zijn deze woningen in de ogen van de staatssecretaris tot 2010 wellicht te laag gewaardeerd. Belastingnavordering sluit de staatssecretaris dan ook niet uit, tenzij de hogere waardering van verhuurde woningen slechts zijn oorzaak vindt in de per 2010 gewijzigde wettelijke waarderingsregels.

### Waardering serviceflats

Daarentegen heeft de staatssecretaris wel goedkeurend beleid gepubliceerd over de waardering van serviceflats. De waarde in het economische verkeer van serviceflats is over het algemeen immers lager dan de WOZ-waarde, aangezien bij de vaststelling van de WOZ-waarde geen rekening is gehouden met de aan serviceflats gerelateerde waardedrukkende verplichtingen om persoonlijke diensten af te nemen. Daarom mogen serviceflats voor de erfbelasting worden gewaardeerd op de waarde in het economische verkeer ten tijde van overlijden van de eigenaar, mits deze waarde ten minste 30% van de WOZ-waarde afwijkt. Deze

goedkeuring geldt overigens alleen bij overlijden van een serviceflateigenaar in 2010 of 2011, aangezien de waardedrukkende verplichtingen vanaf 2012 bij de vaststelling van de WOZ-waarde van serviceflats moet worden meegenomen.

### Keuze voor laagste WOZ-waarde voor erfbelasting

Ten slotte heeft de Tweede Kamer bij de behandeling van het Belastingplan 2012 een amendement aangenomen van Kamerlid Schouten (Christenunie), het politieke talent van 2011. Ingeval vanaf 2012 een woning wordt verkregen van een erflater, dan mogen erfgenamen kiezen om de woning voor de erfbelasting te waarderen op de WOZ-waarde van het overlijdensjaar van de erflater (hoofregel) óf op de WOZ-waarde van het jaar daarop. Overigens hebben erfgenamen nog een derde mogelijkheid: verzoeken om een nieuwe WOZ-beschikking voor het overlijdensjaar waartegen bezwaar kan worden gemaakt.

Het amendement Schouten heeft gevolgen voor een grotere groep belastingplichtigen dan alleen voor de verkrijgers van een woning uit een nalatenschap. De keuzemogelijkheid wordt namelijk gefinancierd door een verlaging van de tariefschijfgrens voor de schenk- en erfbelasting met 3.000 euro. Dit betekent dat een mogelijk erfbelastingvoordeel als gevolg van de keuzeregeling alsnog wordt beperkt. Hierdoor is er in feite sprake van een sigaar uit eigen doos.



**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

Paul-Johan Swank LL.M  
paul-johan.swank@nl.ey.com  
Ernst & Young Belastingadviseurs LLP

# Nieuw: Tuchtcollege Makelaardij Nederland



Een efficiënt werkend tuchtcollege, dat deskundig en transparant is én dat openstaat voor alle organisaties binnen de makelaardij en de taxatiewereld. Dat was het doel dat VBO Makelaar en SCVM, de initiatiefnemers van het Tuchtcollege Makelaardij Nederland, voor ogen stond. Op 1 januari is het nieuwe tuchtcollege van start gegaan. Voorzitter van het tuchtcollege mr. Christo Hensen en VBO-directeur Hans van der Ploeg leggen uit waarom het voor alle partijen interessant is om zich aan te sluiten.

Christo Hensen is vice-president van de Rechtbank Den Haag, waar hij zich voornamelijk bezighoudt met octrooirechtspraak. Hij was al voorzitter van het VBO Tuchtcollege en is onlangs benoemd tot voorzitter van het nieuwe college. Hensen: "Tot voor kort werden klachten behandeld door het Tuchtcollege van VBO Makelaar en de Commissie van Beroep

Die onafhankelijkheid was er in het verleden ook al, maar ze wordt nu nog duidelijker. Iedere schijn van partijdigheid wordt op deze manier vermeden én het leidt tot eenduidigheid."

Van der Ploeg: "De makelaars- en taxateurorganisaties geven aanzienlijke geldbedragen uit aan tuchtrecht. Op zichzelf is dat een goede zaak, want ik

## Christo Hensen (59), Vice-president Rechtbank Den Haag

Mr. Hensen begon zijn carrière als wetenschappelijk medewerker en universitair docent te Amsterdam (VU), Den Haag en Leiden. Sinds 1993 is hij werkzaam bij de Rechterlijke macht (handelssector en strafsector). Mr. Hensen was werkzaam bij de onteigeningskamer en maakt tegenwoordig deel uit van de octrooikamer.

### Nevenfuncties:

Mr. Hensen was voorzitter van de Notariële klachtencommissie. Van 2004 – 2011: voorzitter van het VBO Tuchtcollege. Vanaf januari 2012: Voorzitter Tuchtcollege Makelaardij Nederland.

**“De voordelen zijn duidelijk: het nieuwe Tuchtcollege kan veel efficiënter – en dus sneller – werken, en het heeft een onafhankelijke positie”, aldus Hensen**

van de SCVM. Veelal kwamen ze eerst terecht bij het Tuchtcollege en moest daarna de Commissie van Beroep zich alsnog over de zaak buigen. Dat was niet efficiënt. Daarom hebben we besloten om beide organen op te heffen en de hele klachtenbehandeling van VBO Makelaar en SCVM onder te brengen bij het nieuwe Tuchtcollege Makelaardij Nederland. De leden van VBO Makelaar hebben in juni 2011 ingestemd met dat voorstel. De voordelen zijn duidelijk: het nieuwe Tuchtcollege kan veel efficiënter – en dus sneller – werken, en het heeft een onafhankelijke positie ten opzichte van de brancheorganisatie en de SCVM.

hecht veel waarde aan handhaving van en controle op kwaliteit. Maar door de oprichting van één branchebreed tuchtcollege kunnen we onszelf veel geld besparen. Immers: alle betrokken partijen kunnen zich aansluiten: de NVM, VastgoedPRO, maar ook VastgoedCert en de Nederlandse Vereniging van Rentmeesters bijvoorbeeld. Ik nodig deze partijen dan ook van harte uit om met ons te komen praten."

Ook SCVM-voorzitter mr. Wim van 't Hoff is blij met het Tuchtcollege Makelaardij Nederland: "De SCVM staat voor kwaliteit, ook als het gaat om de



V.l.n.r.: mr. Chr.A.J.F.M. Hensen en de heer J.O. van der Ploeg

klachtmogelijkheden; en daarom heeft de SCVM van harte meegewerkt aan het tot stand komen van een centraal landelijk opererend tuchtcollege dat niet is beperkt tot een van de brancheorganisaties. Het bestuur neemt derhalve met genoeg afscheid van de Commissie van Beroep van de SCVM en ik hoop dat dit initiatief in de toekomst door de gehele branche zal worden ondersteund!

### Digitaal

Transparantie is een belangrijk element in de werkwijze van het Tuchtcollege Makelaardij Nederland. Het hele proces is gedigitaliseerd, zodat de betrokkenen via internet voortdurend inzicht hebben in de status van de klacht. Met een eigen inlogcode kunnen klager en beklagde zich op de hoogte stellen van de voortgang. “En natuurlijk gaan we ervan uit dat de termijnen aanzienlijk worden bekort”, zegt Hensen. “De betrokkenen moesten vaak wel erg lang wachten tot de klacht was afgehandeld. We hantieren nu realistische, aanvaardbare termijnen.”

Van der Ploeg: “Als brancheorganisatie eisen wij dat onze leden zich op correcte wijze gedragen. Communicatie blijkt daarbij elke keer essentieel: veel klachten hebben betrekking op een slechte communicatie. Maar soms gaat een klacht verder; bijvoorbeeld als een makelaar of taxateur op ernstige wijze in de fout gaat. Dan kan royerering door de brancheorganisatie het gevolg zijn. De uitslagen van de procedures worden gepubliceerd op internet. Als alle organisaties op de hoogte zijn van het royement, kan zo’n ‘foute’ collega geen lid meer worden van een andere orga-

nisatie. Natuurlijk kan deze persoon dan als onafhankelijke makelaar-taxateur verdergaan, maar de consument zal zich wel twee keer bedenken voor hij in zee gaat met iemand die niet onderworpen is aan tuchtrechtspraak.”

Over andere organisaties gesproken: elke brancheorganisatie heeft haar eigen gedragscode. In de praktijk verschillen de codes weinig van elkaar, maar desondanks zal elke makelaar-taxateur worden getoetst op basis van de gedragscode die geldt voor haar c.q. zijn organisatie. Van der Ploeg: “En natuurlijk staat het Tuchtcollege Makelaardij Nederland open voor deelname door grote, onafhankelijke bedrijfsmatige makelaars. Ook zij kunnen hun voordeel doen met het nieuwe college.”

### Werkwijze

Een klager wordt eerst geadviseerd om met de makelaar-taxateur te praten. Als dat niet lukt, kan dat worden gemeld bij het Tuchtcollege. Deze adviseert de organisatie vervolgens een onafhankelijke mediator aan te stellen om alsnog tot een minnelijke schikking te komen. Een professionele mediator stelt zich op de hoogte van het probleem en tracht beide partijen alsnog bij elkaar te brengen. Als ook dat geen resultaat oplevert, buigt het Tuchtcollege zich over de klacht. De klager betaalt in dat geval griffierecht (75 euro), dat wordt terugbetaald als de klager in het gelijk wordt gesteld. Het

tuchtcollege vraagt stukken op, informeert bij beide partijen en komt uiteindelijk tot een uitspraak, ofwel een ‘vaststelling’. Die is bindend; hoger beroep is niet mogelijk.

Het nieuwe Tuchtcollege bestaat uit: een voorzitter en een plaatsvervangend voorzitter (beiden jurist), een lid komt uit kringen van consumentenorganisaties en/of de financiële sector en één lid van het college is afkomstig uit de bij het tuchtcollege aangesloten brancheorganisatie waartoe de beklagde behoort.

Van der Ploeg: “We hebben het ministerie van Veiligheid en Justitie op de hoogte gesteld van het nieuwe Tuchtcollege. De overheid hecht veel waarde aan

**“Naar mijn mening zou iedere makelaar en taxateur verplicht onderworpen moeten zijn aan een vorm van tuchtrecht. Dat is nu helaas nog niet het geval”, aldus Van der Ploeg**

tuchtrecht door brancheorganisaties (niet in de laatste plaats om de rechtbanken enigszins te ontlasten én uit kostenoverwegingen), dus we gaan ervan uit dat dit initiatief met enthousiasme wordt ontvangen. Naar mijn mening zou iedere makelaar en taxateur verplicht onderworpen moeten zijn aan een vorm van tuchtrecht. Dat is nu helaas nog niet het geval. De oprichting van het Tuchtcollege Makelaardij Nederland kan wellicht voor de overheid een stimulans zijn om die verplichting in te voeren. Dat is in het belang van alle partijen.”

*Tekst: Carola Peters*

# Spaarzaam

Een probaat middel tegen de recessie is geld uitgeven. Wie dat vertelt? De regering en de bankmannetjes. Tsjja, als zij dat zeggen dan zal het wel waar zijn. Nu wil het geval dat uw collega Adrianus Viseur spaarzaamheid hoog op de agenda had geplaatst. Heeft dat iets te maken met vastgoed? Ja, heel veel.

## Kort en krachtig

Uw collega Adrianus Viseur vond zichzelf een spaarzaam type. Hij bedoelt dan niet spaarzaam in financiële zin. Nee, die auto kon echt niet goedkoper en de nieuwe laptop was noodzakelijk om een beetje fatsoenlijk voor de dag te komen. Viseur bedoelde spaarzaamheid met woorden: het moest maar eens afgelopen zijn met uitgebreide formuleringen en bla-bla-contracten. In der beschänkung zeigt sich der Meister, aldus Adrianus om vervolgens een verhaal af te steken over zijn nieuwe beleid. Tegen de tijd dat hij zijn punt had gemaakt en uiteengezet dat de wereld ten onder ging aan uitgebreid geneuzel, was de dag alweer voorbij. Maar kon die nieuwe zienswijze ook kwaad?

## Erfenis

Meneer Snorreman had een flink bedrag geërfd. Vanaf dat moment promoveerde een zekere Max Groen zich van Vage Kennis tot Buitengewoon Goede Vriend van Snorreman. Max was het soort ondernemer dat elke dag wel 'uitgelezen' buitenkansjes oppikte en zich al zorgen maakte over de bestemming voor het vele te verdienen geld voordat er ook maar één cent was ontvangen. Nu kwam Max bij Snorreman aanzetten met een geweldig verhaal. Max kon van de woningstichting een woonblok kopen voor een zacht prijsje. Max hield een

gouden deal voor aan Snorreman: Snorreman zou maar liefst de helft van het complex kunnen overnemen van Max. Snorreman vond het natuurlijk geweldig dat zijn goede vriend aan hem dacht. Hij stemde blindelings toe.

## Papierwerk

De winst in het project zat in de mogelijkheid om de woningen uit te ponden. Daarvoor was het dan wel noodzakelijk dat het complex in appartementen zou kunnen worden gesplitst. Max zou dat allemaal regelen. Snorreman kocht van Max de helft van het complex voor het vriendenprijsje van 2 miljoen. Dat Max zelf het hele complex voor eenzelfde bedrag had gekocht, had Snorreman niet in de gaten. De overdracht zou immers pas na 10 maanden plaatsvinden. In de tussentijd zou Max al het mogelijke doen om de appartementen te splitsen.

## Een hoop gedoe

Nu bleek het plannetje van Max op papier eenvoudiger dan in de praktijk. Er moesten nogal wat uitgaven worden gemaakt. Om de haverklap werd Snorreman lastig gevallen door Max met het verzoek om links en rechts kosten te voldoen.

Snorreman weigerde, maar had een kleine contractuele bepaling over het hoofd gezien waarin stond dat de koopsom vermeerderd werd met de splitsings-





kosten. Snorreman had al snel geen plezier meer in het project.

Gelukkig kende Snorreman iemand die op zoek was naar een lucratieve belegging. Dit personage had met vier anderen een bedrijf opgericht, genaamd WWR B.V. Hun doelstelling werd snel duidelijk toen Snorreman hoorde dat WWR de afkorting was van 'Wij Worden Rijk'. Snorreman verkocht zijn deel van het gebouw met een bescheiden winst aan WWR. De jongens van WWR wilden wel dat bij de overdracht de splitsingsvergunning was verleend. Vandaar dat in het contract werd gegarandeerd: 'verkoper verklaart dat per 1 augustus een onherroepelijke splitsingsvergunning is verleend voor het gekochte. Indien Snorreman niet voldoet aan deze verplichting dan verbeurt hij een boete van 10.000 euro per dag met een maximum van 250.000 euro'.

### **Aanvullende bepaling**

Snorreman was uiterst tevreden met deze snelle winst. Dat sloeg echter om in onvrede toen een paar maanden voor de overdracht er geen schot zat in de splitsing. Max bleek weer een nieuw project omhanden te hebben en dat eiste al zijn aandacht op. Snorreman nam contact op met Adrianus Viseur met de vraag om raad. Adrianus zag maar één oplossing: Max het mes op de keel zetten en eisen

dat hij voor 1 augustus de splitsingsvergunning rond had. Adrianus berichtte Max dat Snorreman de koop zou ontbinden als er geen splitsingsvergunning kwam. In dat geval kon Max fluiten naar de koopsom van 2 miljoen en zou Max op zijn beurt de woningstichting niet kunnen betalen. Max was not amused met dat dreigement. Viseur speelde het spelletje goed. Hij kwam met de coulance-oplossing dat de koop in stand zou blijven mits uiterlijk 1 augustus een splitsingsvergunning zou zijn verleend. Max stemde toe en in het contract werd een korte maar bondige bepaling toegevoegd, geheel in de nieuwe stijl van Adrianus: 'verkoper verklaart dat per 1 augustus een splitsingsvergunning is verleend op verbeurte van 10.000 euro boete per dag'. Snorreman was weer tevreden.

### **Vergunning**

Nu zette Max vaart in de splitsing-aanvraag. En jawel: op 28 juli rolde de vergunning binnen. Max blij en Snorreman ook blij. Snorreman stuurde de splitsingsvergunning meteen door aan zijn zakenpartners van WWR. De blijdschap van Snorreman sloeg om in verbijstering toen hij van WRR een factuur kreeg voor een boete van 250.000 euro. Snorreman begreep er niets van. De WWR-mannen konden het Snorreman wel uitleggen: de vergunning was wel-

iswaar verleend op 28 juli, maar gedurende 6 weken kon bezwaar worden aangetekend. Het was dus niet onherroepelijk. Of Snorreman zo vriendelijk wou zijn om de volle boete 'effe af te tikken' zoals fijntjes aan de boodschap werd toegevoegd.

Snorreman was des duivels. Hij zag zijn bescheiden winst omgezet worden in een flink verlies. Snorreman eiste betaling van een gelijke boete door Max. Max wees er echter op dat hij voldaan had aan het contract en dat er tijdig een splitsingsvergunning was. Die hoefde niet onherroepelijk te zijn, toch? Tegenover WWR lag de zaak echter vervelender. WWR stelde voor om de door Snorreman te betalen boete te matigen tot 150.000 euro en zo niet dan moest de rechter maar beslissen. Aangezien Snorreman geen enkele garantie had dat een procedure beter zou uitpakken, accepteerde hij deze schikking. Uiteindelijk leverde het hele verhaal Snorreman een pijnlijk verlies op. En Viseur? Viseur vond dat Snorreman niet moest zeuren. Dan had Snorreman maar niet spaarzaam moeten zijn met de inkt en het woordje 'onherroepelijk' bij het contract met Max moeten vermelden.

*Mr J.A.M. van de Sande  
advocaat te Rotterdam  
[www.vandesandeadvocaten.nl](http://www.vandesandeadvocaten.nl)*

**hagenaarreclame**
  
 opvallend beter

**VOOR EEN PROFESSIONELE UITSTRALING**
  
 VAN ONTWERP TOT EN MET PRODUCTIE EN MONTAGE

**GENOEG REDENEN**
  
 OM TE KIEZEN VOOR ONS.

- Goed advies
- Kwaliteit & Service
- Alles onder één dak
- Productie in eigen huis
- Makelaarsreclame expert

**WAT WE ALLEMAAL DOEN? EEN PAAR VOORBEELDEN**

Hagenaar Reclame B.V. • Lelystraat 61 • 3364 AH Sliedrecht (NL) • T +31 (0)184-417685 • www.hagenaarreclame.nl

**VBO MEDIA CONTROL**
  
 voor makelaars en taxateurs

## Heb jij ook wel eens zo'n moment?

Haast, haast en nog eens haast! Gisteren klaar is eigenlijk nog niet snel genoeg. Wat is er dan mooier om te weten dat het met een paar muisklikken goed geregeld kan worden.

Wilt u meer weten?  
 Neem dan contact met ons op.  
 Bel 0174 285060 / 0182 610100.

Of mail uw vraag naar  
[info@vbomediacontrol.nl](mailto:info@vbomediacontrol.nl)

Meer informatie kunt u ook vinden op  
[www.vbomediacontrol.nl](http://www.vbomediacontrol.nl)

## Online veilen; perfect marketinginstrument!



- Door doelgroepvergroting meer kijkers
- Extra aandacht voor de deelnemende woningen
- Sneller verkoopresultaat
- Bepalen beslissingsmoment koper door sluiting veiling
- Extra verkooptool voor uw klanten
- Lage of geen kosten. Slechts € 295,-. Bij verkoop op veiling, veilingkosten retour!

[www.vastgoed-auctions.nl](http://www.vastgoed-auctions.nl) | [info@vastgoed-auctions.nl](mailto:info@vastgoed-auctions.nl) | 0412-85 12 18 | 06-30 66 44 22



# Vastgoed-Auctions.nl

Al 5 jaar aan bod!

*A*an het begin van 2012 wens ik iedereen een gezond en inspirerend nieuw jaar toe. Als we de voorspellingen moeten geloven, wordt het 'best een pittig jaar'. In het boek 'The Secret' kunt u lezen dat datgene waar u bang voor bent, ook zal gebeuren. Dat is inderdaad soms het geval. Tijdens een week paragliding vorige zomer in Oostenrijk moesten wij bij de start vooral niet naar drie grote bomen kijken onder aan de starthelling. Immers: als je denkt 'Ik moet er niet heen', dan vlieg je er geheid in. Gezien de ruimte eromheen was de kans nog geen 1%, maar het lukte enkelen toch om er vlak langs te gaan. We lopen dus risico's.

## Het geheim van 2012

Datgene wat u wenst, kan volgens The Secret óók gebeuren. Ik wilde in Oostenrijk mooie vluchten maken, zo vrij als een vogel. En dat is ook gebeurd. Daarin zit onze kracht: uitgaan van het positieve; van nieuwe gedachten en vooral van nieuwe acties in 2012. Risico's nemen om uiteindelijk het mooie te ervaren.

De huidige grondmarkt is ook een 'secret' voor ons. Niemand kan ons vertellen wat de toekomst brengt. Als makelaar/adviseur van de ondernemer hebben we daarover hoogstens onze eigen gedachten, die we met hem of haar kunnen delen. Als we denken dat de grondprijs gaat dalen, is dat een sterk argument aan tafel van een verkopende ondernemer. Bij een kopende ondernemer ligt de zaak heel anders: hij of zij zal de koop nog even uitstellen. Als de rente gaat stijgen, zullen meer ondernemers willen verkopen, maar de kopers hebben een probleem. Dan zal de grondprijs waarschijnlijk dalen.

### Beleggers

Opvallend veel particuliere beleggers informeren momenteel naar grond en de mogelijkheden daarvan. Ze hebben soms miljoenen te besteden en zijn vooral op zoek naar veiligheid voor hun geld. Rendement komt op de tweede plaats. Belangrijk voor de belegger is de kwaliteit van de grond en vooral ook het gebruik in de toekomst. In de veehouderij en de akkerbouw is kapitaal in de grond de grootste balanspost en tevens de post die niet in waarde daalt: er wordt niet op afgeschreven. De toekomstige kwaliteit van grond wordt vooral ook bepaald door het gebruik (bouwplan, bemesting en bewerkingen). Een intensief bouwplan zonder graan

is qua saldo interessanter voor ondernemers, maar minder interessant voor beleggers: zij zien de kwaliteit dalen.

De uitdaging voor de begeleidende makelaar is: zorgen voor een goede verkoop aan de belegger én voor een acceptabel pachtcontract voor de ondernemer. Beide partijen hebben baat bij een langdurige goede relatie en behoud van kwaliteit van de grond. Bij investeringen in grond voor een particulier kan (afhankelijk van het gebied) 1 tot 2,5% rendement worden gemaakt. Echter: over de normwaarde verpachte grond wordt in box 3 wél 1,2% belasting betaald. Het netto rendement voor de investeerder zakt daarmee, maar beleggers hebben vooral belang bij de veiligheid van hun vermogen en bij een eventueel rendement in de toekomst. Daarom worden er nu ook zaken gedaan.

En zo zijn weer terug bij het begin van mijn verhaal, waar het gaat over negatief denken (dus niets doen), positief denken (actie ondernemen) en risico's lopen bijvoorbeeld door toch grond te kopen. De grondprijzen en de ontwikkelingen van het komende jaar blijven voor eenieder een 'secret', maar een actieplan en creativiteit kunnen tot contacten, contracten en deals leiden. Dat wens ik u van harte toe.

**VBO**  **MAKELAAR**  
AGRARISCH

*Kor Kasper*  
voorzitter sectie Agrarisch Vastgoed



Voor meer informatie kijk op: [www.cameranu.nl/cpsdagen](http://www.cameranu.nl/cpsdagen)

De beurs voor  
professionals!

Op deze beurs worden presentaties en lezingen gegeven door verschillende gastsprekers.

Kijk voor meer informatie op [www.cameranu.nl/cpsdagen](http://www.cameranu.nl/cpsdagen)

you can

# De beurs voor professionals

Zondag 19 en maandag 20 februari 2012. van 10:00 tot 17:00 uur

Havencafé Gooimeer - Onderwal 16 - 1411 LV Naarden

Er zijn conceptpresentaties in de volgende 4 thema's:

- Professional Video (XFserie en filmen met DSLR)
- Makelaardij/architectuur (groothoek en tilt-shift fotografie)
- Tandarts/medisch (macro en ringflits fotografie)
- Bruids- en portretfotografie

Tijdens deze dagen zijn er verschillende gastsprekers uitgenodigd die een lezing zullen geven over diverse onderwerpen, namelijk:

- Pim van der Maden, bruids- en portretfotografie
- Bas Petit, tandartsfotografie
- Joost Duppe, architectuur- en makelaardijfotografie

Wilt u hierbij aanwezig zijn. Geef u dan vroegtijdig op, er is plek voor maximaal 50 personen per lezing. Vol=vol. Het schema van de lezingen en hoe op te geven vindt u terug op [www.cameranu.nl/cpsdagen](http://www.cameranu.nl/cpsdagen)!

De pro-afdeling van **CameraNU.nl** is ook aanwezig!

Gratis  
entree

 **cameranu.nl**



Canon



# Middeninkomens tussen wal en schip

*Verkoop corporatiewoningen;  
een goed idee?*

*W*ie een woning wil kopen of verkopen, heeft het niet gemakkelijk. Starters krijgen slechts met grote moeite een lening; huizenbezitters raken hun woning niet kwijt; van doorstroming is al lang geen sprake meer. Mensen met een middeninkomen – en dan vooral met een laag middeninkomen tussen ca. 34.000 en 43.000 euro – hebben het extra moeilijk: zij verdienen (net) te veel om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning en (veel) te weinig voor een koopwoning van een redelijke omvang. Tal van partijen denken daarom na over een oplossing voor dit knelpunt. De woonconsument wacht gelaten af wat overheid en marktpartijen besluiten.

Woningcorporaties mogen sinds dit jaar door regels van de Europese Unie nog maar 10% van hun sociale huurwoningen toewijzen aan huishoudens die meer dan 34.085 euro per jaar verdienen. Als de corporaties dat aantal overschrijden, volgen er mogelijk sancties. Daardoor zijn woningcorporaties terughoudend in de toewijzing van sociale huurwoningen aan middeninkomens. Die hebben daardoor in grote delen van Nederland sterk verminderde kansen op de woningmarkt.

“Mensen met een middeninkomen vallen tussen wal en schip, want de marktpartijen pakken het middensegment nog niet op”, zegt Eppie Fokkema, directeur-bestuurder van adviesbureau Atrivé uit Houten. Atrivé adviseert op een breed terrein over wonen in relatie tot maatschappelijke vraagstukken. Creativiteit en samenwerking zijn trefwoor-

den. Beide begrippen komen tot uiting in het rapport ‘Werken aan oplossingen voor middeninkomens’ dat Atrivé in samenwerking met OpMaat (ontstaan door het samengaan van Stichting Koopgarant en Platform Te Woon) in oktober 2011 publiceerde. Samen met 13 grotere en kleinere woningcorporaties werd een duurzaam businessmodel met drie strategische opties ontwikkeld. Het rapport bevat ook zes strategische adviezen voor corporaties.

Fokkema: “Het probleem is complex vanwege zijn financiële en organisatorische aspecten. Iedereen twijfelt over de haalbaarheid van plannen; creativiteit is dus geboden. Een businessmodel dat toepasbaar is op elke corporatie bleek een onhaalbare kaart. Daarom hebben we drie strategische opties ontwikkeld voor corporaties die actief zijn in gebieden waar middeninkomens in de



knel zitten: doorstroming, overmaat en bundeling. Die laatste optie is eigenlijk voordehandligger: kleine corporaties zouden hun woningen voor de middeninkomens heel goed kunnen bundelen en beheren. Dat is veel interessanter voor financiers en beleggers.”

**“Door de Europese regels wordt de scheiding tussen buurten met lage inkomens en hoge inkomens steeds groter. Corporaties willen graag middeninkomens huisvesten, want die vormen in veel gevallen het cement van de samenleving”, aldus Fokkema**

De andere twee opties zijn creatiever, vindt de directeur. Hij verwacht er dan ook meer van: “We moeten ervoor zorgen dat het aantal verhuisbewegingen groter wordt. In de stadsringen zie je veel woningen uit de jaren zeventig; veelal relatief grote eengezinswoningen waarin nogal wat ouderen wonen. Zij

willen vaak wel verhuizen, maar ze vinden geen alternatief. Je kunt bijvoorbeeld 55+-huishoudens die zo’n woning achterlaten, voorrang geven bij het huren van een kleinere woning. Daarbij kun je dan ook nog de nodige hulp bieden. De vrijkomende woning komt beschik-

baar met een huur- of een koopoplossing voor de middeninkomens. Zo kan een domino-effect ontstaan, waarbij elke verhuizing leidt tot twee – of zelfs tot wel vijf – andere verhuizingen. De eerste corporaties die met deze optie aan de slag zijn gegaan, signaleren al successen.”

### Huur en koop

De huurmarkt ontwikkelt zich tegenovergesteld aan de koopmarkt, stelt Fokkema. “Beide markten zitten op slot, maar terwijl het aanbod aan koopwoningen veel groter is dan de vraag, is het aantal huurwoningen juist veel kleiner dan de vraag. We zien de mutatiegraad bij huurwoningen ook dalen, en dat proces moet worden doorbroken. Bovendien zien de corporaties dat door de Europese regels de scheiding tussen buurten met lage inkomens en hoge inkomens steeds groter wordt. Dat is een slechte zaak. Corporaties willen graag middeninkomens huisvesten, want die vormen in veel gevallen het cement van de samenleving. Tal van goede initiatieven komen tot stand door de inzet van de mensen met de middeninkomens. Die hebben veelal minder financiële zorgen en beschikken vaak over de organisatiekracht en energie om zaken op te pakken.”

Gelukkig heeft oud-minister Donner op de valreep van zijn bewind nog een paar besluiten genomen die behulpzaam kunnen zijn bij het huisvesten van de middeninkomens. Zo mogen ouderen met een inkomen van meer dan 34.000 euro die een zorgindicatie hebben, ook worden gehuisvest in een corporatiewoning. De nieuwe Woningwet moet het voor corporaties ook mogelijk maken om – zonder staatssteun – te investeren in woningen voor middeninkomens. Dan gaat het om duurdere huurwoningen of goedkope koopwoningen. Zo mag een corporatie – vooruitlopend op een scheiding van de activiteiten met staatssteun (Diensten van Algemeen Economisch Belang ofwel DAEB) en zonder staatssteun (niet-DAEB) - een deel van de sociale huurwoningen overbrengen naar de niet-DAEB-tak. Hierover is wetgeving in de maak. Fokkema: “Wij adviseren corporaties daarom hun strategie te bepalen en de overmaat van sociale huurwoningen (het gedeelte dat niet nodig is voor de huisvesting van de lage inkomens) over te brengen naar het commerciële deel van de corporatie. Dat mag nog tot de overgangsmaatregel ingaat, naar verwachting 1 januari 2013. Corporaties moeten nu al gaan nadenken over de woningvoorraad zoals die er





over pakweg 10 jaar uitziet. Ze kunnen nu al beginnen met het bestemmen van woningen voor doelgroepen die in de knel komen.

Overigens zijn wij van mening dat 'Brussel' zich nog eens heel goed moet bezinnen op de regels die nu van toepassing zijn. Het zou een goede zaak zijn als minister Spies stevig gaat onderhandelen over de inkomensgrens zodat lagere middeninkomens niet langer tussen wal en schip van de huur- en koopmarkt vallen. Maar de onderhandeling is risicovol omdat de inkomensgrens wellicht wel eens eerder lager dan hoger kan uitvallen, zodat middeninkomens nog

moeilijker toegang krijgen tot de sociale huurmarkt.”

### **Wat doen corporaties?**

Nog lang niet alle woningcorporaties zijn doordrongen van de visie van Fokkema. De helft van de corporaties kiest ervoor om de komende jaren niets extra's te doen voor de lage middeninkomens. 16% gaat zelfs minder doen voor deze groep. Dat blijkt uit de tweede Investeringsmonitor Woningcorporaties van Stec Groep, advies en onderzoeksbureau op het terrein van economische ontwikkeling en vastgoed. Aan het onderzoek deed een representatieve groep van 61 corporaties mee. De corporaties

die wél wat willen doen voor de lage middeninkomens, denken vooral aan de verkoop van huurwoningen. Die krijgen dan de gebruikelijke korting op de prijs (meestal 20 à 30%). Een bijkomend voordeel is dat corporaties zo geld verdienen voor het betalen van nieuwbouw en herstructurering.

Een klein deel van de corporaties (5%) wil de huur – na de verhuizing van de huidige huurder – verhogen (naar een huur boven 653 euro per maand) om de lage middeninkomens te bedienen. Duidelijk is wel dat het op deze manier lang kan duren voor er écht resultaat bereikt wordt.

### **Kiezen en kopen**

De vele koop-keuzevarianten moeten een koopwoning voor starters en middeninkomens makkelijker bereikbaar maken en de kloof tussen huur en koop overbruggen.

**Kopen naar Wens** (voorheen Sociale Koop): een landelijke koopformule waarbij de woningzoekende zijn eigen huurwoning of een andere koopwoning voor minstens 50% betaalt. Het niet-betaalde deel betaalt de koper terug aan de corporatie als hij de woning weer verkoopt.

**Koopgarant:** de koper krijgt een korting op de marktwaarde en wordt volledig eigenaar. De corporatie verplicht zich de woning t.z.t. terug te kopen; de winst c.q. het verlies wordt gedeeld tussen eigenaar en corporatie. De grond wordt in erfpacht uitgegeven.

**Slimmer Kopen:** de koper krijgt korting en deelt ook in de winst bij latere verkoop. Hij wordt ook eigenaar van de grond.

**Koop Goedkoop:** de opstal wordt gekocht; de grond gehuurd. Het eerste jaar is vrij van huur; daarna betaalt men elk jaar 10% meer van het uiteindelijke huurbedrag. De volgende koper krijgt deze korting ook.

**Te Woon:** de klant kiest eerst een woning en bepaalt daarna of hij wil kopen of huren.

### **Kooprecht**

En wat willen de huidige huurders? In 2010 wilde nog een kwart van de huurders op korte termijn verhuizen. (onderzoek Nationale Hypotheek Garantie/Peil.nl) 40% van hen gaf toen aan graag te willen kopen. Van de huurders van een corporatiewoning wilde 10% de huidige huurwoning kopen. Maar inmiddels blijkt uit onderzoek van USP Marketing Consultancy dat het aantal huurders dat binnen twee jaar wil verhuizen nog maar 9% is. Ook op een langere termijn neemt de animo af. Oud-minister Piet Hein Donner kondigde in december 2011 nog een – fel bekritiseerde – maatregel aan: corporaties zouden verplicht worden minstens driekwart van hun woningvoorraad te koop aan te bieden. Niet alleen de corporaties zijn tegen dit initiatief; huurders en huurdersorganisaties voelen er ook niets voor, zo blijkt uit de



**Ga voor  
zekerheid!**

Kies voor het SCVM keurmerk!

De Stichting Certificering voor Makelaars en taxateurs is een kwaliteitsregister voor vakbekwame makelaars en taxateurs. In het SCVM register staan alleen gecertificeerde makelaars en taxateurs ingeschreven die beschikken over het geaccrediteerde DNV-certificaat van vakbekwaamheid (ISO 17024). Kundige, betrouwbare makelaars en taxateurs die gegarandeerd kwaliteit leveren.



[www.scvm.nl](http://www.scvm.nl)

digitale Ledenraadpleging die de Woonbond in oktober 2011 liet uitvoeren. Een meerderheid van de leden is van mening dat de verkoop van huurwoningen door woningcorporaties niet gestimuleerd moet worden. Reden: de leden zijn bang dat er onvoldoende betaalbare huurwoningen beschikbaar zullen blijven voor de middeninkomens. Ook vinden ze dat een grote en breed toegankelijke huur-

### **Gevolgen voor de woningmarkt**

Verkoop van huurwoningen heeft gevolgen voor de woningmarkt. Hans van der Ploeg, directeur van VBO Makelaar, zegt daarover: "In beginsel is VBO Makelaar van mening dat corporaties zich slechts bezig moeten houden met hun historische taak: het verzorgen van huisvesting voor de doelgroep die daarop aangewezen is. De afgelopen jaren hebben we ge-

koopwoningmarkt. Als er bijvoorbeeld in één keer te veel huurwoningen worden aangeboden tegen gunstige voorwaarden zal dit druk geven op de koopwoningen die in een zelfde klasse vallen. Het aanbod neemt dan nog extra toe. En het aanbod is nu al heel groot.

De gehele woningmarkt vraagt om een brede visie, die betrekking heeft op de koopsector én de huurmarkt. Dat zal onvermijdelijk betekenen dat individuele belangen van organisaties meer of minder zullen moeten wijken voor het grotere belang. Natuurlijk begrijp ik best dat de visies van de Woonbond, Aedes en bijvoorbeeld Vereniging Eigen Huis niet altijd op één lijn liggen. En toch is de uitdaging voor de nabije toekomst dat we branchebreed komen tot een structurele oplossing. Heilige huisjes moeten dan bespreekbaar zijn; hoe lastig dat ook is. VBO Makelaar doet graag mee in zo'n discussie om de kennis en kunde van onze organisatie in te brengen. Wat ons betreft hoeft geen onderwerp onbesproken te blijven zolang het de markt maar structureel gezonder maakt!"

*Tekst: Carola Peters*

*Beeld: Roger Wouters*

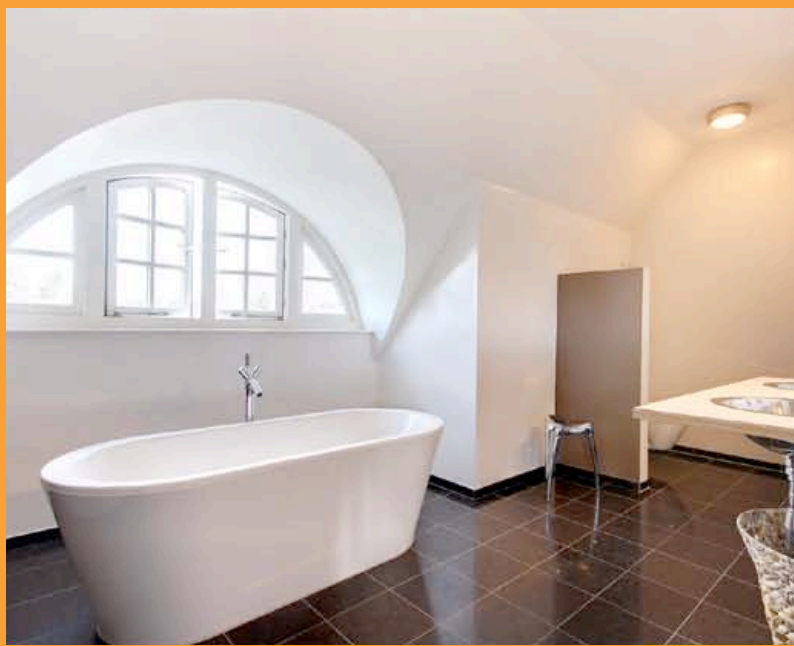
## **Als er bijvoorbeeld in één keer te veel huurwoningen worden aangeboden tegen gunstige voorwaarden zal dit druk geven op de koopwoningen die in een zelfde klasse vallen", aldus Van der Ploeg**

sector belangrijke voordelen heeft voor de samenleving. In provincies waar de meeste huurwoningen staan (Noord- en Zuid-Holland) zijn de meeste tegenstanders van verkoop van huurwoningen te vinden. Overigens: degenen die vonden dat corporaties wél gestimuleerd moeten worden om huurwoningen te verkopen, waren in veel gevallen sterk geïnteresseerd in het kopen van hun huurwoning. Een persoonlijk belang gaf dus vaak de doorslag.

zien dat corporaties zich ontwikkelden tot projectontwikkelaars, makelaars en soms bijna tot bouwondernemingen. Ze zijn zich gaan bezighouden met taken waarvoor ze niet in het leven zijn geroepen. Het zou goed zijn als de corporaties op termijn teruggaan naar hun oorspronkelijke taak. Natuurlijk realiseren wij ons terdege dat zo iets niet meteen vanaf morgen kan. Als nu uitsluitend de huurmarkt wordt aangepakt, heeft dat directe – negatieve – gevolgen voor de



# Droomhuis360 is dé specialist in architectuur- en interieurfotografie



- Droomhuis360 is marktleider in 360-graden en architectuurfotografie.
- De effectiviteit van 360 graden foto's is bewezen door onderzoek van Funda. Mensen blijven maar liefst 30 seconden langer kijken naar één 360 graden foto.
- Droomhuis360 levert fotografie van superieure kwaliteit in een compleet pakket van 360 graden foto's en de zogenaamde normale foto's.
- We leveren snel en dat ook nog eens voor de laagst mogelijke prijs.

Vraag naar onze voorwaarden.

**Bel nu: 0800 - 360 360 360**  
**Of kijk op: [www.droomhuis360.nl](http://www.droomhuis360.nl)**

**360**  
DROOMHUIS



De beste wensen voor het nieuwe jaar. Deze zin is miljoenen keren uitgesproken in de eerste twee weken van 2012. Meestal wordt daarbij de ander veel *welzijn* in het algemeen of een goede *gezondheid* in het bijzonder toegewenst in het komende jaar. Sommigen nemen wellicht genoeg met voldoende *welvaart*. De precieze invulling van die wens hangt echter sterk af van de context: spreek je de wens uit tegen iemand die ernstig ziek is of juist heel gezond, tegen iemand die net zijn baan is kwijtgeraakt of juist een flinke promotie heeft gemaakt of tegen iemand in een sociaal isolement of juist met een brede vriendenclub.

## En de beste wensen voor het nieuwe jaar...

Wat als we het bovenstaande doortrekken naar de koopwoningmarkt en deze column daardoor passend maken voor de Vastgoed Adviseur. Wat zouden we mensen op de koopwoningmarkt willen wensen voor het komende jaar? Een 'gezonde' koopwoningmarkt? Een koopwoningmarkt waar iedereen zich 'wel' bij voelt of een markt die bijdraagt aan de 'welvaart' van (een deel van) de betrokken mensen? Ook nu is de context bepalend voor wat je iemand zou wensen op de koopwoningmarkt in het komende jaar. Betreft het iemand die een woning zou willen kopen, iemand die een woning wilt of zelfs moet verkopen, een makelaar, een bankmedewerker of een ambtenaar bij een gemeente of bij de rijksoverheid?

### Terug naar af?

Moeten we elkaar weer de koopwoningmarkt wensen, zoals deze voor de kredietcrisis functioneerde? Die markt leverde door aldoor stijgende koopprijzen veel welvaart en welzijn op voor de mensen die al een plek hadden op de koopwoningmarkt; voor zowel consumenten, als producenten en overheden. Helemaal gezond was die markt echter niet meer, wat tot uiting kwam in een stagnerende instroom en een scheefgetrokken prijs-kwaliteitsverhouding.

Wellicht is het beter als de verkoopprijzen ineens een flinke correctie zouden doormaken door een wijziging in het fiscale of het financiële stelsel. Dit zou tot de gezonde situ-

atie leiden dat nieuwkomers meer toegang tot de koopsector krijgen, maar het zou ook het welzijn van met name recente eigenaar-bewoners zwaar aantasten door mogelijke (fictieve) restschulden. En dat wens je nou ook niemand toe.

### Duurzaamheid

Nee, dan toch maar de weg van de geleidelijkheid! Niet meer terug, maar zoeken naar een nieuwe, duurzame structuur van de (koop) woningmarkt. Het liefst een structuur die op kortere termijn het welzijn van zoveel mogelijk mensen ten goede komt en waarmee de welvaart op de langere termijn gewaarborgd wordt.

### Duidelijkheid

Persoonlijk zou ik iedereen daarom meer duidelijkheid willen wensen. Meer duidelijkheid over de toekomstige fiscale behandeling van de eigen woning, over de gedragscodes voor banken bij hypotheekverstrekking en over het woonbeleid van de overheid in zijn algemeenheid. Want het niet weten waar je aan toe bent, zorgt voor inactiviteit en stress en beiden zijn niet goed voor de gezondheid en het welzijn. Dat geldt voor mensen, maar ook voor markten.

 **TU Delft**

Onderzoeksinstituut OTB

Harry Boumeester

Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft

# Iedereen moet schuiven. Zich aanpassen

*Leunis Makelaars geniet van het vak*



De crisis lijkt aan Tholen voorbij te gaan. “Wij hebben eigenlijk niet heel veel last”, zeggen Arno Leunis en Henk Sturris, van Leunis Makelaars. Toch zien de beide makelaars dat het vak op een aantal vlakken dreigt vast te lopen. Het verdienmodel en vraaggestuurd bouwen, de hypotheekrenteaftrek – over deze actuele onderwerpen hebben ze een frisse mening.

Een wandeling door het aangename historische centrum maakt duidelijk dat Leunis Makelaars stevig in de gemeenschap geworteld is. Aan en in tal van panden hangen de verkoopborden en posters van Leunis Makelaars. Wat

wij ook last. Maar in veel mindere mate dan wat we van collega’s in den lande lezen of horen. Dat komt onder andere doordat de interne doorstroming hier veel beter is dan elders. De prijs van starterswoningen en bijvoorbeeld een-

**“Hier heerst niet de cultuur van ‘liever net iets meer uitgeven dan je eigenlijk hebt. Dat blijkt nu dus z’n voordelen te hebben”**

opvalt, is de opmerkelijk vriendelijke prijsstelling van sommige panden. Een fraaie en ruime oude woning aan de oude markt kost hier minder dan een klein bovenwoningje in een stad in de Randstad. Daarin ligt volgens Arno Leunis en Henk Sturris één van de verklaringen voor het feit dat de crisis in de makelaardij bij de wateren rond Tholen lijkt op te houden. “Natuurlijk hebben

gezinswoningen ligt niet zo enorm uit elkaar. Mensen maken dus makkelijker een volgende stap, dat houdt de vaart erin. Het scheelt ook dat de bewoners van deze regio spaarzaam zijn. Hier heerst niet de cultuur van liever net iets meer uitgeven dan je eigenlijk hebt. Dat blijkt nu dus z’n voordelen te hebben.” Ook andere uitspraken van de relatief jonge makelaars – ze zijn medio dertig –





maakt duidelijk dat veel oude waarden juist door de jonge garde weer worden omarmd. “We moeten ook af van fenomenen als de aflossingsvrije hypotheek. En de hypotheekrenteaf trek mag best naar een plafond van, laten we zeggen, 350.000 euro. Achteraf kun je zeggen: we hadden daar zelfs helemaal nooit aan moeten beginnen. Kortom, het is best goed dat een aantal zaken weer naar normale proporties wordt teruggebracht.”

### Verdienmodel

Arno Leunis en Henk Sturris, die in hun dagelijkse praktijk worden ondersteund door makelaars-assistente Lisa Marie Strijbosch, zien het zelf als voordeel dat ze niet de oude tijden hebben meegemaakt. Arno Leunis: “Ik werd hier in 2004 koetsier op de bok. De historie van de makelaardij gaat veel verder terug,



V.l.n.r.: Henk Sturris, Lisa Marie Strijbosch en Arno Leunis

partijen in gesprek. Koper, ontwikkelaar, gemeente, architect. Dat is een heel ander vak dan de ‘business as usual’, het aan- en verkopen van bestaande bouw. Maar eigenlijk zou je daar ook toemoe-

‘Waterfront, Tholen’ getoond. Daarop is een reeks woningen te zien die in 2004 zijn ontwikkeld. Ze zien er alle eender uit. Daarnaast ligt een aantal nog lege kavels, waar nu moet worden gebouwd, het tweede deel van het plan. “Hier zie je eigenlijk op één plattegrond hoe de wereld in korte tijd veranderd is. Die eerste serie woningen werd toch wel verkocht. Dat is over en uit. Van het tweede deel wordt nu de eerste woning eindelijk gebouwd, maar dan wel nadat die helemaal is aangepast aan de eisen van de koper. Hij lijkt ook niet meer op wat de architect ooit bedacht. Daar moest de gemeente dus ook een draai maken. Die nieuwe krachtenvelden, daar zit je als makelaar steeds meer in. Dat kost zeeën van tijd.” Ook over een ander onderwerp gaan de makelaars nog graag eens in conclaaf met de gemeente: de grondprijs. “Die is hier, net als vrijwel overal elders, veel te hoog. Alles gaat omlaag, behalve de grondprijs. Dat is fnuikend voor nieuwe ontwikkelingen. En het is één van de redenen waarom de zaak onnodig op slot zit. Zonder een nieuwe twee-onder-één-kapper geen eengezinswoning die vrijkomt. Waardoor de starter uiteindelijk ook niet aan bod komt. Dat maakt dit tot toch ook weer heel interessante tijden. Iedereen moet schuiven. Zich aanpassen. Je moet over alles weer nadenken. Dat maakt het vak toch weer leuker.”

Tekst: Henk de Kleine  
Beeld: Leunis Makelaars

## “De courtage-regeling wordt eigenlijk steeds meer onhoudbaar. Dat komt omdat de moderne makelaar steeds vaker betrokken is bij projecten van ontwikkelaars en bouwers”

want mijn vader was al in 1985 lid van VBO Makelaar. Wij, de jongere generatie, hebben geen echte referentie aan de zogenaamde ‘gouden tijden’. We leven nu en we kijken naar morgen.” Hoe zien ze bij Leunis Makelaars die dag van morgen dan? “Wij hebben hier geregeld discussies over het huidige verdienmodel, de courtage-regeling. Die wordt eigenlijk, naarmate je er langer over nadenkt, steeds meer onhoudbaar. Dat komt omdat de moderne makelaar steeds vaker betrokken is bij projecten van ontwikkelaars en bouwers. Dat zijn lange en intensieve processen. Dan is het niet meer reëel om de beloning nog volledig afhankelijk te laten zijn van de verkoop van een pand.”

### Uren verkopen

“In onze praktijk wordt advies, het inkoop van onze know how, steeds belangrijker. Dat heeft alles te maken met de opkomst van vraaggestuurd bouwen. Dan ben je veel intensiever met allerlei

ten naar ‘uurtje-factuurtje’. Dat maakt het veel transparanter. Je krijgt dan betaald naar wat je er werkelijk voor hebt gedaan. Dan voorkom je dat klanten zeggen, als je hun woning snel hebt verkocht: ‘Jullie verdienen ze ook makkelijk.’ De makelaars erkennen echter dat er ook aan die constructie haken en ogen zitten. “Want wat krijg je dan bij een lastig te verkopen woning? Dat je er langer mee bezig bent, dus meer kosten rekent. Dat maakt een klant ook niet vrolijk. Maar toch: in dat soort situaties moet je, samen met je klant, dan sneller erkennen dat een woning soms te hoog geprijsd is. Het dwingt je dus ook om daar scherper in te worden.”

### Vraaggestuurd bouwen

De term viel al even en Arno Leunis en Henk Sturris gaan er desgevraagd graag dieper op in: vraaggestuurd bouwen. Is deze trend ook hier zichtbaar? “Nou en of”, is het antwoord. Als voorbeeld wordt een plattegrond van het plan



Vooraf  
Vooraf kopers die lang geleden een eigen woning hebben gekocht, verkopen hun huis met winst. Volgens De Nederlandsche Bank ligt er een grens bij vijf jaar; kopers die na 2007 hun woning kochten, hebben een negatief eigen vermogen doordat de woning sneller in prijs is gedaald dan dat zij via hun hypotheek hebben gespaard. Ik kocht mijn huis in 2007. Hoe staat het met mijn toekomstige vastgoedwaarde?

## Mijn (toekomstige) vastgoedwaarde

Hoe was de woningmarktsituatie ook al weer voor het faillissement van Leyman Brothers in september 2008? Toen kwakkelde de woningmarkt: in 2007 werden er 3% minder woningen verkocht dan in 2006 en kwam er een kortstondig einde aan de voor ons zo normale prijsstijgingen. Het Kadaster registreerde een kleine hapering eind 2006, maar vanaf begin 2007 stegen de prijzen weer als vanouds. In die tijd zagen wij ons droomhuis. Ik weet nog goed dat de verkoop van onze oude woning lastig was en dat wij onze nieuwe woning 'goedkoop' kochten, althans dat dacht ik toen. Nu weten we dat na september 2008 de woningprijzen met 9,1% zijn gedaald en vergelijkbaar zijn met die uit 2006. Maar hoe vervelend is dat eigenlijk?

### Aantal verliesverkoppen

Natuurlijk vind ik het vervelend dat mijn woning iedere maand minder waard wordt. Ik spaar weliswaar via mijn hypotheek, maar tegen de huidige snelheid van waardevermindering valt niet op te sparen. Heb ik nu een probleem? Zelf ervaar ik dat niet, maar via de media bereikt mij wel verontrustend nieuws. Het journaal bijvoorbeeld had een item over woningen die met verlies worden verkocht. Er werd een jonge moeder in beeld gebracht die het maar niet lukte om haar 'oude' woning te verkopen. De ondertoon was dat er heel veel woningen met verlies worden verkocht. De werkelijkheid is echter dat het om een beperkt aantal verliesverkoppen gaat en dat 80% van alle woningen nog met flinke winst verkocht worden. Dat meldt ook de Nederlandsche Bank. Eind 2011 had de gemiddelde woningbezitter een aanzienlijke overwaarde van meer dan 40% van de huidige woningwaarde en zijn het vooral jonge huishoudens die over weinig overwaarde

beschikken en daardoor kwetsbaar zijn voor verdere prijsdalingen. Nederlanders die relatief lang geleden een (eerste) huis hebben gekocht, hebben juist een aanzienlijke buffer. En daar komt bij dat als wij weer willen verhuizen, ons nieuwe droomhuis eveneens in prijs gedaald is.

### Prijsdaling

Maar nu de toekomst? Blijven de prijzen dalen? En hoe snel? Want als de prijzen sneller blijven dalen dan woningbezitters via de hypotheek kunnen sparen, dan krijgen niet alleen jonge huishoudens te maken met een negatief vermogen. Helaas is de verwachting van de Rabobank dat in 2012 de prijzen verder dalen met 3%. Deze daling komt voort uit economische en beleidsmatige onzekerheden waardoor het aanbod groter blijft dan de vraag. Verder zal ook het besteedbaar inkomen onder druk blijven staan door de overheidsbezuinigingen, met als gevolg een lagere leencapaciteit. Daarentegen is de verwachting dat het aantal transacties met 4% toeneemt, een stijging die vooral toe te schrijven is aan verkopers die hun vraagprijs toch maar verlagen. Een positief signaal naar de verdere toekomst is dat het aantrekken van het aantal verkopen altijd een voorbode is voor prijsstijgingen. Dat laatste is ook goed voor mijn vastgoedwaarde.



**Rabobank**

*Paul de Vries, senior woningmarkteconoom  
Kennis en Economisch Onderzoek  
Rabobank Nederland*

# Online verkopen per opbod, perfect marketinginstrument!

Vastgoed-Auctions.nl biedt de makelaar via haar online veiling de mogelijkheid woningen per opbod te verkopen. Hiermee krijgt de verkopend makelaar een nieuw marketinginstrument in handen waarmee hij een woning opnieuw extra onder de aandacht kan brengen. Ook laat hij hiermee zijn opdrachtgever zien dat hij alle mogelijkheden aangrijpt om tot een verkoop te komen. [De kans op een verkoop wordt hiermee aanzienlijk vergroot, 40% wordt binnen 3 maanden verkocht!](#)

## Wie zijn wij?

Vastgoed-auctions.nl is het eerste online veilinghuis voor onroerend goed, wij bestaan ruim 5 jaar en zijn inmiddels uitgegroeid tot de belangrijkste partij met ruim 300 veilingen per maand. Buiten bestaande woningen veilen wij al het denkbare onroerend goed, van nieuwbouw tot bedrijfspanden in opdracht van makelaars, grote ontwikkelaars en banken.

## Hoe werkt het?

Een woning wordt met een scherpe vanafprijs in de markt gezet, hierdoor wordt een woning opnieuw onder de aandacht gebracht en een grotere doelgroep bereikt.



Vervolgens kunnen geïnteresseerden een bod (online of direct bij de makelaar) uitbrengen, doordat de verkoop een sluitingstermijn kent kan de aankoopbeslissing geforceerd worden!

## Waarom verkopen per opbod met Vastgoed-Auctions.nl?

- Veilinghuis met het grootste aanbod, beste resultaat en de laagste kosten
- Meer kijkers en sneller verkoopresultaat
- Extra, hernieuwde aandacht voor een woning
- Beïnvloeden beslissingsmoment koper door sluiting veiling
- Veilig en transparant door notarieel toezicht
- Verlengen veiling zonder extra kosten
- Veilingkosten **slechts € 295,- incl. btw** per object
- **Veilingkosten retour** bij verkoop via de online veiling
- Kosteloze integratie eigen veilingaanbod op website makelaar



**Vastgoed-Auctions.nl**

*Snel verkopen, scherp kopen!*

www.vastgoed-auctions.nl  
info@vastgoed-auctions.nl  
0412-85 12 18/ 06-30 66 44 22

# Als u kansrijk vastgoed wilt financieren, zorgen wij snel voor de doorbraak

Het succes van een vastgoeddeal hangt maar al te vaak af van snel handelen. Ziet u kansen in een bepaald object, dan wilt u dus snel weten of u het gefinancierd kunt krijgen. Of uw aanvraag nu via uw intermediair of direct binnenkomt, bij de RNHB Hypotheekbank weet u binnen een werkweek waar u aan toe bent. En als het moet nóg sneller.

RNHB Hypotheekbank is gespecialiseerd in de financiering van beleggingsvastgoed en bedrijfspanden in het middensegment. Behalve op een snelle, klantvriendelijke service kunt u rekenen op flexibele financieringsoplossingen. Daarbij kunnen wij vaak nét even verder gaan dan grote, niet gespecialiseerde hypotheekverstrekkers. Zo kijken wij niet alleen naar 'de stenen', maar ook naar de ondernemer achter het object en zijn visie.

Meer weten over onze persoonlijke benadering van de vastgoedmiddenmarkt? Bel dan **030 - 755 20 00** of kijk op **www.rnhb.nl**.



**Financier van de vastgoedmiddenmarkt.**

Leidseveer 30 - Postbus 2244 - 3500 GE Utrecht  
Telefoon 030-755 2000 - Fax 030-755 2020 - [www.rnhb.nl](http://www.rnhb.nl) - [info@rnhb.nl](mailto:info@rnhb.nl)