



# VASTGOED ADVISEUR



**Bernard Wientjes: “Geen uitvoering lenteakkoord, dan weer onzekerheid!”**

**De woningmarkt: lijm of splijtzwam na verkiezingen?**

**Trekt het Nieuwegeinse ‘woningtreintje’ de woningmarkt vlot?**

**Maar één ding belangrijk: oplossen van de eurocrisis**

**Tweeluik over het wel of niet doorgaan met executieveilingen**

6



**BERNARD WIENTJES: “GEEN UITVOERING LENTEAKKOORD, DAN WEER ONZEKERHEID!”**

14



**TREKT HET NIEUWEGEINSE ‘WONINGTREINTJE’ DE NEDERLANDSE WONINGMARKT VLOT?**

24



**DE WONINGMARKT: LIJM OF SPLIJTZWAM NA VERKIEZINGEN?**

30



**PROF. DR. BENINK: “MAAR ÉÉN DING BELANGRIJK: OPlossen VAN DE EUROCRISIS”**

<b>NO NONSENSE</b>	Het grote woningdebat	5
<b>ACTUEEL</b>	Bernard Wientjes: “Geen uitvoering lenteakkoord, dan weer onzekerheid!”	6
	Trekt het Nieuwegeinse ‘woningtreintje’ de Nederlandse woningmarkt vlot?	14
	De woningmarkt: lijm of splijtzwam na verkiezingen?	24
	Prof. Dr. Benink: “Maar een ding belangrijk: oplossen van de eurocrisis”	30
	Tweeluik – Wel of niet doorgaan met executieveiling?	36
<b>COLUMNS</b>	Onderzoeksinstituut OTB – Gezinnen met middeninkomens in de stad?	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Kantoren slopen; en wie gaat dat betalen?	29
	Agrarisch Vastgoed – Krimp in agrarische gebieden? De overheid werkt die zelf in de hand!	35
	Rabobank Nederland – Tvivl om Danske realkreditmodel	45
<b>ACHTERGROND</b>	Uit de media	4
	Online	19
	Uit de rechtspraak – Een briljante win-win constructie	20
	Makelaar van de Maand – Onesta Vastgoed	40
	Achter de Voorkant – De Malietoren, Den Haag	46



## VNO-NCW: 'Stel energielabel wél verplicht'

Dat regeringspartijen VVD en CDA af willen van een verplicht energielabel voor woningen is een gemiste kans, vindt VNO-NCW. Samen met de Stichting Natuur en Milieu steunt het bedrijfsleven het voorstel van minister Spies van Binnenlandse Zaken om zo'n label juist verplicht te maken.

### Baat milieu

Een betrouwbaar energielabel geeft burgers en bedrijven inzicht in het energieverbruik van hun pand én is ook de basis voor het nemen van economisch rendabele maatregelen die leiden tot structurele energiebesparing. Daarmee zijn economie en milieu gebaat, stelt VNO-NCW. Wel moet voorkomen worden dat een verplicht energielabel alleen een papieren exercitie blijft, vinden ondernemers.

### Besparing stimuleren

Daarom zullen gebouw eigenaren gestimuleerd moeten worden ook daadwerkelijk te investeren in energiebesparing. Alleen een energielabel verplicht stellen, is dan niet voldoende. Veel burgers en ondernemers hebben momenteel niet de ruimte om substantiële investeringen te doen. Daarom moet snel een gemakkelijke en goedkope financiering beschikbaar komen, vindt VNO-NCW.

*VBO Makelaar: "100% eens met VNO-NCW. Stel energielabel wél verplicht. Is uitstel Energielabel slachtoffer van verkiezingsperikelen thema 'Brussel' geworden? Sanctiëring is niet het issue met een goede makelaar"*

### Aantal verkochte woningen juli 2012

juli 2012 – 7.451

Daling 28,6% t.o.v. juli 2011 – 10.433

Daling 54,0% t.o.v. juni 2012 – 16.210.

### Woningtypen

Daling tussenwoningen t.o.v. juli 2011 – 34,4%

Daling appartementen t.o.v. juli 2011 – 20,4%

Daling appartementen t.o.v. juni 2012 – 43,6%

Daling hoekwoningen t.o.v. juni 2012 – 58,6%.

### Aantal geregistreerde hypotheke

juli 2012 – 14.517

Daling 27,4% t.o.v. juli 2011 – 19.992

Daling 37,9% t.o.v. juni 2012 – 23.383.

### Aantal executieveilingen

juli 2012 - 259

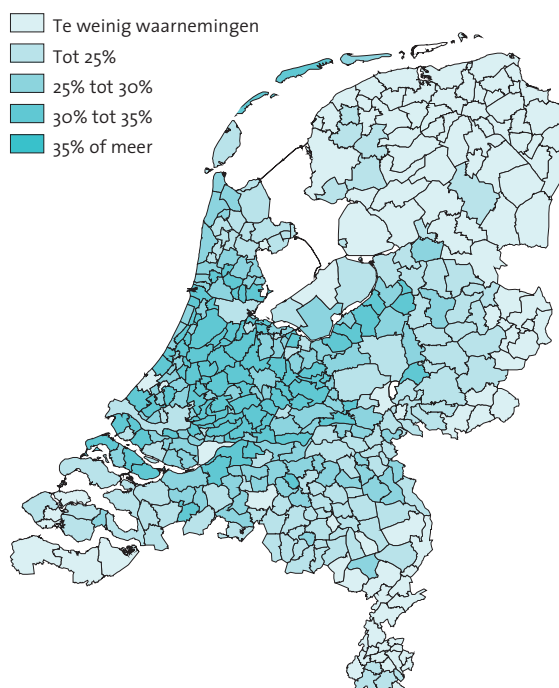
stijging 16,7% t.o.v. juli 2011 – 222.

Bron: Kadaster

## Ruim een kwart huurders corporatiewoningen verdient meer dan 33.000 euro

Vanaf 1 januari 2011 moet in Nederland volgens een besluit van de Europese Commissie 90% van de huurwoningen met een huur tot de huurtoeslaggrens worden toegewezen aan huishoudens met een belastbaar inkomen tot 33 duizend euro. In 2011 woonde in ruim een kwart van de huurwoningen van woningcorporaties een huishouden met een inkomen boven dit norminkomen. Dit zijn 609 duizend van de 2,2 miljoen bewoonde corporatiewoningen.

Het aandeel 'scheefwoners' ligt in veel Randstadgemeenten ruim boven het gemiddelde, maar niet in de vier grote steden. Daar ligt het aandeel rond het landelijk gemiddelde. Het zijn vooral kleinere gemeenten in de nabijheid van de grote steden waar relatief veel 'scheefwoners' wonen, vooral in het Groene Hart en een cluster gemeenten op de Veluwe. In het noorden van het land, maar ook in Zeeuws-Vlaanderen en Midden-Limburg, is het aandeel 'scheefwoners' minder dan 25%.



Bron: CBS

# HET GROTE WONINGDEBAT

Kwartaalberichten over de woningmarkt van de Rabobank en ING maken het ons nog eens pijnlijk duidelijk: de woningmarkt moet worden hervormd. Hoe en op welke schaal, daar mag de kiezer zich 12 september onder meer over uitspreken.

De juiste stemkeuze voor de woningmarkt bepalen, is nog een hele klus. Voorlopig beheersen Brussel en de Eurocrisis het debat, niet de woningmarkt. Dan maar de verkiezingsprogramma's ter hand nemen. Die bieden meer soelaas.

**B**ehalve de PVV, willen alle partijen sleutelen aan de woningmarkt om deze een nieuwe impuls te geven. Zo zijn er op zich lovende voorstellen om bijvoorbeeld de starter te helpen. Maar veelal betreft het toch weer op zich zelf staande korte termijn maatregelen (impulsen) terwijl het nu juist zaak is om de woningmarkt voor de langere termijn en integraal te hervormen. Kopers willen verder kunnen kijken dan de kabinetsperiode van vier jaar. Zij hebben zekerheid nodig voor de looptijd van hun hypotheek. Maatregelen kunnen alleen geleidelijk worden ingevoerd over een langere periode. Abrupte aanpassingen brengen niet alleen grote groepen in de problemen, maar leiden ook tot significante prijsdalingen en verder afnemend consumentenvertrouwen met vraaguitval. Politiek Den Haag vindt het echter moeilijk om een stip op de horizon te zetten met maatregelen die verder reiken dan één kabinetsperiode.

Net zo als het moeilijk is voor de rechter en linker flank van het politieke spectrum om zich buiten hun eigen politieke straatjes te begeven en de woningmarkt integraal en in zijn geheel te bezien. Uit de verkiezingsprogramma's blijkt dat 'rechts' typerend toch weer kiest voor bescherming van kopers. 'Links' blijft bij hun mantra om de huurders te beschermen. Typische partijpolitiek die voorbij gaat aan het feit dat de woningmarktcomponenten koop en huur direct met elkaar zijn verbonden en integraal moeten worden aangepakt.

De woningmarkt is een uitermate complexe markt waar ook nog eens Europese regelgeving en

demografische ontwikkelingen op ingrijpen. De krediet- en eurocrisis hebben pijnlijk duidelijk gemaakt dat de woning-, arbeids- en financiële markten elkaar als communicerende vaten sterk beïnvloeden. Interventie op de woningmarkt heeft zijn weerklink op de andere systemen en visa versa. Politiek Den Haag is zich van deze complexiteit terdege bewust en gaat daarom zeer behoedzaam te werk. Terecht. Maar politieke partijen moeten zo langzamerhand wel hun verantwoordelijkheid durven nemen en zich uitspreken over lange termijn beslissingen voor de woningmarkt en deze ook in gang zetten. Het is de hoogste tijd voor concreet beleid voor de woningmarkt om de economische groei en welvaart van Nederland weer aan te jagen en de onzekerheid bij de consument weg te nemen. Dat is een hele verantwoordelijkheid en niet makkelijk. Niet voor niets hebben we ruim een jaar over de woningmarktvisie Wonen 4.0 gedaan.

Wellicht dat 'Het Grote Woningdebat' tijdens het VBO Congres van 11 september a.s. de partijen kan doordringen van de urgentie van maatregelen. Een zestal Kamerleden – met in hun portefeuille de woningmarkt – zullen één dag voor de verkiezingen met elkaar en vertegenwoordigers van Wonen 4.0 het debat aangaan. Hopelijk kan dat de VBO-leden en gasten van VBO Makelaar sterken in hun stemkeuze.



Ed Hamming  
Voorzitter VBO Makelaar



# BERNARD WIENTJES: “GEEN UITVOERING LENTEAKKOORD? DAN WEER ONZEKERHEID!”

*“Ondernemers bij wie de zaken vanzelf lijken te gaan, hebben de neiging lui te worden. Dat zie je overal: ik ben zelf jarenlang ondernemer geweest. Ook makelaars zijn in de jaren dat panden soms al verkocht waren voor ze op de markt kwamen, minder alert geworden. Ik denk dat de beroepsgroep inmiddels wel wakker geschud is. De goede ondernemers zullen het ook in deze moeilijke tijden redden, maar daarvoor is wel creativiteit nodig. Hoe breng je een huis efficiënt onder de aandacht van het publiek? Dat is de vraag waarvoor de makelaar zich gesteld ziet. En daarnaast zal hij/zij de klant op de hoogte moeten stellen van de realiteit van de markt anno 2012. Dat is een moeilijke boodschap, maar je moet wel de waarheid vertellen.”*

**O**ver duidelijkheid hebben we niet te klagen als we de mening vragen van Bernard Wientjes, voorzitter van werkgeversorganisatie VNO-NCW (waarvan ook VBO Makelaar lid is) en spreker op het VBO-congres op 11 september a.s. “Er zal een ‘koude sanering’ plaatsvinden. En wat de woningmarkt betreft: er is nog lucht in de markt. De prijzen zullen nog wat verder dalen; dat blijkt uit alle analyses.”

Dat betekent dus dat steeds meer Nederlanders in de problemen komen als ze hun woning verkopen? Wientjes denkt dat dat niet per se het geval hoeft te zijn. “De schuld van de woningeigenaar is altijd gebaseerd op het verdienvermogen. Dat is belangrijker dan de waarde van het huis. We zien ook dat banken best bereid zijn om – samen met de klant – na te denken over een oplossing, bijvoorbeeld voor de restschuld. Natuurlijk hebben we in het verleden gezien dat er veel te hoge hypotheekleningen zijn. Nu zijn de banken veel terughoudender. Bij VNO-NCW zijn we van mening dat je heel goed moet kijken naar de persoon die een huis wil kopen: als de koper jong is en veel toekomstperspectief heeft, moet je niet al te star zijn. Om het woord toch nog maar eens te gebruiken: je moet maatwerk leveren.”

## AANDACHT VOOR STARTERS

De werkgeversvoorzitter is van mening dat er vooral veel aandacht moet zijn voor starters. Immers: zij kunnen de woningmarkt weer vlot trekken. “In de verkiezingspro-

gramma’s van de politieke partijen zie je ook dat er allerlei initiatieven voor starters worden voorgesteld”, zegt hij. “Er zijn plannen om de overdrachtsbelasting voor hen af te schaffen, en er wordt ook geopteerd voor aangepaste hypotheekleningen.”

Maar het Lenteakkoord, waarover VNO-NCW zo enthousiast is, legt toch juist de problemen neer bij starters? Zij mogen geen aflossingsvrije hypotheek meer nemen, terwijl gevestigde eigenaren hun hypotheek gewoon kunnen voortzetten.

*“Het hele Lenteakkoord is nu al onderuit gehaald, want iedere partij heeft inmiddels een eigen versie van de plannen”*

Wientjes. “Wij zijn vóór de maatregelen die genoemd worden in het Lenteakkoord, omdat het akkoord duidelijkheid verschaft. Bovendien zijn we ook van mening dat aflossingsvrije hypotheekleningen niet meer van deze tijd zijn.

Maar de consument heeft vooral behoefte aan die duidelijkheid. Veel mensen kopen nu geen huis omdat ze niet weten hoe het in de toekomst met de hypotheekrenteaftrek gaat. Trouwens: dat hele akkoord is nu al onderuit gehaald, want iedere partij heeft inmiddels een eigen versie van de plannen. Je mag daarom vrezen dat het akkoord na

de verkiezingen van 12 september helemaal niet zal worden uitgevoerd. Dus zitten we straks weer met volstrekte onzekerheid.”

#### **WONEN 4.0**

Wonen 4.0 – het plan van makelaars, VEH, Aedes en de Woonbond – bevat een plan voor hervorming van de woningmarkt, waarin zowel de huur- als de koopwoningmarkt wordt betrokken. Daarin wordt ook gepleit voor een geleidelijke afschaffing van de hypotheekrenteaftrek (in 30 jaar).

*“Geld dat vrijkomt door beperking van de hypotheekrenteaftrek, moet via lagere belastingen terug naar de burger.*

*De overheid mag dat niet in eigen zak steken”*

“We onderschrijven ook een aantal zaken uit Wonen 4.0”, stelt Wientjes. “Met name de stelling dat er geen inkomenspolitiek mag worden bedreven door de aankoop van een huis, heeft onze volle instemming. Geld dat vrijkomt door beperking van de hypotheekrenteaftrek, moet via lagere belastingen terug naar de burger. De overheid mag dat niet in eigen zak steken.

Maar met de afschaffing van de hypotheekrenteaftrek zijn we het absoluut oneens. Bestaande hypotheekrenteaftrek moet je eerbiedigen. Woningeigenaren hebben een financiële planning en die mag je niet onderuit halen. Ik vind het onfatsoenlijk als je zomaar opeens de maandlasten aanzienlijk gaat verhogen. Trouwens, het duurt ook veel te lang als je de hypotheekrenteaftrek in 30 jaar afschaft. Dat levert op de korte termijn te weinig op.”

#### **VLAKTAX**

Maar hoe moet het dan wel? Er volgt een korte les economie: “We hebben in Nederland op fiscaal gebied een heel hoog toptarief. VNO-NCW is van mening dat dat tarief verlaagd moet worden. Daarnaast hebben we een uiterst ingewikkeld systeem van heffingen en toeslagen ontwikkeld, waardoor er heel veel geld wordt rondgepompt. Wij stellen voor om het systeem een stuk overzichtelijker te maken door een lager belastingtarief in te voeren voor iedereen (en een beperkt tarief voor hoge inkomens). De hypotheekrenteaftrek mag dan worden afgetrokken tegen dat brede, lage tarief. Een vlaktax dus; inderdaad! Dan is het verhaal dat de hypotheekrenteaftrek een ‘cadeautje voor de rijken’ is, ook meteen van tafel. Want vergeet niet: de hypotheekrenteaftrek is een compensatie voor de hoge belastingtarieven in Nederland. Een vlaktax biedt meteen zekerheid voor aspirant-kopers.”

Waarom is zo’n vlaktax dan nog niet ingevoerd? “Omdat de (linkse) politiek de discussie vooral gebruikt om te nivelleren. Wij stellen ons op het standpunt dat er op de eerste plaats economische groei moet worden gecreëerd (o.a. door het toptarief te verlagen). Dus niet de huidige kleine koek eerlijk verdelen, maar zorgen dat die koek snel groter wordt. Dan heb je ook meer te verdelen.”

#### **ONTSLAGRECHT**

Heeft de versoepeling van het ontslagrecht nog gevolgen voor de woningmarkt? “Flexibilisering van arbeidscontracten zal leiden tot een versterking van de economie”, is de stellige overtuiging van Wientjes. “De ontwikkelingen op allerlei gebieden gaan steeds sneller. Mensen zullen vaker van baan (en dus ook van woning!) veranderen. De ‘zekerheid’ van een vaste baan zoals we die in de jaren 60 kenden, is voorgoed van de baan. En als je een contract krijgt van twee of drie jaar, wat heb je dan aan een star ontslagrecht, waarbij de werkgever moet betalen voor elk jaar dat de werknemer bij hem gewerkt heeft? Banken zullen ook moeten leren omgaan met die nieuwe situatie, want een vast contract zegt niets meer in deze tijd. Flexibiliteit is het motto; dat is voor iedereen beter!”

#### **850 MILJARD**

“Daarom moet er snel een regeerakkoord komen, en moeten er op korte termijn maatregelen worden genomen. Want laten we wel wezen: er is heel veel geld beschikbaar. Er zit zo’n 850 miljard euro in pensioenfondsen. Daarin zijn we absoluut koploper; nergens is zo veel geld gespaard voor pensioenen.

Wat is er dan logischer dan hypotheekrenteaftrek onderbrengen in die pensioenfondsen? Het is een veilige langetermijnbelegging, want Nederlanders betalen hun hypotheek over het algemeen netjes. Bovendien kunnen ze op die manier





### BERNARD E.M. WIJNTJES (69)

- Gymnasium B
- Studeerde Nederlands Privaatrecht in Amsterdam
- Toetreding familiebedrijf Ucosan, producent van kunststof sanitair
- 1967 – 1999 directeur-eigenaar Wijntjes Beheer met o.a. werkmaatschappij Ucosan
- 1999 – overname Ucosan door Villeroy & Boch
- 1999 – 2005 Lid Raad van Bestuur Villeroy & Boch AG
- Tot 2005 - Voorzitter Werkgeversorganisatie AWWN
- Tot 2005 - zitting Dagelijks Bestuur VNO-NCW
- 2005 – nu Voorzitter VNO-NCW
- Vice-voorzitter Sociaal-Economische Raad (SER)
- Co-voorzitter Stichting van der Arbeid

hun buffers versterken (zoals 'Brussel' wil en in Basel III verplicht is gesteld).

En ook dat gebeurt niet, want iedereen zit maar op elkaar te wachten. Voor een deel heeft dat te maken met de traditionele huiver die bij de pensioenfondsen aanwezig is als het gaat om overheidbemoening. Die huiver begrijp ik wel, maar het lijkt me toch een prima situatie als de banken en de vermogende pensioenfondsen elkaar zouden weten te vinden.”

#### KANTOREN

Woningen is één onderwerp; kantorenleegstand is een ander. “Een aantal kantoorpanden zal inderdaad moeten worden afgewaardeerd. Er zit niets anders op. Ik geloof overigens niet dat die panden voor te veel geld in de boeken staan. In een tijd dat er veel vraag is naar kantoorruimte, is een pand gewoon meer waard. Taxateurs en accountants hebben hun werk – naar mijn mening – te goeder trouw gedaan, maar we zullen in de huidige marktsituatie met z'n allen moeten besluiten om te gaan afwaarderen. Dat maakt het ook veel gemakkelijker om panden te herbestemmen. Daarnaast zullen sommige panden (en wellicht hele bedrijventerreinen) moeten worden gesloopt. En dat moet worden betaald door de eigenaar; niet door de belastingbetaler!”

#### ENERGIE

Energiebesparing is een van de onderwerpen waarmee VNO-NCW zich sterk bezighoudt. De industrie ligt op koers, stelt Wijntjes; verkeer en vervoer wat minder, maar:

“Zowel huur- als koopwoningen kunnen nog sterk worden verbeterd als het gaat om energiezuinigheid. Over het energielabel hoef je niet te discussiëren; dat hebben we in Brussel samen afgesproken.

Wij pleiten voor een nationaal programma, waardoor hele wijken tegelijk energiezuinig worden gemaakt. Daarvoor moet de consument wel worden geprikkeld met financiële voordelen. Zo kun je bijvoorbeeld regelen dat voor een woning met een groen label geen overdrachtsbelasting wordt betaald of dat een korting wordt gegeven op de WOZ. Je kunt ook regelen dat degenen die niet meedoen, veel meer gaan betalen. Verleiden, maar ook een stok achter de deur dus.

Ook hier geldt: creatief denken!” ■

Tekst: Carola Peters

Beeld: o.a. Bernd Bohm





# GEZINNEN MET MIDDEN-INKOMENS IN DE STAD?

In Engeland is de waardering voor het platteland groot. Dus zijn er strikte planologische beperkingen en – wanneer toch ontwikkeling ‘dreigt’ – lokale bewoners die actievoeren. Engeland kent vanwege het industriële verleden evenwel een groot aantal zogenaamde ‘brownfield’ locaties waarop herontwikkeling tot woongebieden heel goed mogelijk is. Rond 2000 werd de bescherming van het platteland en de aanwezigheid van brownfield locaties samengebracht in de ‘Urban Renaissance’: nieuwe stedelijke woonmilieus waarin de middenklasse prettig kan wonen.

**C**ompact bouwen was het credo dat vervolgens enthousiast werd opgepakt door architecten die de meest fantastische appartementencomplexen ontwierpen. Uiteindelijk blijkt dat gebrek aan ervaring van Engelse projectontwikkelaars met binnenstedelijk bouwen voor gezinnen met middeninkomens een sluimerend risico vormt. Voorheen ontwikkelden zij vooral eengezinswoningen op uitleglocaties, wat wordt bevestigd in (enkele) onderzoeken waarin zijzelf ook aangeven dat ze in het diepe sprongen om de stedelijke nieuwbouw koopwoningmarkt te leren kennen.

Problemen bleven lange tijd uit omdat het economisch tij meewerkte en op de Engelse woningmarkt alle appartementen snel werden verkocht: echter vooral aan speculatieve investeerders, die naast de huurbrengrsten hoofdzakelijk werden aangetrokken door de spectaculaire prijsstijgingen. Buiten Londen blijken veel van deze projecten niet bewoond te worden door eigenaar bewoners of zelfs leeg te staan, bij gebrek aan huurders. Dit betekent evenwel dat vergelijkbare projecten steeds lastiger te verkopen zijn. Een en ander was voor de bekende planoloog Sir Peter Hall reden om een minderheidsstandpunt in te nemen bij een tussentijdse evaluatie van de ‘Urban Renaissance’. Hall vond dat teveel appartementen werden gebouwd en te weinig rekening werd gehouden met woonwensen van gezinnen met middeninkomens: net als hier in Nederland een zeer belangrijke consumentengroep op de koopwoningmarkt.

## Helderheid consumentenwaardering

Bescherming van groene gebieden en binnenstedelijk

bouwen winnen ook hier aan invloed waardoor wij met een vergelijkbaar dilemma worstelen. Zo meende ‘de burger’ tijdens de consultatierondes van het Randstad 2040 project dat meer in de bestaande stad moet worden gebouwd in een compacte vorm. Dit standpunt blijkt in de praktijk niet gevolgd te worden. Er zijn genoeg Nederlandse gezinnen met kinderen die in een stedelijke omgeving buiten het echte centrum willen wonen, maar bij nader inzien toch kiezen voor suburbane gebieden omdat zij daar eengezinswoningen vinden. Een belangrijke randvoorwaarde van gezinnen is bijvoorbeeld de tuin, die vanzelfsprekend niet in een appartementencomplex wordt gerealiseerd. In Groningen werd dit probleem onderkend en hebben architecten in het project ‘intense laagbouw’ diverse ontwerp oplossingen gepresenteerd. Een mogelijk probleem is echter dat nieuwe ontwerpen veelal een andere indeling en verschijningsvorm hebben die zichzelf nog moeten bewijzen bij het brede publiek en daarmee een verkooprisico opleveren. Het ideaal zou zijn om vooraf helder te krijgen in hoeverre de beoogde consument deze nieuwe ontwerpen waardeert. Daarvoor zouden architecten en consumenten (panels) moeten worden samengebracht, waarbij ook een rol is weggelegd voor (lokale) kenners van de woningmarkt. Op deze wijze kan vooraf enigszins worden ingeschat of de verkoop redelijk zal verlopen. Dat reduceert de kans op de kostbare ellende van herontwikkeling.



Kees Dol,  
Onderzoeksinstituut OTB,  
TU Delft

# TREKT HET NIEUWEGEINSE 'WONINGTREINTJE' DE NEDERLANDSE MARKT VLOT?

*Elk initiatief om de vastgelopen woningmarkt weer aan de gang te krijgen, is meer dan welkom. Er wordt dan ook met spanning gekeken naar wat de Vereniging Eigen Huis in samenwerking met vier makelaars uit Nieuwegein heeft bedacht: een nieuw soort woningtrein van aan- en verkopen. De pilot heet 'Door' en zou zomaar heel kansrijk kunnen zijn voor heel Nederland.*

**D**e pilot heeft om allerlei redenen de naam 'Door' gekregen, zegt Hans André de la Porte van de Vereniging Eigen Huis. "Het is de bedoeling dat verkopen en aankopen weer doorgaan, waar ze nu stikken. Dan kunnen mensen door met hun plannen, hun wensen,

hun wooncarrière. Het is overigens nog puur een werktitel, misschien dat we het later een andere naam geven. Zoals ook de naam is eigenlijk alles nog een soort van zoeken en tasten. Maar het idee oogt in elk geval veelbelovend. De basisgedachte achter de pilot is heel eenvoudig: als je meer starters ertoe kunt bewegen om ook werkelijk te gaan kopen, dan kun je daarmee een hele trein van aan- en verkopen in beweging zetten. Nu zie je dat heel veel mensen verderop in die trein eigenlijk wel heel serieus bezig zijn met de aan- of verkoop van een woning. Ze zijn al heel ver in het proces. Maar, het blijft hangen omdat ze hun eigen huis niet verkocht krijgen. Als je nu al die serieuze partijen nog nadrukkelijker kunt samenbrengen en je slaagt erin om dat eerste duwtje te geven aan de starter, dan kan het treintje gaan rollen."

*"Ik geloof echt dat de 1%-incentive kan helpen. Er zit namelijk veel latente beweging in de markt", aldus André de la Porte*



## PROEFTUIN NIEUWEGEIN

"Voor deze pilot is heel bewust de gemeente Nieuwegein geselecteerd", zegt Jan Wolters. Hij is één van de vier deelnemende makelaars, de VBO-makelaar die schouder aan schouder met drie NVM-makelaars gaat optrekken. "De woningmarkt in Nieuwegein is de Nederlandse woningmarkt in een notendop. Je ziet hier veel verschillende typen woningen, er is veel dynamiek, we hebben hier een breed scala aan doelgroepen. Je zou bijna zeggen: als het hier niet lukt, lukt het nergens." Het is de bedoeling dat de vier makelaars, die samen zo'n 80% van de lokale markt bedienen, hun portefeuilles intensiever dan ooit naast elkaar leggen.

Hans André de la Porte: "De makelaars gaan heel nauwkeurig kijken waar je kopers en verkopers aan elkaar kunt

## HOE WERKT HET?



Deelnemers: Koper A/Starter  
Vastgestelde prijs: € 189.500  
Woningtreininleg: –



Verkoper A/Koper B  
€ 349.000  
€ 1.895



Verkoper B/Koper C  
€ 485.000  
€ 3.490

**Incentive starter € 5.385**

knopen. We brengen hen nadrukkelijker in contact met elkaar en maken hele concrete afspraken met hen. Elke woning die in een treintje gezet zou kunnen worden, wordt opnieuw getaxeerd. De waarde die daaruit komt, wordt meteen de verkoop- c.q. aankoopprijs. Bij de taxatie komt een bouwkundig rapport, dus dat geeft de kopende partij alle zekerheid. Voor de woningen wordt een koopcontract getekend en dat geldt voor iedereen in dat treintje. Je weet dus zeker voor welke prijs je een huis 'boven je' gekocht hebt en wat je zelf krijgt voor je huidige woning. En nou komt de crux: alle deelnemers in het treintje staan 1% van de verkoopprijs van hun woning af. Die gelden worden beheerd door een notaris en ze komen ten goede aan de eerste in de rij: de starter. Die krijgt dus een aanzienlijke korting op zijn of haar woning en zie daar: de boel gaat rijden."

### UNIEKE BONUSREGELING

Die 1%-bijdrage aan de starter is dè vondst van het project 'Door', meent Hans André de la Porte. "Dat is een instrument dat nog niet eerder is toegepast. We hebben het ook door de Belastingdienst laten checken en die heeft zijn fiat gegeven. Jan Wolters ziet als essentieel verschil met andere 'woningtreintjes' dat iedereen die in deze trein wil stappen, de koopovereenkomst tekent. "Zo voorkom je dat mensen op het laatste moment toch afhaken en de ketting weer breekt, zoals nu zo vaak gebeurt. Maar ook het feit dat we als lokale makelaars nadrukkelijker samen optrekken, zie ik als winst. Ik hoop alleen dat de theorie klopt dat de bottleneck bij de starter zit. Ik zie namelijk ook bij de woningen in het middensegment veel opstopping. En we zijn natuurlijk heel benieuwd hoe mensen reageren op het feit dat de getaxeerde waarde ook meteen de niet-meer-onderhandelbare prijs wordt." Hans André de la Porte is voor dat laatste niet zo bang. "Daar hebben de makelaars ook een taak. Consumenten staren zich erg blind op vraagprijzen. Dat is helemaal niet relevant. Wat 'at the end of the day' telt, is de verkoopprijs. En die ligt tegenwoordig vaak aanzienlijk lager dan de vraagprijs. Maar dat zie je niet op Funda, of waar dan ook."



V.l.n.r. Hans André de la Porte en VBO Makelaar Jan Wolters

*"Door de koopovereenkomsten voorkom je dat mensen op het laatste moment toch afhaken en de ketting weer breekt, zoals nu zo vaak gebeurt", aldus Wolters*

### EVALUATIE

Al in september 2012 wordt de pilot geëvalueerd, want alle partijen willen de vaart erin houden. Hans André de la Porte: "We doen dit dan ook alleen met mensen die al heel serieus in het koop- of verkooptraject zitten. Ze moeten ook al met de bank hebben gepraat, om stagnatie daar te voorkomen.

Ik geloof echt dat de 1%-incentive kan helpen. Er zit namelijk veel latente beweging in de markt. Zie hoe die in juni even omhoog spoot door de mogelijke verhoging van de overdrachtsbelasting. Nu we voor alle partijen zoveel mogelijk zekerheden inbouwen, kan het zomaar lukken." ■

Tekst: Henk de Kleine  
Beeld: VEH en Jan Wolters  
Makelaardij B.V.

## TWEETS OVER DE MARKT



**@RogierSpoel:** Er komt een tussentijds advies van de Raad van State over het energielabel, hiermee zal er helaas toch weer de nodige vertraging optreden.

**@VBOMakelaar:** 100% eens met VNO-NCW: 'Stel energielabel wél verplicht' - Nieuws VNO-NCW Online: <http://t.co/EPI6t2Ez>.

**@bgdeboer:** Steeds meer woningen leeg! Of administratief leeg. Gelukkig ligt er nu voorstel op verzoek #VVD om tijdelijke verhuur te versoepelen.

**@Roelvandevossen:** Vastgoedbeleggers in de rij voor Vestia-bezit. Maar wel tegen 70% van de WOZ waarde. [j.mp/OyPlzD](http://j.mp/OyPlzD).

**@VBODirectie:** Doe mee met Het Grote #Woningdebat en ga in discussie met de politiek op 11 september. Schrijf u nu GRATIS in op [vbocongres.nl](http://vbocongres.nl).

**@VBODirectie:** Duitse fondsen verkopen voor miljarden aan Nederlands vastgoed - Economie - [VK bit.ly/OmldMW](http://bit.ly/OmldMW) via @volkskrant.

**@PatriciaDieben:** VBO Makelaar benoemt probleem sterk van elkaar afwijkende #modelwaarden. #Taxateur moet leidend blijven bij #taxatie, <http://t.co/CcV8omZz>.

**@VBODirectie:** NVM verwijdert nieuwbouwprojecten van Funda - [vastgoedmarkt.nl/nieuws/2012/08...](http://vastgoedmarkt.nl/nieuws/2012/08...) via @vastgoedmarkt.nl.



Volg VBO Makelaar via <http://twitter.com/VBOMakelaar>

## MAKELAARS POLL

## Meer irritatie door economisch tij

Het moeilijker kunnen verkopen van woningen leidt tot meer irritatie over makelaars bij consumenten

Eens 66,67 %

Oneens 33,33 %

Bron: Ledennet VBO Makelaar

## CONSUMENTEN POLL

## Hervormen of bezuinigen?

Het nieuwe Kabinet moet de woningmarkt hervormen en niet gebruiken voor bezuinigingen

Eens 93,33 %

Oneens 6,67 %

Bron: [www.vbomakelaar.nl](http://www.vbomakelaar.nl)

## SURFEN OP HET NET



## Koopakte huis digitaal ondertekenen

Het is mogelijk documenten digitaal te ondertekenen. De koopakte van een huis mag en kan nu ook elektronisch worden opgesteld. Tot nog toe moesten koper en verkoper altijd fysiek aanwezig zijn om de handtekening te zetten op de akte. De digitale handtekening, die in deze vorm rechtsgeldig is, maakt die aanwezigheidsplicht overbodig. Een papieren versie is niet langer verplicht maar makelaars moeten wel voorzichtig te werk gaan. De eisen aan de digitale overeenkomst:

- raadpleegbaar is door partijen;
- de authenticiteit van de overeenkomst in voldoende mate gewaarborgd is;
- het moment van totstandkoming van de overeenkomst met voldoende zekerheid kan worden vastgesteld en
- de identiteit van de partijen met voldoende zekerheid kan worden vastgesteld.

Daarvoor dienen dus waarborgen te zijn gecreëerd en daar kan het misgaan. Ingeval van een geschil zal degene die zich beroept op de rechtsgeldigheid van een koopakte moeten bewijzen dat aan deze eisen is voldaan. Als de rechter een digibeeft is, kost dat nogal wat tijd en misschien ook nog een deskundigenbericht.

De tweede bedenking is of ook voldaan wordt aan de eis van de terhandstelling die noodzakelijk is om de bedenktijd te laten starten. De rechtspraak legt een 'terhandstelling' in de regel zeer strikt uit en verstaat daar in de regel een fysieke terhandstelling onder. De rechter zal de terhandstelling wel aannemen, maar makelaars en hun opdrachtgevers mogen niet nodeloos risico lopen.

## Informatievoorziening

Ook de informatievoorziening mag voortaan enkel via e-mail plaatsvinden. Klanten moeten daarvoor wel toestemming geven. Willen mensen schriftelijk geïnformeerd worden dan is de dienstverlener daartoe nog steeds verplicht. Uit een recent arrest van de Hoge Raad blijkt echter dat het wel oppassen geblazen blijft. Zo voldoet het enkel ter hand stellen van bijvoorbeeld Algemene Voorwaarden die 'via een zoekmachine op het internet te vinden zijn' niet aan het vereiste van digitaal ter hand stellen. De gebruiker moet ervoor zorgen dat de klant over de voorwaarden beschikt. Dit kan door het toesturen van een digitaal document of door de klant naar een specifiek webadres te verwijzen waar de klant zonder verder zoeken het document kan raadplegen, afdrukken en opslaan.

# EEN BRILJANTE WIN-WIN CONSTRUCTIE

*Uw collega Adrianus Viseur is bij tijd en wijle een briljant strateeg. Wie dat zegt? Viseur zelf. Hij heeft zo van die fijne plannetjes die alleen Viseur kan bedenken. De multimiljonair Heinrich weet daar alles van.*

## ZWITSERLAND

Heinrich was tijdens zijn werkzame periode een succesvol aannemer en had op zijn 52ste zijn bedrijf voor veel geld verkocht. Heinrich besloot zich in Zwitserland te vestigen. Hij had echter in Nederland nog een kapitale villa met 12 kamers en een 2.500 m<sup>2</sup> grote tuin die hij achter de hand wilde houden voor het geval hij weer naar Nederland zou terugkeren. Heinrich had als aannemer geleerd dat niets zo slecht was voor een gebouw dan leegstand. Hij vroeg Viseur om raad. Viseur opperde de mogelijkheid om de villa te verhuren. Heinrich voelde daar weinig voor. Hij zat niet te wachten op 'die paar rrrrotcente' zoals Heinrich op dramatische toon liet weten. Viseur vond dat een wat vreemde houding van iemand die juist vanwege diezelfde 'rrrrrotcente' het zich kon permitteren om op een groene alp te gaan wonen. Maar nee, Heinrich wilde maar één ding: hij wilde niet vanaf Zwitserland 'geouwehoer' aan zijn hoofd

over zijn huis. Hij wilde eenvoudigweg dat zijn huis op een perfecte wijze onderhouden zou worden, precies zo tiptop zoals het er nu bij stond. Het houtwerk zat in een dikke laag lak, er was geen spinnenwebje te zien, het hele huis glinsterde en blonk en de tuin kon gemakkelijk doorgaan voor een eersteklas golfbaan. Zo liet Heinrich zijn villa achter en zo wilde Heinrich de villa t.z.t. ook weer terugkrijgen.

## BRILJANT

Viseur dacht diep na en kreeg een briljante inval. Zou het niet een fantastisch idee zijn om een handige klusjesman het huis toe te vertrouwen. Heinrich had immers veel geld maar geen tijd en daartegenover liepen er genoeg mensen rond die geen geld hadden maar wel gouden vingertjes. Als 'we' zo iemand vinden dan zou deze persoon de woning voor weinig geld kunnen huren met de plicht om al het onderhoud en reparaties voor zijn rekening te nemen en



te garanderen dat de woning in dezelfde uitstekende staat zou blijven. De huurprijs voor een dergelijk schitterend pand bedroeg 10.000 euro per maand; dat was toch een gouden deal. Bij een baas verdiende zo'n huurder dat niet!

### HANDIGE HARRY

Heinrich vond het allemaal schitterend. Heinrich herhaalde nog eens 10x dat het hem niet ging om die 'rrrrrotcente'. Hij wilde gewoon geen omkijken naar zijn huis. Viseur had ook nog wel een geschikte kandidaat: Harry, zoon van een kennis. Viseur wist dat Harry op zoek was naar een woning en van alle markten thuis was. Officieel zat Harry al een paar jaar in de WAO, maar daarnaast deed hij in zijn eentje complete verbouwingen. Harry kon alles: stucen, schilderen, behangen, gras maaien, bomen planten, vijvers aanleggen, vissen vangen, metselen, timmeren en zijn vriendin Henriette kon goed poetsen. I-d-e-a-l-e huurders! Viseur maakte de huurovereenkomst op. De huur bedroeg 400 euro en de huurders hadden de plicht om alle onderhoud en reparatiewerkzaamheden voor hun rekening te nemen, ongeacht de aard en omvang. Heinrich blij, Viseur blij, duo Harry & Henriette blij.

### MAAR DE PRAKTIJK...

De villa was in perfecte staat. Harry en Henriette hadden niet veel werk aan hun onderhoudsplicht. Het eerste jaar kwam Heinrich regelmatig langs om te kijken hoe het ging. Die bezoeken eindigden echter omdat Heinrich andere bezigheden had zoals het varen op cruiseboten, het volgen van een kookcursus en nog meer van die rijkeluisbezigheden. Na een vijftal jaren kwamen echter verontrustende berichten binnen van de burens. Heinrich besloot toen toch maar een kijkje te gaan nemen. Toen hij de situatie ter plaatse opnam, sloeg de schrik om zijn hart. De tuin bleek één grote wildernis te zijn. Er lagen bergen afval, de vijver was dichtgegroeid en er stond een vreemde pipowagen in de tuin, zonder wielen. Pipo en Mamaloe zelf (Harry en Henriette) sliepen meestal tot 4 uur 's middags en om 6 uur 's avonds waren zij dronken. Voor de ramen hing wat kapotte gordijnen en slechts een versleten bankstel bevond zich in de woonkamer. Het huis lag bezaaid met lege flessen, sigarettenpeuken en er hing een penetrante geur. Behoudens voor een enorme familie bromvliegen was het voor een levend wezen niet te harden in het huis. Enkele kapotte ramen en een gat in het dak maakten het wooncomfort er ook niet beter op.

### ONTRUIMING

Heinrich besloot direct actie te ondernemen. Het echtpaar bleek echter de woning te hebben verlaten. De reden van vertrek? Het echtpaar achtte de woning inmiddels onbe-



woonbaar en had van de gemeente een keurige huurwoning gekregen. De schade: ruim een ton. Heinrich besloot het echtpaar te dagvaarden en eiste schadevergoeding. Het duo had immers haar plicht verzaakt om onderhoud en reparatiewerkzaamheden uit te voeren. Dit was nou typisch zo'n zaak die niet verloren kon worden. Of toch wel?

### DWINGEND RECHT

Harry en Henriette kwamen echter met een brutaal en verrassend verweer: de huurovereenkomst was deels nietig, namelijk voorzover als huurprijs voor de huurder de verplichting gold om het groot onderhoud en alle reparaties voor haar rekening te nemen. De wet bepaalt immers dat een huurder slechts gehouden kan zijn om kleine herstellingen voor zijn rekening te nemen. De rechter stelde hen in het gelijk. Heinrich verloor de procedure en werd ook nog eens veroordeeld in de proceskosten. Heinrich was des duivels. Hij was woedend op Harry en Henriette, op de Nederlandse wetgeving en op Viseur die juist dit soort narigheid had moeten voorkomen. En Viseur? Die vond dat Heinrich zich niet zo moest opwinden over die paar 'rrrrrotcente'. (de namen zijn gefingeerd; de uitspraak wordt op verzoek toegestuurd) ■

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

# VBO CONGRES 11 SEPTEMBER 2012

## Het Grote Woningdebat

Graag nodigen wij u uit voor Het Grote Woningdebat tijdens het VBO Makelaar Congres op 11 september 2012. Deze laatste dag voor de verkiezingen organiseren wij een (inter)actief debat met als centraal thema: Hervorming van de Woningmarkt. Onder leiding van Joost Hoebink van het Nederlands Debat Instituut kunt u samen met Kamerleden en vertegenwoordigers van Wonen 4.0 stellingen beargumenteren en uw stem laten horen. Uw deelname en inbreng worden zeer op prijs gesteld en wij ontmoeten u dan ook graag op 11 september in het NBC te Nieuwegein.



drs. P.E. (Ed) Hamming



B.E.M. (Bernard) Wientjes



Joost Hoebink



Betty de Boer



Jacques Monasch



Paulus Jansen

### Programma\*

- 12.30 uur      Ontvangst met lunch
- 13.30 uur      Opening door drs. P.E. (Ed) Hamming Voorzitter VBO Makelaar
- 13.45 uur      B.E.M. (Bernard) Wientjes Voorzitter VNO NCW
- 14.30 uur      Pauze
- 15.00 uur      Het Grote Woningdebat o.l.v. Joost Hoebink met o.a. Tweede Kamerleden Betty de Boer (VVD), Jacques Monasch (PvdA), Paulus Jansen (SP) en vertegenwoordigers van Wonen 4.0 (Vereniging Eigen Huis, Woonbond, Aedes en de makelaarsorganisaties)
- 17.00 uur      Afsluiting en netwerkborrel

Vanaf 18.00 uur bent u welkom om deel te nemen aan een heerlijke barbecue in Green Village. U kunt bij uw aanmelding aangeven of u hiervan gebruik wilt maken. (Voor het diner wordt een eigen bijdrage van € 45,- p.p. in rekening gebracht)

\* In de ochtend vindt er voor DNV-gecertificeerden het PE-programma 'Perspectief op de woningmarkt' plaats, met de sprekers prof. dr. P.J. Boelhouwer en prof. dr. H.A. Benink.

### Locatie

#### NBC Nieuwegein

Blokhoeve 1  
3438 LC Nieuwegein  
Tel.: 030-6026900

Website: [www.n-b-c.nl](http://www.n-b-c.nl)

### Gratis deelname

U kunt zich gratis aanmelden voor het VBO Congres via het inschrijfformulier op [WWW.VBOCONGRES.NL](http://WWW.VBOCONGRES.NL)

# DE WONINGMARKT: LIJM OF SPLIJTZWAM NA VERKIEZINGEN?

*Hypotheekrenteaftrek geen hobbel meer*

*In verkiezingscampagnes draait het om het om de verschillen. De eigen visie staat centraal. Maar oppositiepartijen die zich beroepen op de geslaagde hulpmissie om de regering uit de brand te helpen? Dat is nog niet eerder voorgekomen. Ook de doorbraak over de hypotheekrenteaftrek zorgt voor een geheel nieuwe situatie. Net als de beschikbaarheid van Wonen 4.0. Een alomvattend plan om de woningmarkt gezond te maken, waar de meeste partijen waardering voor hebben.*

**D**e woningmarkt weer in beweging brengen. Dat is het doel waar bijna alle partijen in hun verkiezingsprogramma's naar zeggen te streven. Een gezonde woningmarkt is goed voor de consument, goed voor de bouwsector en dus ook goed voor de economie.

Maar hoe komt die noodzakelijke hervorming eruit te zien? De verkiezingsprogramma's bieden wel aanknopingspunten, maar ontberen vaak samenhang. Of ze lijken meer op een verlanglijstje of ze bieden een samenhangend betoog, waar dan net de pointe wordt gemist. En de toonzetting





# WAT GEBEURT ER MET DE HYPOTHEEKRENTEAFTREK?

De standpunten over de hypotheekrenteaftrek vormden vele jaren een barrière tussen het CDA, VVD en PVV aan de ene kant en de PvdA, Groen Links, D66 en de ChristenUnie aan de andere kant. Na de ommezwaai van CDA en VVD zijn de verschillen verbleekt. VVD, CDA, D66, ChristenUnie en, in de kantlijn, ook de SGP blijven in hun verkiezingsprogramma's dicht bij de Voorjaarsnota. De lening voor nieuwe hypotheek wordt volledig in 30 jaar annuïtair afgelost, waardoor de renteaftrek automatisch in 30 jaar tijd wordt afgebouwd. De hypotheekvorm is vrij, maar de fiscus gaat uit van een forfaitaire aftrek. Alleen Groen Links wijkt sterk af van de Voorjaarsnota.



Hypotheekrenteaftrek blijft behouden voor bestaande huizenbezitters. Renteaftrek is vanaf 2013 alleen nog mogelijk als er annuïtair wordt afgelost.



Het streven is dat iedereen over 30 jaar nog steeds zijn rente over 30 jaar forfaitair kan aftrekken maar voor een schuld van maximaal de dan geldende gemiddelde woningprijs en allemaal tegen 30%.



De renteaftrek wordt in 10 jaar tijd afgetopt voor hypotheekschulden tot € 350.000. Het maximale percentage waartegen kan worden afgetrokken wordt 42%. Zo wordt de subsidie weer effectief en verdwijnt 'villasubsidie'.



De ChristenUnie wil de aftrek beperken tot een hypotheekschuld met een bovengrens van uiteindelijk € 500.000. Iedereen heeft dan een gelijk aftrektarief van 30%.



Er komt een geleidelijke afschaffing van de hypotheekrenteaftrek, ook voor 'bestaande gevallen'. Het bedrag aan hypotheekschuld waarover rente kan worden afgetrokken, wordt in 2013 gemaximeerd tot 1 miljoen euro en daarna in 25 jaar stapsgewijs afgebouwd tot nul.



Er komt een sociale vlaktaks: iedereen krijgt hetzelfde aftrektarief.



Hypotheekrenteaftrek wordt beperkt, ook voor bestaande huizenbezitters die 5 jaar de tijd krijgen om met hun bank nieuwe afspraken te maken. Er wordt in 30 jaar annuïtair afgelost. De renteaftrek wordt verlaagd naar 30%.

is geruststellend, nergens klinkt de alarmbel. Het meest consistent is de PVV: helemaal niks veranderen. Hun programma bevat geen woningparagraaf. Uit de verkiezingsprogramma's kunnen we opmaken dat een woningmarktvisie voor de lange termijn niet een agendapunt is waaraan politieke partijen in de verkiezingscampagne expliciet aandacht willen besteden. Zo laat VVD-Kamerlid Betty de Boer zich ook liever niet uit over de vraag of zij Wonen 4.0 geschikt acht als een blauwdruk voor verdere planvorming. Bij de presentatie van dit plan was al duidelijk dat VVD en ook SP zich vooralsnog gereserveerd opstellen. Een plan waaraan men zich voor vele jaren conformeert, schrikt af.

Ook de SP, die regeringsverantwoordelijk na 12 september niet zegt te schuwen, beoordeelt Wonen 4.0 niet als het ei van Columbus, maar wel als een plan waar de politiek goed naar moet kijken. Huurverhogingen vormen niet een ingrediënt, waar SP-kiezers voor warm lopen. SP-Kamerlid Paulus Jansen: "Maar als het afschaffen van villasubsidies erin zit, valt er te praten. Voordat een integraal plan in werking kan treden, zal er nog veel tijd overheen gaan. Ik denk dan ook niet dat er al meteen na de verkiezingen veel zaken zullen veranderen." De SP wil vanuit hun visie wel met andere partijen in gesprek gaan. "Wij zaten niet

aan tafel bij Kunduz en werden ook niet gevraagd naar onze visie. Als er straks echt onderhandeld wordt, ligt het er dus maar net aan welke kant het opdraait. Het staat vast dat er een integraal plan moet komen, maar hoe dat er uit zal gaan zien, is nu nog niet te zeggen. De eigendomsneutrale financiële ondersteuning vind ik wel een goed element."

*CDA-Kamerlid Raymond Knops: "De woningmarkt zie ik als een dashboard met een heleboel knopjes.*

*Als je aan één knopje begint te draaien, heeft dat gevolgen voor al die andere meters die uitslaan. Dus je zult heel voorzichtig moeten bewegen"*

## EEN OMVATTEND PLAN

De meeste Kamerfracties laten het onderwerp woningmarkt graag nog enige tijd sudderen. Bij de verkiezingsprogramma's van CDA en D66 komt een zekere urgentie om de hervorming van de woningmarkt voortvarend aan te pakken het sterkst naar voren. Het CDA-programma: 'Herstel van vertrouwen in de woningmarkt vraagt om een

omvattend plan voor zowel de koop- als de huurmarkt, waarin goede afspraken staan met corporaties, gemeenten, bouwers, financiële sectoren, pensioenfondsen’.

Wonen 4.0 wordt hierin niet genoemd, maar CDA-Kamerlid Raymond Knops beschouwt het plan als een soort katalysator die de discussie op een positieve manier op gang kan brengen. “Over Wonen 4.0 zijn we vanaf het begin positief geweest. Het is goed dat het maatschappelijk veld zelf met voorstellen komt. Onze opvattingen zijn ook niet strijdig met het principe dat koop en huur langzaam naar

elkaar toegroeien en het idee van een woontoeslag.” Maar hij verwacht geen wonderen van een nieuwe regering. “De woningmarkt zie ik als een dashboard met een heleboel knopjes. Als je aan één knopje begint te draaien, heeft dat gevolgen voor al die andere meters die uitslaan. Dus je zult heel voorzichtig moeten bewegen. We willen geen schok-effecten die voor bepaalde groepen nadelig uitvallen.” D66 is zonder meer enthousiast over Wonen 4.0 en wijdt daar in het verkiezingsprogramma zelfs een passage aan: ‘D66 juicht de samenwerking van de Woonbond, Aedes, Vereniging Eigen Huis en enkele makelaarsorganisaties om

## HUURSECTOR NU GROOTSTE SPLIJTZWAM

Over de huursector lopen de standpunten sterk uiteen. Vooral de kloof tussen SP en PvdA aan de ene kant en de VVD aan de andere kant is groot. De PVV is het over de huursector volledig eens met de SP.



Helft aantal sociale huurwoningen in verkoop. De huren gaan jaarlijks met 3% boven inflatie omhoog om marktconform uit te komen. Huurtoeslag.



Aantal sociale huurwoningen blijft op peil met een beperkte huurverhoging boven inflatie. Hoge inkomens krijgen extra huurverhoging. Geen huurverhogingen in schaarstegebieden.



EU inkomenseis sociale huurwoningen verdwijnt. Donnerpunten vervallen. Geen huurstijgingen boven inflatie. Bouw van goedkope (sociale) huurwoningen uitbreiden en versnellen.



Beperkte huurverhoging boven inflatie als corporaties elders compenseren. De gemiddelde huurstijging blijft gelijk. Huurprijs maximaal 4,5% van WOZ-waarde. Kopen van huurwoningen wordt gestimuleerd.



Huurders kunnen onder voorwaarden corporatiewoning kopen. Huurverhoging voor hoge inkomens.



Corporaties krijgen meer ruimte om marktconforme huren vast te stellen en te investeren in huurwoningen voor middeninkomens en woon-zorg-combinaties. Huurkorting voor lagere inkomens.



Scheefwoners moeten verhuizen of meer marktconforme huur betalen. Minder sociale huurwoningen.

*SP-Kamerlid Paulus Jansen: “Het staat vast dat er een integraal plan moet komen, maar hoe dat er uit zal gaan zien, is nu nog niet te zeggen”*

te komen tot een integraal woonplan toe. Alle spelers erkennen nu dat het nodig is de woningmarkt te hervormen’.

### LINKS EN RECHTS

Dat de kiezer na het Lenteakkoord toch weer een bonte verzameling aan standpunten krijgt, is wel verklaarbaar. Het haastig tot stand gekomen Begrotingsakkoord vormde een te smalle basis om de verkiezingen in te gaan. Het bevat maatregelen die geld opleveren, maar geen enkele maatregel die de woningmarkt ten goede komt. Dat is ook niet vreemd voor een exercitie die als enig doel heeft de Europees Commissaris voor monetaire zaken gerust te stellen. Toen deze eind april enthousiast reageerde, haalden de ondertekenaars hun kladblaadjes weer uit de zak en voegden verschillende maatregelen toe die de negatieve effecten voor starters, zzp-ers en huurders met een laag inkomen, moeten verzachten. ChristenUnie en D66 verwijzen er in hun verkiezingsprogramma’s nog wel naar, maar hebben ook nieuwe – daarmee strijdige – punten. VVD en D66 bleven nog het dichtst bij het oorspronkelijke idee. Bij Groen Links én D66 – die nu ook de bestaande hypotheek willen aanpakken – verschoof het zwaartepunt naar links. De VVD – die het aantal sociale huurwoningen wil halveren – schoof op naar rechts.

Dat het H-woord nu vrijelijk mag worden uitgesproken, maakt het wel makkelijker om partners aan zich te binden. Zo zegt het VVD-Kamerlid Betty de Boer dat de VVD waarschijnlijk goede zaken zal kunnen doen met D66. “Die gaan het meest ver van de andere partijen.” Maar als er straks vijf of zes partijen een pakket moeten samenstellen voor de totale woningmarkt? Dan wordt – zo verwachten veel politici – het een stuk lastiger, zeker als de huurmarkt ter



sprake komt. PvdA en SP hebben weinig op met marktconforme huren. Van die kant zal dan ongetwijfeld de kritiek losbarsten over definities en grenzen. Want wat is marktconform? En hoe meet je de WOZ-waarde? En waarom moeten huurders opdraaien voor inkomensondersteuning van andere huurders? De andere kant zal dan even hard terugslaan.

Moeten we dan voor altijd een land blijven waar niemand meer kan of durft te verhuizen? En zijn we niet te ver doorgesloten met woningcorporaties, die de marktverhoudingen vertroebelen? Het zou dan wel handig zijn als al die politici naar hun achterzak kunnen grijpen. Niet voor een kladblaadje, maar voor een blauwdruk. Wonen 4.0? ■

Tekst: Robert van Til

## ALLERLEI DUWTJES VOOR STARTERS

Starters mogen niet het kind van de rekening worden, blijkt eigenlijk uit alle verkiezingsprogramma's. De meeste partijen hebben oog voor de cruciale rol die de starters spelen bij het op gang brengen van verhuisketens. Alleen de PVV heeft geen extra voorstellen voor starters. Geen van de partijen geeft in hun programma aan hoe een en ander voor starters moet worden georganiseerd.

### Afschaffen overdrachtsbelasting

VVD, PvdA en ChristenUnie willen de overdrachtsbelasting afschaffen voor starters. D66 was hier al eerder voor. De PvdD en de SGP willen deze belasting voor iedereen afschaffen. De SP wil een extra aftrekpost voor starters.

### Hypotheekregels

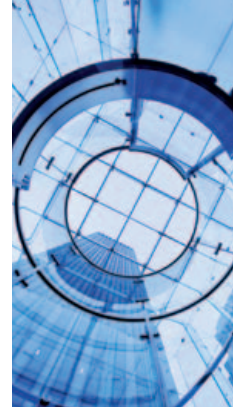
De VVD wil de aflossingsduur van 30 naar 35 jaar verruimen. Ook de SGP wil een verruiming van de aflossingstermijn. De VVD wil bij het bepalen van de Loan to Value ratio leeftijdsdifferentiatie toepassen en inkomensontwikkeling meenemen. Het CDA wil een bouwspaarregeling en verhoging van het schenkingsrecht. Dit willen de ChristenUnie en SGP ook. De SGP wil ook betere hypotheekmogelijkheden voor flexwerkers. De PvdD wil de mogelijkheden voor boetevrij aflossen verruimen.

### Starterslening

De SP wil een tijdelijke startersaftrek. De PvdA, SGP en de PvdD willen een starterslening. De PvdA wil dat het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting en de Bank Nederlandse Gemeenten deze verstrekken.

### Nieuwbouwprojecten

De ChristenUnie wil innovatieve concepten voor starterswoningen en de PvdA wil 30% nieuwbouwprojecten voor starters.



## KANTOREN SLOPEN – EN WIE GAAT DAT BETALEN?

Bent u – net als ik – ook zo benieuwd naar de standpunten van de politieke partijen als het gaat om ruimtelijk beleid? Dan bent u – net als ik – waarschijnlijk zwaar teleurgesteld: de verkiezingsprogramma's bevatten nauwelijks enige informatie over dat onderwerp. En dat terwijl we vrijwel dagelijks in alle media lezen en horen dat het probleem van de kantorenleegstand nu toch wel heel groot wordt. Onze Amsterdamse wethouder had onlangs wél een standpunt: hij pleitte voor een nationaal sloopfonds dat – u raadt het al – gevuld moet worden door de Nederlandse belastingbetalers.

**H**oon viel hem ten deel. Terecht natuurlijk, want van al die leegstaande vierkante meters kantooroppervlak is ongeveer 4% in handen van Nederlandse investeerders – voornamelijk pensioenfondsen - en 11% van Nederlandse beleggers. 10% is eigendom van de Nederlandse gemeenten en de rest vormt de twijfelachtige rijkdom van buitenlandse investeerders, beleggingsfondsen, ontwikkelaars en banken. En die voelen er helemaal niets voor om af te waarderen, terwijl dat in feite wel de enige oplossing is voor het groeiende probleem.

We zullen toch echt de beslissing moeten nemen om terug te gaan naar een reëel balansniveau. De gebouw-eigenaren voelen daar helaas niets voor: ze steken halsstarrig hun kop in het zand en laten – ook na raadpleging van taxateurs en accountants – de gebouwen voor een veel te hoge waarde in de boeken staan. Daarmee houden we de stevig opgeblazen ballonnen gezamenlijk in stand.

Maar wat moeten we dan doen? De lijn volgen dat anderen jouw ellende moeten oplossen, zoals we dat ook al jarenlang in de agrarische sector doen? De problemen op het bordje van de ander i.c. de belastingbetaler schuiven? Nee; driewerf nee. De markt moet haar eigen problemen oplossen. En dat kan ze ook. Maar dan moeten de eigenaren van die gigantische kolossen wel voldoende perspectief worden geboden. En we moeten duidelijkheid verschaffen: sommige plekken zijn nu eenmaal ongeschikt als kantoorlocatie. Wat verouderd is en nooit meer rendabel zal worden verhuurd, moet

worden gesloopt. En inderdaad: dat moeten de eigenaren zelf betalen; niet de belastingbetaler. De eigenaren moeten even door de zure appel heen bijten.

### Kantorentop

In dat kader is de Kantorentop een initiatief dat alle lof verdient. Eind juni ondertekenden overheden en marktpartijen een convenant om de kantorenleegstand te bestrijden met als doel: een beter functionerende kantorenmarkt.

Er moeten structurele plannen met een effectieve aanpak komen. Er moet regionaal worden samengewerkt, want niemand wil als eerste – en al helemaal niet als enige – zijn kantoorpand slopen. Hap-snapbeleid op dat terrein zou ook alleen maar leiden tot verpauperde sloppenwijken.

De kennis en de ervaring hebben we. Kijk maar naar de Amsterdamse en Rotterdamse havengebieden die getransformeerd zijn tot aantrekkelijke woonwijken.

Essentieel is dat ook de overheid meedoet, want iemand zal het goede voorbeeld moeten geven.

En laten we vooral niet denken dat al die leegstaande kantoorpanden zo fantastisch geschikt zijn om de 'creatieve sector' te huisvesten. Zo veel getalenteerde artiesten hebben we nu ook weer niet. De overheid en het bedrijfsleven moeten verder kijken dan hun individuele belangen. Ik wens de Kantorentop heel veel succes toe!



Ing. Siep Roelfzema,  
voorzitter sectie  
Bedrijfsmatig Vastgoed

*“Zorg ervoor dat netto rentelasten voor de mensen niet omhoog gaan”*

## MAAR EEN DING BELANGRIJK: OPLOSSEN VAN DE EUROCRISIS

*De eurocrisis laat diepe sporen na. Dat is ook te merken aan de ontwikkeling op de hypotheekmarkt. Was de hypotheekomzet in 2006 nog 151 miljard over een geheel jaar, in de eerste helft van dit jaar bedroeg de omzet slechts circa 22 miljard. De consument zit steeds krappere bij kas en de banken hebben moeite met hun ‘funding’ voor hypotheekleningen. Wanneer komt er herstel?*

**P**as als het lukt om de eurocrisis op te lossen. Dat is cruciaal, vindt Harald Benink, hoogleraar Banking en Finance aan de universiteit van Tilburg. Hij is één van de experts die jaren voor de crisis al waarschuwde voor de gebrekkige constructie van het financiële bouwwerk. Dat moest een keer fout gaan. “Al in de jaren ‘90 is in de vakliteratuur uitgebreid aan

de orde gesteld dat het bankwezen erg kwetsbaar is. In 1996 ben ik gepromoveerd op het proefschrift ‘Financiële fragiliteit’. Daarna, toen Basel II, het internationale akkoord voor banken, werd ontwikkeld, hebben we als groep van bekende hoogleraren in Europa en de Verenigde Staten vergeefs op de trom geslagen. Ondanks deze kritiek mochten de banken zelf risicomodellen



Prof. dr. H.A. Benink

### Is het Deense model interessant?

“Ja, dat vind ik wel. In Denemarken zijn rentelasten aanzienlijk lager dan in Nederland. Het Deense model is een effectief, transparant systeem. De banken financieren de hypotheekleningen met langlopende obligaties, die hetzelfde risico- en kasstroomprofiel hebben als de hypotheekleningen zelf. Iemand sluit bijvoorbeeld een hypotheek af voor 20 jaar tegen 4% rente. De bank geeft een soort obligaties uit die aan die hypotheek gekoppeld zijn, met dezelfde looptijd en een parallelle aflossing. Die symmetrie haalt het herfinancieringsrisico eruit. Zo ontstaat er een levendige, transparante en liquide markt.

Denemarken kent ook een vaste opslag, een bepaalde marge van zo'n 0,6% tussen wat de banken kunnen aantrekken en wat ze kunnen uitzetten. Dat is goedkoop voor de consument, maar minder aantrekkelijk voor banken. Wellicht is dat de reden dat het nog niet echt van de grond komt. Het model biedt ontegenzeggelijk veel voordelen.”

### Harald Benink

Harald Benink is hoogleraar banking and finance aan de Universiteit van Tilburg en tevens als senior research associate verbonden aan de Financial Markets Group van de London School of Economics. Hij is voorzitter van het 'European Shadow financial Regulatory Committee'.

ontwikkelen en gaan gebruiken. Logisch dat de vereiste kapitaalbuffers toen nog verder naar beneden gingen.”

*De hypotheekkraan gaat steeds verder dicht. De leencapaciteit moet omlaag naar 100% marktwaarde. Wat moet er gebeuren om de hypotheekverstrekking weer op peil te brengen?*

Benink: “Nederlanders sparen veel via pensioenfondsen, het spaargeld maakt een relatief klein deel van het balanstotaal uit. Deze funding gap noodzaakt de banken om geld op te halen op de kapitaalmarkt. Andere banken en beleggers zijn echter heel kritisch om geld uit te lenen. Wat er moeten gebeuren? In ieder geval op een verantwoorde wijze hervormen. Zorg dat de netto rentelasten voor mensen niet omhoog gaan. Anders gaan de huizenprijzen verder zakken. Maar ook die eurocrisis oplossen. Als dat niet gebeurt, krijg je de woningmarkt niet aan de praat. Al die berichten over de euro werken erg door op het gemoed van de consument.”

*Kan de Europese Centrale Bank eindeloos doorgaan met financieren?*

“Allereerst is er 100 miljard euro ingezet voor een periode van drie jaar. Mario Draghi, president van de Europese Centrale Bank (ECB), heeft gezegd dat er nog meer mogelijk is, indien de landen afspraken maken over bezuinigingen en hervormingen. Maar die eurocrisis is heel ongewis. Politici willen de economie stimuleren, maar ook bezuinigen. Maar al die plannen werken niet op het moment dat deze eurocrisis escaleert. De politici moeten hun energie maar op één ding richten: het oplossen van deze crisis in de eurozone. De huidige oplossing is halfslachtig. Men denkt dat de verhoging van het noodfonds niet is uit te leggen aan de kiezer. Daardoor blijft de rente in Spanje en Italië onnodig hoog. De centrale bankiers en toezichthouders maken zich ernstige zorgen, er is te weinig cruciaal politiek commitment. Als de economie enorme klappen krijgt, gaan de aandelenmarkten naar beneden en dalen de woningprijzen. Op de korte termijn is het verloop van de eurocrisis belangrijker dan de vraag hoe we de hypotheekrente hervormen en of we in Nederland überhaupt meer of minder gaan bezuinigen.”

*Hypotheeken maken bijna 60% van de totale uitstaande binnenlandse kredietverlening uit. Het gat bedraagt volgens de Nederlandsche Bank 500 miljard. Moeten we daarvan schrikken?*

Er zijn drie factoren die het kredietrisico vergroten: de hoge hypotheekschuld, de funding gap en de economische crisis. Dat is voor banken een additionele reden om



een hogere risicopremie te vragen. Als 22 hoogleraren zijnde, hebben we in ons voorstel van februari gepleit voor een heel geleidelijke beperking van de hypotheekrenteaftrek voor alle gevallen, dus niet alleen voor nieuwe. De hervorming van de woningmarkt moeten we niet verwarren met inkomenspolitiek of een hervorming van het belastingsysteem. Die moet je los van elkaar zien. In Nederland hebben we hoge progressieve tarieven ten opzichte van de ons omringende landen. Door de hypotheekrenteaftrek ligt de belastingdruk toch op het Europese gemiddelde. Als we de hypotheekrenteaftrek beperken zonder parallelle verlaging van de belastingen, dan krijgt de woningmarkt nog een additionele tik naar beneden.”

*Wat moet er dus gebeuren?*

“Er moet in september een agenda komen voor de komende 20 jaar. De groep van 22 hoogleraren heeft daarvoor een plan gemaakt: een geleidelijke beperking. Ik zou het geen goede beslissing vinden als de netto rentelasten daardoor zouden stijgen. Op die manier voorkom je prijsdalingen op de woningmarkt.” ■

Tekst: Robert van Til

## SCHOUTEN INSURANCE INTERNATIONAL B.V.

*Schouten is een Makelaar in Assurantiën met meer dan 30 jaar ervaring op de Assurantiebeurs. Wij hebben ons gespecialiseerd in verzekeringen op het gebied van aansprakelijkheid. De risico's die u als ondernemer loopt, bieden wij ter verzekering aan bij toonaangevende risicodragers middels een door ons zelf voor u op maat gesneden product.*



gesneden (gecombineerde) verzekeringsproducten ontwikkeld, met als uitgangspunt dat alles gedekt is "tenzij". Daarmee heeft u een duidelijke en ruime dekking en hoeft u zich geen zorgen te maken over de zogenoemde 'kleine lettertjes'.

De op elkaar afgestemde voorwaarden van de volgende verzekeringsproducten zijn veelal te combineren in één polis:

- Beroepsaansprakelijkheidsverzekering;
- Bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering;
- Bestuurdersaansprakelijkheidsverzekering;
- Rechtsbijstand.

### SCHADEBEHANDELING

Wellicht het allerbelangrijkste is de proactieve schadebehandeling welke wij u bieden. Geconfronteerd worden met een aansprakelijkstelling is een vervelende en tijdrovende zaak in uw dagelijkse bedrijfsvoering. Er zal voldoende discussie ontstaan over de aansprakelijkheid, de schade, de omvang ervan, de toerekenbaarheid, etc. Hieruit blijkt des te meer het belang van een aansprakelijkheidsverzekering en een goede schadebehandeling. Naast het schadeloos stellen van de claimant, zijn ook de kosten van verweer gedekt onder de polis.

Schouten heeft ervaren juristen in dienst die voor u de schademelding in behandeling nemen, de verzekeraar informeren en u begeleiden bij de afwikkeling van de schade. Te allen tijde zullen wij een schade met de grootst mogelijke zorg voor u behandelen.

### DIENSTEN

Wij bemiddelen en adviseren met betrekking tot aansprakelijkheidsverzekeringen en kunnen uw lopende afgesloten aansprakelijkheidsverzekeringen van een second opinion voorzien.

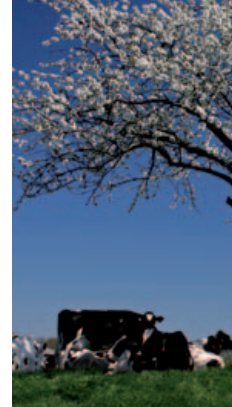
Vanuit ons specialisme en onze rol als makelaar in assurantiën hebben wij al vele jaren voor de makelaars, taxateurs en beheerders van onroerende zaken specifiek op maat



's-Gravenweg 431  
3065 SC Rotterdam  
Telefoon: 010 - 288 49 00  
Internet: [www.schouteninsurance.com](http://www.schouteninsurance.com)



# KRIMP IN AGRARISCHE GEBIEDEN? DE OVERHEID WERKT DIE ZELF IN DE HAND!



Nederland krimpt; tenminste in sommige gebieden. Met name streken als Zuid-Limburg, Oost-Groningen en Zeeuws-Vlaanderen raken steeds verder ontvolkt. De rijksoverheid vindt dat een probleem, en ook de regionale en lokale bestuurders zien de krimp met lede ogen aan. Daarom worden er allerlei programma's bedacht om de ontvolking te stoppen. Tot nog toe zonder veel succes. 'Is dat vreemd? Nee, dat is niet vreemd', om met Mart Smeets te spreken.

**W**ant tegelijk met al die goedbedoelde initiatieven werkt de overheid de krimp zelf in de hand. Kleine kernen verliezen hun voorzieningen, waardoor vooral het jonge deel van de bevolking zijn heil elders zoekt. Rondwegen worden aangelegd om dorpen heen, zodat de middenstand en de horeca geen klanten meer hebben. Hier en daar zien we initiatieven om in elk geval het enige plaatselijke café van de ondergang te redden. En dat lukt soms nog ook!

Voor de vrijkomende agrarische locaties is deze ontwikkeling rampzalig: de bedrijven hebben te maken met een gigantische waardedaling. Sterker nog: vaak is er geen koper voor te vinden. Logisch, want alle voorzieningen, waaronder het openbaar vervoer, zijn inmiddels vakkundig 'geamoveerd'. Het zou een goede zaak zijn als de gemeentes waar deze ontwikkelingen zich voordoen, zouden willen samenwerken met makelaars en taxateurs, want een beetje sturing kan geen kwaad. Vrijkomende agrarische bedrijven zijn bij uitstek geschikt als bedrijfsruimtes voor kunstenaars, zzp'ers en ondernemers die alternatieve bedrijfjes willen beginnen. Dat brengt weer leven en beweging in de kleine kernen.

Een ander voorbeeld: Anne-Marie Jorritsma (oud-minister en momenteel burgemeester van Almere) woont met haar man, kinderen en kleinkinderen in een groot (nieuwbouw)huis. Dat biedt tal van mogelijkheden voor oppasactiviteiten en – in de toekomst – mantelzorg voor opa en oma. De langgevelboerderijen zijn bij uitstek geschikt voor dat type bewoning. Maar

dan moet de regelgeving voor mantelzorg wel eenvoudiger worden, zodat gezinnen gebruik kunnen maken van deze aantrekkelijke mogelijkheden.

Helaas zijn de nieuwe bestemmingsplannen alweer vastgesteld – en veelal zijn ze onherroepelijk. Er wordt nauwelijks rekening gehouden met de problematiek van de agrarische sector.

Bij mij in de buurt is een groot agrarisch loonbedrijf gevestigd, dat werk biedt aan zo ongeveer de helft van de plaatselijke bevolking. Iedereen blij: de ondernemer, de bevolking en de plaatselijke middenstand. Maar de regelgeving omtrent vergunningen wordt steeds strenger. IJverige gemeentebambtenaren vinden dat het loonbedrijf eigenlijk gealloceerd moet worden. De bulldozers staan bij wijze van spreken al klaar om ervoor te zorgen dat ook dit dorp een snelle dood zal sterven.

Daarom roep ik alle overheden op om samen te werken met de deskundigen op dit gebied, zodat de kleine kernen leefbaar blijven. Stimuleer het bezit van een tweede woning in plaats van het te bestraffen. Leg recreatiefietspaden aan. Kortom: zorg ervoor dat er weer bewegingen plaatsvinden. De winkeltjes, de cafeetjes en de restaurants komen dan vanzelf. Op die manier wordt het platteland weer aantrekkelijk. Dat is ook goed voor de boeren – en voor hun adviseurs!



J.C.M. van Gestel,  
bestuurslid sectie  
Agrarisch Vastgoed



Executieveilingen; moeten we daar wel of niet mee doorgaan? VBO Makelaar gooide eind juni de knuppel in het hoenderhok over de onmogelijkheid van de huidige executieveiling. Er werden Kamervragen gesteld. Ook Karel Schiffer van Stichting Waarborg-

*Hans van der Ploeg,  
directeur VBO Makelaar*

## STOPPEN MET EXECUTIEVEILINGEN VAN WONINGEN

*Hans van der Ploeg wil zo snel mogelijk stoppen met de executieveiling. Het huidige systeem vindt hij maatschappelijk onverantwoord.*

### *Waarom is dit veilingstelsel onverantwoord?*

“Als makelaars zijn we erop gericht dat onze klanten zo weinig mogelijk financiële zorgen hebben. De executieveilingen leiden niet alleen voor de eigenaar tot nog grotere schade, maar ook voor de bank. De woning levert doorgaans bij een executieveiling minder op dan bij een normale transactie en de eigenaar komt daardoor alleen maar verder in de problemen. Op executieveilingen worden te vaak prijsafspraken gemaakt tussen vastgoedhandelaren waardoor een gunstige opbrengst vaak onmogelijk is. Dat particulieren ook de mogelijkheid hebben om te bieden op de te veilen woningen, is een fabeltje. De woningen worden verkocht zonder ontbindende voorwaarden, en bovendien moet het bedrag binnen zes weken worden betaald. Die twee voorwaarden maken het voor de particulier vrijwel onmogelijk om op een acceptabele manier mee te bieden.”

### *Wat is het alternatief?*

“Hypotheknemers kunnen veel beter kiezen voor een normaal verkooptraject waarbij een makelaar bemiddelt. De bank vindt dat de woning zo snel mogelijk verkocht moet worden, maar dat betekent wel dat alle partijen met een fors verlies worden geconfronteerd: vaak is de opbrengst 25% minder dan bij een reguliere transactie. En we zien dat de snelheid waarmee verkocht moet worden, toeneemt onder invloed van Basel III: de banken moeten meer buffers creëren. Maar banken, notarissen, makelaars en de overheid hebben ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid. Die moeten ze dan ook nemen! Samen moeten we het probleem van de eigenaren oplossen.”

### *Neemt Den Haag het probleem serieus?*

“Minister Ivo Opstelten van Veiligheid en Justitie gaat in zijn brief die hij op 12 juli jl. naar de Tweede Kamer stuurde, totaal voorbij aan het echte probleem. Hij stelt dat de rekeningen van de notarissen weliswaar hoog zijn, maar dat nergens is gebleken dat er sprake is van ongeoorloofde praktijken. Hij gaat dus alleen maar in op het verhaal van Vereniging Eigen Huis dat de notarisrekeningen absurd hoog zijn. Dat zijn ze ook: er worden hoge prijzen betaald voor de huur van de locatie waar de veiling wordt gehouden. Maar het echte probleem wordt niet getackeld.

### *Is dit niet een lobby voor de eigen leden?*

“Klopt, de makelaar wordt er ook beter van als de woning via het reguliere traject wordt verkocht. En daar is ook niets op tegen, want wij lossen daarmee een maatschappelijk probleem op. De maatschappelijke druk neemt toe. De NHG heeft er ook genoeg van dat zij opdraait voor de betaling van de restschuld. Er moet dus iets gebeuren.



Hans van der Ploeg is sinds januari 2009 directeur van brancheorganisatie VBO Makelaar, qua grootte de tweede brancheorganisatie voor makelaars en taxateurs in Nederland. Van der Ploeg is zelf ruim 15 jaar makelaar/taxateur geweest in de regio Capelle aan den IJssel. Ook is hij jarenlang actief geweest als bestuurslid van VBO Makelaar, onder andere als sectievoorzitter Bedrijfsmatig Vastgoed.

fonds Eigen Woningen wil geen ‘NHG-huizen’ meer op de veiling waar ze te weinig geld opleveren. Hij vindt dat mensen meer tijd moeten hebben om hun huis op ‘normale wijze’ te verkopen.

*Willem van 't Hoff,  
partner Buren van Velzen Guelen*

## “DE TOEGANKELIJKHEID VOOR PARTICULIERE KOPERS KAN BETER”

*Willem van 't Hoff vindt de systematiek van executieveilingen prima, maar pleit voor een ‘inkoopcoöperatie’.*

### *Wat is het probleem van de executieveiling?*

“Die zit voornamelijk in de toegankelijkheid voor particuliere kopers. Wij zijn van mening dat het ook voor hen eenvoudiger moet worden om een woning op een veiling te kopen. Veilen via internet is daarvoor niet voldoende. Niet-professionele kopers hebben nu eenmaal te weinig ervaring; ze weten niet goed wat ze kopen en ze moeten binnen een korte termijn betalen. Daarom kom je op veilingen ook vrijwel alleen professionele, ervaren kopers tegen. Maar zoals ook de minister concludeert: daar worden echt geen afspraken vooraf gemaakt. De veilingen zijn daarvoor veel te grootschalig en de belangen van de partijen zijn te verschillend.”

### *Hoe kunnen we de toegankelijkheid verbeteren?*

“Dat kan door bezichtigingen mogelijk te maken; door de woning leeg te maken vóór de veiling, maar ook door banken te stimuleren om de veilingfinanciering alvast te regelen voor de aspirant-koper. Een particuliere koper weet dan tot welk bedrag hij kan bieden.”

### *Woningen brengen op een executieveiling toch gewoon veel te weinig op?*

“Ook dat verhaal klopt niet. De eigenaar krijgt de prijs die de woning in de markt waard is. Als verteld wordt dat een woning te weinig opbrengt, wordt veelal alleen gekeken naar de koopsom op de veiling. Maar de echte prijs die betaald wordt om een woning te verwerven, omvat veel meer bedragen. Dan gaat het, naast de koopsom vaak om kosten die door de eigenaar al niet betaald zijn voordat de eigenaar een achterstand heeft opgelopen bij de bank. Makelaars die zeggen dat zij voor een hogere verkoopsom kunnen zorgen, redeneren in hun eigen straatje. Overigens: lang niet iedere veiling is een ‘zelig geval’. Er zijn ook woningegenaren die bewust de hypotheek of de VvE-bijdrage niet betalen, illegaal verhuren of een wietplantage in de woning aanleggen. Ik denk dat de helft van alle executieveilingen wordt gevormd door die ‘zelige gevallen’. Wij zien het als onze taak om veilingen te voorkómen. De beste veiling is de veiling die niet doorgaat.”

### *Wat moet er gebeuren om het maatschappelijke probleem op te lossen?*

“Van dat probleem zijn wij ons scherp bewust, maar het is wel een gemeenschappelijk probleem. Wij proberen al enkele jaren om een vorm van inkoopcoöperatie op te richten, waarbij alle partijen betrokken zijn. Op die manier kun je de executieveiling zoals we die nu kennen, in het prille voortraject voorkómen. Alarmeren en inventariseren van de problematiek van een debiteur/eigenaar in een vroeg stadium beperkt de kosten en biedt de mogelijkheid met alle belanghebbende partijen naar andere oplossingen te zoeken. Dat is voor iedereen het beste.” ■



Willem van 't Hoff is notaris en partner bij Buren van Velzen Guelen, een internationaal kantoor van advocaten, notarissen en belastingadviseurs. Er zijn kantoren in Den Haag en Amsterdam. Van 't Hoff is gespecialiseerd in vastgoed. Buren van Velzen Guelen is landelijk betrokken bij een groot aantal executieveilingen.

Tekst: Carola Peters

# DE MAKELAAR ALS PERSONAL ASSISTANT

*Hoe de makelaar van de toekomst eruit ziet? Nou, zo dus. Twee enthousiaste jonge vrouwen die zich gezellig op de sfeervolle Haagse Denneweg genesteld hebben. Muziek uit de iPad in het dockingstation. Een leren jasje met Indianenkralen, in plaats van het traditionele blauwe pak. Nul formaliteit. Wel heel veel service. De makelaar als personal assistant.”*



**R**oos Oudendorp is 24 jaar oud, Melanie Barsoumian is 25. Samen runnen ze sinds januari 2009 makelaardij Onesta Vastgoed en inmiddels is er het werk en de financiële ruimte om een collega in dienst te hebben, Arrezina van Roekel. Dat is wel eens anders geweest. “Toen we begonnen, hadden we helemaal niks. Nul euro op de bank en we zaten in een kamer in het ouderlijk huis van Roos. Voor duizend euro hebben we een camera gekocht, we hadden allebei nog wel een laptop en we namen een abonnement op Pararius. Onze eerste website hebben we laten maken door een kennis. Steeds als we iets verdienen, kochten we weer iets. Een printer, of een scanner. In het weekend werkten we in de horeca, dat deden we al jaren voordat we deze stap maakten.” Onesta Vastgoed heeft inmiddels bijna 200 panden in de verhuur. Want dat is de niche waar deze jonge onderneming zich op richt. En dat heeft een reden.

## **ZO MOET HET DUS NIET**

Voordat ze met Onesta Vastgoed begonnen en nadat ze hun diploma's voor makelaar/taxateur hadden gehaald, werkten zowel Roos als Melanie heel kort voor een andere makelaar. “Dat was een oudere onderneming die zich puur bezighield met verhuur aan expats, een doelgroep waar Den Haag rijk aan is. Niet alleen heb je hier veel ambassades, maar ook grote multinationals als Shell. Bij die voormalige werkgever hebben we eigenlijk vooral geleerd hoe het niet moet. Het ging vooral om de huurpenningen en zodra die betaald waren, hield de service op. Die manier van werken kan echt niet meer. Het gaat in deze kringen om aanbevelingen en dat heeft er uiteindelijk ook toe geleid dat die voormalige werkgevers nu niet meer bestaan. Die hebben zichzelf uit de markt geprijsd. Inmiddels hadden we ervaren dat we dit wel een heel leuke

*V.l.n.r.: Roos Oudendorp en Melanie Barsoumian*

hoek van de markt vinden. Maar ja, ga dan maar eens als twee jonge dames in die niche aan de slag. Hoe kom je aan je eerste opdrachtgevers?” Dat werd, heel verrassend, een oud-bestuurslid van VBO Makelaar, een toen nog niet relevante link.

### **KNIKKENDE KNIËN**

‘In het begin gingen we naar elke bijeenkomst waarvoor we werden uitgenodigd en waar we mogelijk opdrachtgevers tegen het lijf konden lopen. Zo gingen we in januari 2009 naar een expatborrel in het Kurhaus, met knikkende knieën. Daar sta je dan, tussen al die beleggers die je toch een beetje vreemd aankijken. Zo kwamen we in gesprek met Bas Langerak, oud-bestuurslid van VBO Makelaar. Hij gunde ons een paar panden waarvoor hij nog huurders zocht. Hij wilde ons een beetje testen maar het lukte ons! Onze allereerste huurder was een jongen die een ruimte huurde voor 300 euro per maand. Die eerste maand lukte het ons om ook voor andere beleggers veel te verhuren, we draaiden een top-omzet en we zagen ons al in Ferrari’s door de straten rijden. In februari was het feest over en tot september gebeurde er ineens vrijwel niets meer. Achteraf is dat wel goed geweest. We hadden even geroken aan het succes en we leerden meteen dat je – in deze tijden – heel hard moet werken.”

### **BRANCHEORGANISATIE VBO MAKELAAR**

In eerste instantie hadden Roos en Melanie geen behoefte aan het lidmaatschap van een brancheorganisatie. “Maar je ontkomt er eigenlijk niet aan. Je moet je punten halen, je registreren, anders is na een tijdje je diploma plotseling waardeloos. Dus om de kennis in de ‘gewone’ makelaardij en in taxaties niet verloren te laten gaan, hebben we ons toen bij VBO Makelaar aangemeld. Niet zozeer omdat we het nu nodig hebben, maar meer voor de toekomst. Nu is de markt voor verhuur gewoon een stuk beter dan die van verkoop en aankoop, daar gebeurt nu vrijwel niets. Heel af en toe een taxatie. Maar we hebben het druk genoeg met de verhuur. Je ziet nu veel starters die hun toevlucht tot

huur nemen. En we gaan heel ver in onze serviceverlening. Dat zullen we wel uit onze jaren in de horeca hebben meegenomen. Alert zijn op hoe je mensen kunt helpen. Zeker bij expats geldt dat. Die komen ons land binnen en staan hier als een kat in een vreemd pakhuis. Dus doen we alles voor ze, zoals een personal assistant. Gas, water en licht regelen. Soms nemen we zelfs de correspondentie met de gemeente op ons.”

*“Nu is de markt voor verhuur gewoon een stuk beter dan die van verkoop en aankoop, daar gebeurt nu vrijwel niets”*

### **PRAKTIJK ALS LEERSCHOOL**

Nu de huurmarkt zo opbloeit, rijst de vraag of tijdens de opleiding wel genoeg aandacht aan deze materie wordt besteed. Roos en Melanie zijn daar helder over. “Je krijgt wel wat huurrecht, maar voor een groot deel dekt de theorie niet de praktijk. Het is ook maar de vraag of je het in een cursus kunt gieten. Dit is echt iets dat je moet doen. Vallen en opstaan. En echt heel veel service bieden. Dat leer je niet uit een boek. Dat moet in je zitten.” ■

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: lot philippen photography



### **Vier tips van Onesta Vastgoed**

- Focus niet op je inkomsten, focus op je service;
- Vakmanschap en professionaliteit moet je uitstralen, het zit niet in hoe oud je bent of welke kleding je draagt;
- Wees informeel, maar leg alles vast. Als vriendelijke klanten plotseling erg zakelijk worden, moet je zwart op wit sterk staan;
- Investeer heel veel in je netwerk.



## TVIVL OM DANSKE REALKREDITMODEL

In mijn vakantie reisde ik door Denemarken. Fijn land, leuke mensen en bijzondere discussies over de voor- en nadelen van hun Deense Hypotheekmodel. Een consortium van Vereniging Eigen Huis, De Hypotheekshop en Solid Mortgages wil deze hypotheekvorm volgend jaar op de markt brengen. Zij gaan ervan uit dat het rentepercentage voor een Deense hypotheek 1,5% tot 2% lager is dan de huidige hypotheekvormen. Ik denk echter dat het consortium geen investeerders vindt voor deze hypotheekvorm.

Omdat u misschien nog nooit heeft gehoord van het Deense hypotheekmodel, eerst een snelle introductie: de kern van het model is dat de bank niet meer het geld uitleent, maar als tussenpersoon optreedt. Voor iedere Deense hypotheek wordt een hypotheekobligatie uitgegeven die wordt gekocht door een investeerder zoals een pensioenfonds. Dus niet de bank, maar een investeerder financiert direct de Deense hypotheek. De Denen mogen altijd boetevrij hun hypotheek oversluiten en aflossen. Verder is het Deens model erg transparant waardoor iedereen inzicht heeft in de kostenopbouw en de risico's. Een nadeel is dat maximaal 80% van de woningwaarde geleend kan worden. Vereniging Eigen Huis, de Hypotheekshop en Solid Mortgages verwachten dat van de hypotheekrente zomaar 1,5% tot 2% af kan; lenen wordt dus goedkoper.

Ik twijfel echter aan de haalbaarheid van het Deens model in Nederland omdat onze pensioenfondsen de beoogde investeerders zijn. Echter, het rendement op Deense hypotheekobligaties is ongeveer 3,5% wat onvoldoende is voor een degelijke pensioenopbouw. Dat bleek al in juni toen het financieel persbureau Bloomberg onze grote pensioenfondsen hiernaar vroeg. PGGM bleek bereid iets meer in Nederlandse hypotheekleningen te investeren, maar ABP en PME zijn dit niet van plan: 'We zitten met 3% van ons belegd vermogen al behoorlijk in Nederlandse hypotheekleningen'.

De vraag is dus: welke investeerder wil in deze Deense hypotheek financieren tegen lage rendementen? En als u kon kiezen, kiest u dan voor een hoger toekomstig

pensioen of voor eventueel lagere woonlasten voor huidige woningbezitters?

Het rentevoordeel is trouwens onduidelijk. Kenmerkend voor de Deense hypotheek is een lening tot 80% van de marktwaarde en een relatief korte rentevastperiode. En ja, het is waar, een soortgelijke Nederlandse hypotheek heeft een hoger rentepercentage dan de Deense. Maar wij Nederlanders lenen meer dan 80% en kiezen voor lange rentevastperioden. In dat geval blijkt opeens de Deense hypotheekrente 0,7%-punt boven die van Nederland te liggen! En als je met jonge Denen praat, dan blijken velen een tweede hypotheek met fikse rentetarieven te hebben om de kosten boven de 80% te financieren. Weg voordeel. Daarmee is de Deense hypotheek niet gunstig voor starters. Maar ook de woonlasten zullen niet dalen. Dalende rente verlaagt zich immers gelijk in stijgende prijzen waardoor de woonlasten op termijn gelijk blijven, net zoals we veronderstellen dat de woningprijs zal dalen als de hypotheekrenteaf trek wordt afgeschaft.

Maar als een Deense hypotheek wordt aangeboden, dan overweeg ik zeker om over te sluiten. Het model biedt vooral de huidige woningbezitters voordelen; namelijk de mogelijkheid om bij een rentedaling altijd gratis te kunnen oversluiten. En daar wil ik best van profiteren.



Paul de Vries,  
senior woningmarkteconoom  
Kenniss en Economisch Onderzoek  
Rabobank Nederland



Rabobank



### HOOFD- EN EINDREDACTIE

Patricia Dieben, patricia.dieben@vbo.nl

### ADVERTENTIEACQUISITIE

Richard van Dijk, richard.vandijk@vbo.nl, (06) 330 31 474

### AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE

Patricia Dieben, Kees Dol, Jack van Gestel, Ed Hamming, Henk de Kleine, Onderzoeksinstituut OTB, Carola Peters, Ing. Siep Roelfzema, Johan van de Sande, Robert van Til, Paul de Vries

### BEELDMATERIAAL

Bernd Bohm, Buren van Velzen Guelen, CBS, lot philipsen photography, VEH, VNO-NCW, Jan Wolters Makelaardij, Roger Wouters

### COVER

Bernd Bohm

### PREPRESS EN DRUK

Nadorp Druk Poeldijk, www.nadorpdruk.nl

### REDACTIEADRES

'Vastgoed Adviseur', Gildeweg 5A, 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.vbomakelaar.nl](http://www.vbomakelaar.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



VNO-NCW

## ACHTER DE VOORKANT



### DE MALIETOREN, DEN HAAG

De Malietoren in Den Haag, is sinds 1996 het kantoor van VNO-NCW en sinds 2009 ook dat van MKB-Nederland. Architectenbureau Benthem Crouwel heeft de Malietoren ontworpen. Het is een van de gebouwen boven de 'bak' van de Utrechtsebaan (A12), die voor het autoverkeer de belangrijkste invalsweg van Den Haag is. Het gebouw – genoemd naar het nabijgelegen Malieveld – is 72 meter hoog en telt 19 verdiepingen.

De toren is gefundeerd op twee stroken van 4 meter breedte aan beide zijden van de Utrechtsebaan. De hoofdconstructie van de toren bestaat uit twee zijgevels. Deze stabiele schijven zijn met elkaar verbonden door een duidelijk zichtbare staalconstructie in de voor- en achtergevel.

In de Malietoren is ook werkgeversorganisatie AWWN gevestigd. Andere gelieerde organisaties die hun domicilie hebben in de Malietoren zijn PUM Nederlandse senior-experts en VNO-NCW West.

De eerste 5 lagen bevatten behalve de entreehal ook de parkeergarage voor het complex. Daarboven zijn twee verdiepingen met congresruimtes en het bedrijfsrestaurant. Er is een vergadercentrum gevestigd dat wordt gebruikt voor eigen bijeenkomsten, maar ook voor bijeenkomsten van leden. Het bovenste gedeelte bestaat uit de 12 kantoorlagen met op de top een laag voor de installaties.

**hagenaarreclame**  
doelend peler

**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**

- Woningverkoop
- Werkzaamheden
- Autobekleding
- Woningbouw
- Winkelen
- Winkelen

Hagenaar Reclame B.V. | Lelystrat 61 | 3384 AH Sliedrecht (RL) | +31 (0)184-417025 | [www.hagenaarreclame.nl](http://www.hagenaarreclame.nl)