



vakblad voor makelaars en taxateurs

VASTGOED ADVISEUR

een uitgave van **VBO**  **MAKELAAR**

Jaargang 26, nummer 2 – april 2012

**NMa-bestuurder Henk Don:
'Positie funda is belemmering voor goede
concurrentie'**

Tweeluik over de hypotheekrenteaftrek

**Kooprecht voor huurders kent weinig
voorstanders**

**Woningverbetering en verbouwing in
de stad**



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). CO₂-emissie: 185 – 227 g/km.

www.lancianewthema.nl

Lancia Thema. Kwaliteit in zijn mooiste vorm.

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



Volgens het CBS is het consumentenvertrouwen in maart weer verslechterd. En ook de Woonindex van de ING is onverminderd laag. Het vertrouwen dat potentiële starters en woningeigenaren in de woningmarkt stellen, blijft negatief. De consument zit op de handen en verroert zich niet. Tweederde van de starters heeft zich in 2011 wel georiënteerd, maar wacht nog even met instappen. En vier op de vijf starters verwacht een verdere daling van de huizenprijzen. Kortom, onzekerheid troef. De regering is de enige die duidelijkheid kan geven.

Transparantie en een level playing field

Transparantie lijkt dus het toverwoord. Volledige transparantie over waar de consument de komende decennia aan maatregelen voor de woningmarkt op kan rekenen. Het kopen van een woning is geen impulsaankoop zoals een paar nieuwe schoenen. Nee, een woning koop je – zeker in deze tijd – voor de lange termijn. Dat betekent dat je vooraf wilt weten wat de instrumenten zijn waarmee de woningmarkt de komende jaren wordt bespeeld.

Maar er komt nog weinig muziek uit Den Haag. Sterker nog, bij het ter perse gaan van dit nummer is het nog oorverdovend stil. Ik hoop – dat als u dit leest – we inmiddels een vreugdedansje voor de woningmarkt kunnen maken omdat er een goed plan ligt. Er kwam wel een goed doortimmerd zesstappenplan van 22 vooraanstaande economen dat met name het rondpompen van geld in de woningmarkt aanpakt. Ook het CPB riep het kabinet op duidelijkheid te geven over de bezuinigingsplannen en structurele hervorming van de woningmarkt. Onzekerheid is volgens de CPB-directeur de belangrijkste oorzaak van de prijsdaling. Niemand durft nog te verhuizen of te starten op de woningmarkt, als niet duidelijk is of men over een paar jaar de hypotheeklasten nog kan opbrengen. Dit kabinet moet transparant zijn in haar lange termijnplannen voor de woningmarkt. Om die plannen uit te voeren, moet er een soort level playing field gecreëerd worden, waarin de regels niet bij

elk nieuw kabinet opnieuw wijzigen of worden teruggedraaid. Niet elke kabinetsperiode een nieuwe koers, maar een stabiel speelveld waarin de woningmarkt zich de komende decennia naar haar nieuwe rol kan voegen.

NMa

Transparantie en een level playing field zijn twee kernbegrippen die ook van toepassing zijn op internet en de woningmarktsites. Concurrentie tussen makelaars en woningmarktsites is goed voor de consument. Maar iedereen moet wel kunnen werken volgens de zelfde spelregels. Dat betekent dezelfde plaatsingsmogelijkheden en een gelijke positie in de zoekresultaten op Funda, waardoor er voor de consument volledige transparantie over het woningaanbod ontstaat. En natuurlijk is Funda een verdienmodel van de NVM. Dat ontkent ook niemand. Maar er moet wel een gelijk speelveld zijn. Het is goed dat de NMa dit al jaren spelende probleem via de Marktscan Woningmakelaardij bespreekbaar heeft gemaakt. Het is nu in eerste instantie aan de markt om het op te pakken.

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

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

Beeldmateriaal

Bernd Bohm
De Alliantie
Ed!Producties Fotografie BV
EIB
Gemeente Den Haag
OTB TU Delft
Roger Wouters
Stec Groep
Universiteit Maastricht

Cover

Bernd Bohm

Prepress en druk

Nadorp Druk Poeldijk
www.nadorpdruk.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

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



Inhou

NMa-bestuurder Henk Don: 'Positie funda is belemmering voor goede concurrentie'

Met het uitbrengen van de Marktscan Woningmakelaardij raakt de NMa een open zenuw. De NVM ziet funda als een strategisch bezit, waar je nimmer afstand van doet. En toch zal er iets dergelijks moeten gebeuren, vindt de NMa.

Tweeluik over de hypotheekrenteaftrek

Hoe lang zal de hypotheekrenteaftrek nog bestaan?

De essentie volgens Piet Eichholtz: 'Burger snakt naar duidelijkheid'

EIB-directeur Taco van Hoek: 'Economienplan mist onderbouwing'

In deze Vastgoed Adviseur:

No Nonsense

- 3 Transparantie en een level playing field

Actueel

- 6 NMa-bestuurder Henk Don: 'Positie funda is belemmering voor goede concurrentie'
14 Tweeluik over de hypotheekrenteaftrek
16 Kooprecht voor huurders kent weinig voorstanders
19 Woningverbetering en verbouwing in de stad

Columns

- 11 Bedrijfsmatig Vastgoed: Banken zijn bang. Maar waarvoor eigenlijk?
23 Belastingzaken Ernst & Young: Btw en transformatie van vastgoed
27 Agrarisch Vastgoed: Agrarische bedrijven en de WOZ
35 Onderzoeksinstituut OTB: Meer evenwicht tussen de drie woningmarktsectoren!
38 Rabobank Nederland; The American dream

Achtergrond

- 12 Vastgoedmarkt en commentaar VBO Makelaar
13 Achter de Voorkant
24 Uit de rechtspraak: Dure woorden
29 Succesvol veranderen op de vastgoedmarkt: denk creatief!
36 Makelaar van de Maand: MAARTENMakelaardij

dsoppgave

6



**NMa-bestuurder Henk Don:
'Positie funda is belemmering voor goede concurrentie'**

14



Kooprecht voor huurders kent weinig voorstanders

Jim Schuyt: 'Ik neem aan dat het voorstel er niet zonder slag of stoot doorkomt'

19



Woningverbetering en (ver)bouwen in de stad

Optelsom van heel veel kleine investeringen

29



**Succesvol veranderen op de vastgoedmarkt:
denk creatief!**

NMa-bestuurder Henk Don:

‘Positie funda is belemmering voor goede concurrentie’

*M*et het uitbrengen van de Marktscan Woningmakelaardij raakt de NMa een open zenuw. De NVM ziet funda als een strategisch bezit. Een kroonjuweel, waar je nimmer afstand van doet. En toch zal er iets dergelijks moeten gebeuren, vindt de NMa. Als één partij dicteert hoe de markt moet functioneren, is er sprake van een ongelijk speelveld. VBO Makelaar hamert daar al langer op. Maar zal er ook echt iets veranderen? De NMa vindt het voor die vraag nog te vroeg. Eerst moet de branche zich uitspreken.

Consumenten zijn gemaksdieren. Als ze een woning zoeken op funda, kiezen ze de gemakkelijkste weg. Veel bezoekers – dat zijn er totaal meer dan 12 miljoen per maand – komen niet verder dan de eerste pagina’s. Wie een woning snel en tegen een goede prijs wil verkopen, doet er daarom goed aan om zich te nestelen op een plekje bovenaan de

door één website, waar één brancheorganisatie de volledige zeggenschap over heeft. Makelaars die bewust niet kiezen voor een NVM-lidmaatschap, waaronder die van VBO Makelaar en VastgoedPRO, ervaren al jaren aan den lijve wat het betekent om als een soort tweederangs makelaar te moeten opboksen tegen concurrenten die zelf de

Henk Don: “De bedoeling van een marktscan is ook om partijen in die markt alert te maken op ontwikkelingen die wij zien, hoe de concurrentie beter zou kunnen”

lijst. Of daar niet al te ver vandaan. Zo denken de meeste consumenten. In een werkelijk vrije markt zouden makelaars op deze wens kunnen inspelen. Maar helaas, zo constateert nu ook de Nederlandse Mededingingsautoriteit NMa, die vrije markt bestaat niet. In Nederland wordt de markt gedomineerd

spelregels van de markt bepalen. Het was dan ook bepaald niet een verrassing dat de NMa in een marktscan tot de conclusie komt dat NVM-makelaars op funda een voorkeursbehandeling genieten. Hun woningaanbod staat altijd hoger in de zoeklijsten dan woningen van niet-NVM-makelaars. Zij halen





V.l.n.r.: Dr. F.J.H. Don en J.O. van der Ploeg

daardoor meer klanten binnen en kunnen ook beduidend hogere tarieven vragen. 'Veel huizenverkopers vinden een hoge positie in de zoeklijsten van funda belangrijk. Daardoor lopen niet-NVM-makelaars klanten mis', stelt de NMa in een persbericht.

Funda domineert de markt. Potentiële concurrenten als Jaap.nl of Huizenzoeker.nl staan met een marktaandeel van onder de 5% feitelijk aan de zijlijn. De NVM-makelaars vertegenwoordigen 68% van het aanbod dat ze grotendeels andere woningsites onthouden. Dat maakt het moeilijk om te concurreren. Zonder funda is een woningmakelaar voor veel consumenten minder aantrekkelijk. Makelaars van VBO Makelaar en VastgoedPRO staan daarom voor het

blok. De achterstelling en het hogere tarief dat zij moeten betalen – 160 euro per pand per jaar, waar een NVM-makelaar voor zijn hele aanbod eenmalig 25 euro per woning betaalt – moeten zij dan maar voor lief nemen.

NMa wil niet speculeren

De conclusies van de NMa liegen er zo te zien niet om. Henk Don, lid van de Raad van Bestuur van de NMa, zegt in een toelichting dat de nu uitgekomen markt-scan past in het beleid om meer aandacht te besteden aan de vastgoedsector en de woningmarkt in het bijzonder.

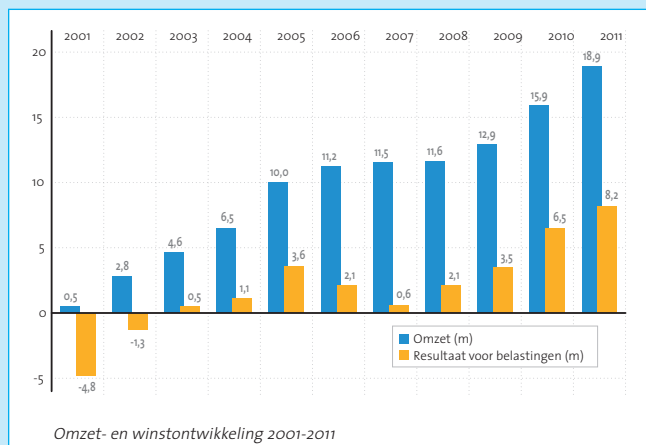
"De woningmarkt bevindt zich in een moeilijke situatie. Het is daarom des te meer van belang dat alle aspecten tot

hun recht komen. Vorig jaar hebben we gekeken naar de hypotheekmarkt, naar handelaren op woningveilingen en de vastgoedfinanciering. Dit keer stond de makelaarsmarkt op ons lijstje. En dan constateren we dat funda een heel belangrijke rol heeft in de markt. Iedereen die een huis wil kopen, kijkt naar funda en iedereen die een huis wil verkopen, wil dat zijn huis op funda staat. Wij merken op dat de NVM-makelaars een streepje voor hebben. Dat is wat we signaleren. Gegeven de belangrijke positie die funda heeft, is dat een belemmering voor een goede concurrentie. Dat zouden we graag anders zien."

Vragen over mogelijke vervolgtrajecten beantwoordt hij niet. "Dat zou specu-

Funda realiseert hogere omzet en meer winst

De plaatsing van het aanbod van niet-NVM-makelaars heeft mede bijgedragen aan de verbeterde financiële prestaties van funda. De omzet bedroeg in 2011 18,9 miljoen euro. Dat is 18% meer dan in 2010. De winst steeg met 25% en kwam uit op 8,2 miljoen euro. Dit blijkt uit het jaarverslag van funda over 2011. Andere factoren die aan de groei bijdroegen, zijn onder meer het gebruik van mediaproducten (video's, interactieve plattengronden en 360 graden foto's) en de opbrengsten van Tophuis. In de periode 2000-2009 bleef de winst sterk achter bij de gestegen omzet. De winst varieerde in die jaren tussen 4,8 miljoen euro negatief (in 2001) en 3,6 miljoen euro positief (2005). In 2010 bedroeg de winst 6,5 miljoen euro.



leren zijn. En daar doen we niet aan. Een marktscan is niet hetzelfde als een mededingingsrechtelijk onderzoek. Er is dus ook geen sprake van bewijsvoering of zoiets in die richting. Het is een scan waarmee we proberen te constateren wat er gaande is in de markt. Hoe functioneert de concurrentie? Welke belemmeringen zijn er eventueel? Hoe zou het beter kunnen? En we doen aanbevelingen. Maar dat is iets anders dan een mededingingsrechtelijk onderzoek.”

Hoever zijn we dan verwijderd van het stadium waarin concrete stappen kunnen worden gezet? Don: “Ik weet niet of zo’n stadium aanbreekt. Maar zoals gezegd, de bedoeling van een marktscan is ook om partijen in die markt alert te maken op ontwikkelingen die wij zien, hoe de concurrentie beter zou kunnen, en als wij menen dat er zaken zijn die mededingingsrechtelijk kunnen worden aangepakt, zullen wij daar te zijner tijd gevolg aan geven. Deze scan loopt daar ook niet op vooruit. Een scan is bedoeld om informatie te verzamelen.”

Aanbeveling NMa: ‘Maak einde aan ongelijke behandeling’

1. Er moet een eind komen aan de ongelijke behandeling van het aanbod op funda. Dat is, samengevat, de belangrijkste aanbeveling die de NMa doet naar aanleiding van de Marktscan Woningmakelaardij. Alle makelaars moeten onder redelijke voorwaarden ‘non-discriminatoire en transparante toegang’ krijgen tot funda, stelt de NMa in het begeleidende rapport.
2. Funda moet daarom zelfstandig kunnen opereren, zonder inmenging van grootaandeelhouder NVM. De NMa motiveert dit als volgt: ‘De huidige situatie waarin de NVM een sterke invloed kan uitoefenen op het strategische beleid van Funda N.V., betekent immers dat deze woningsite concurrentiebevorderende beslissingen en/of innovaties die de belangen van de leden van de NVM kunnen schaden, minder snel zal doorvoeren’.
3. Ook zouden consumenten meer moeten letten op de kwaliteit en het daaraan verbonden prijskaartje van makelaars.
4. Een vierde aanbeveling heeft betrekking op de knellende werking van de interne NVM-regels, omtrent vergelijkende reclame.

Het volledige rapport is te vinden op nma.nl.

Hans van der Ploeg: “Ook als een NVM’er wil overstappen naar een andere brancheorganisatie wordt er een extra hindernis opgeworpen”



Botsing met NVM

Dat de discussie in de sector wel degelijk leeft, kwam duidelijk naar voren in enkele debatten op onder meer BNR radio. Daar ging het zelfs hard tegen hard tussen de woordvoerders Barbara van der Rest-Roest van NMa en Roeland Kimman van de NVM.

“Funda is inmiddels zo belangrijk geworden voor het kopen van woningen dat makelaars die minder prominent op deze site staan eigenlijk klanten verliezen. Hierdoor kunnen ze minder goed concurreren met de NVM-makelaars”, gaf Van der Rest als motief om de marktverhoudingen scherp te analyseren.

Volgens Kimman is er geen sprake van een gebrek aan concurrentie. Dat veel consumenten een NVM-makelaar kiezen, ziet hij als een vrijwillige keuze.

“De NVM heeft destijds funda opgericht om de dienstverlening en het woningaanbod van de NVM en haar leden te profileren. Een paar jaar geleden zijn we open gegaan en hebben we ook het aan-

bod van andere brancheverenigingen op onze site gezet. De investeringen zijn allemaal door de NVM gedaan (-) en ik zie geen enkele noodzaak waarom de NVM een voorkeursbehandeling zou moeten geven aan anderen.”

VBO-directeur Hans van de Ploeg beschouwt dit soort schermutselingen als een onvermijdelijke stap in een proces dat uiteindelijk zal moeten leiden tot een voor alle partijen acceptabele oplossing.

“In zekere zin is het rapport een stapje op de weg die we al zijn opgegaan. De Vereniging Eigen Huis stelde enkele jaren geleden al vast dat de VBO-makelaar een vergelijkbare dienstverlening levert als makelaars van de NVM, maar dan wel tegen een scherpere prijs. Na de afschaffing van de beëdiging werd de markt al iets vrijer. Dat leidde tot scherpere tarieven.” De NMa stelt in haar onderzoek dat het belangrijk is dat ook niet-NVM-makelaars actief zijn omdat zij onder meer vernieuwende concepten initiëren en andere (gemiddeld lagere) tarieven hanteren. “Dat is voor de branche en de consument goed nieuws”, aldus Van der Ploeg.

Van der Ploeg is blij dat de NMa met de marktscan de vinger op de zere plek legt.

Van der Ploeg: “De huidige voorkeursbehandeling geeft op funda een scheef beeld van het aanbod. Daar doe je de consument tekort mee”

“Wij ontkennen niet dat de NVM in funda veel geld heeft geïnvesteerd. Maar de huidige voorkeursbehandeling geeft op funda een scheef beeld van het aanbod. Daar doe je de consument tekort mee.

Geen vrijblijvend advies

Een ander heikel punt betreft de verplichte aanlevering van transactiedata aan de NVM-database (MIDAS), zonder dat niet-NVM-makelaars van deze database gebruik kunnen maken. Voor NVM-makelaars is het een instrument voor het bepalen van een geschikte verkoopprijs van de woning en voor het taxeren van woningen als er bij de taxatie-instituten geen referentieobjecten beschik-



baar zijn. Niet-NVM-makelaars zijn, zo stelt de NMa vast, hiervoor aangewezen op bronnen als het Kadaster. Deze zijn meestal duurder en minder uitgebreid. Van der Ploeg: “Ook als een NVM'er wil

mogelijkheid, VBO Makelaar of andere partijen dienen een klacht in conform artikel 24 van de Mededingingswet en spreken daarmee de NVM aan op haar concurrentiebeperkende maatregelen.”

Tot slot de hamvraag: wat is de volgende stap die gezet moet worden?

Van der Ploeg: “Het verstandigste lijkt mij als NVM, VBO Makelaar en VastgoedPRO eerst met elkaar in gesprek gaan. De drie voorzitters moeten in staat worden geacht om dit probleem op te lossen in het belang van de consument. Maar laat het helder zijn: ik heb er helemaal geen moeite mee om ietsje meer te betalen voor een hogere plaats op funda, mits het aanbod maar gelijkwaardig behandeld wordt. Met deze marktscan op tafel moet daar mijns inziens een weg te vinden zijn. Het onderzoek van de NMa steekt goed in elkaar. Er wordt daarin ook verwezen naar allerlei andere onderzoeken. Er is echt goed over nagedacht. Ik denk daarom dat de branche zelf de verantwoordelijkheid moet nemen.

Tekst: Robert van Til

Beeld: o.a. Bernd Bohm, Roger Wouters



Kijk voor alle opleidingen
en cursussen voor de
vastgoedprofessional op
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



**BEROEPSOPLEIDING
MAKELAARS** B.V.

Er heerst paniek in de financiële sector. Dagelijks lezen we in de media dat ons een derde crisis boven het hoofd hangt: de problemen in de vastgoedsector zouden zó groot zijn dat – na de krediet- en de eurocrisis – een nieuwe crisis min of meer onafwendbaar is. Maar is dat wel het geval? Praten we onszelf niet de put in? Zelfs De Nederlandsche Bank lijkt er alles aan te doen om het vertrouwen van de Nederlander zo veel mogelijk te ondermijnen.

Banken zijn bang. Maar waarvoor eigenlijk?

Dat lijkt me bepaald niet in het belang van een gezonde economie. En voor zover ik het nu kan bekijken, is al die paniek ook nogal overdreven. Het probleem wordt trouwens op deze manier bepaald niet kleiner!

Hoe groot is de kans dat banken écht in de problemen komen door te uitbundig gefinancierd vastgoed? Is het reëel om te stellen dat er een 'gat' is van 478 miljard? Normaliter is funding geen probleem als u en ik er maar vertrouwen in hebben. Daarom is het nu tijd om te bouwen aan vertrouwen! Misschien moeten we ons financieringsmodel aanpassen; moeten we kredieten – en wellicht het hypothecair krediet in het bijzonder – meer in overeenstemming brengen met de looptijd van de obligaties. Of misschien moeten de obligaties juist in de pas lopen met het hypothecair krediet. Vast staat dat vastgoed altijd waarde vertegenwoordigt. Alle waarde gaat niet zo maar naar nul; ook niet als een debiteur in problemen komt en zelfs niet bij leegstand.

Het stemt mij tevreden dat een autoriteit als professor Hans de Jonge (toch niet de eerste de beste) het met mij eens is: ook hij benadrukt dat tegenover de – inderdaad hoge – hypotheekschuld een hoge vastgoedwaarde staat. Nederland is een van de rijkste landen ter wereld, en dat is ook een van de redenen dat eurocommissaris Olli Rehn het niet nodig vindt om de situatie in ons land nader te onderzoeken. Daar ziet men dus dat we alles bij elkaar redelijk safe zitten.

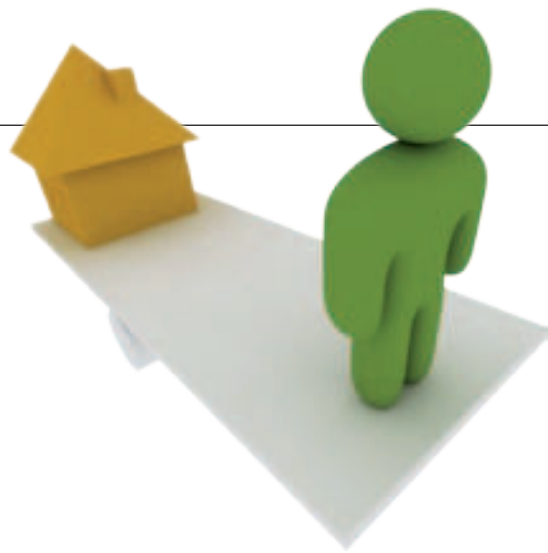
'Zelfregulering'

De Autoriteit Financiële Markten (AFM) denkt er anders over. Die vond al eerder dat er iets moest gebeuren, want hoe zit het nu echt met die waarde van het vastgoed? Doen de taxateurs

hun werk wel goed? En als het om bedrijfsmatig vastgoed gaat; laten taxateurs zich niet te veel leiden door hun opdrachtgevers, die er belang bij hebben om de waarde van hun vastgoed – in elk geval op de balans – in stand te houden? Dus kwam er een 'vastgoedradar' en jawel: bij negen partijen werden 'vrij forse integriteitschendingen aangetroffen, tot strafbare feiten aan toe'. De AFM stelde: 'We zouden graag zien dat we iets minder moeten handhaven en dat de sector zelf stappen zet in zelfregulering, bijvoorbeeld in de vorm van tuchtrechtspraak'. Inmiddels is er ook al een nieuw platform opgericht waarin accountants en taxateurs gaan samenwerken. Mogelijk nuttig, maar betrek de certificerende instituten van de taxateurs en de branche erbij. Leg het accent op professionals die volop bezig zijn met zelfregulering: de leden van brancheverenigingen en goed opgeleide gecertificeerde beroepsgeenoten, die voorzien zijn van beroepsaansprakelijkheidsverzekeringen. Beëdiging van taxateurs is dan overbodig. En bedenk dat wij begin van dit jaar de oprichting bekendmaakten van het geheel onafhankelijke Tuchtcollege Makelaardij Nederland onder leiding van de vice-president van de Rechtbank Den Haag. Dit Tuchtcollege kan op uitermate transparante wijze alle voorkomende zaken behandelen. Onze tucht is in die onafhankelijke organisatie ondergebracht en alle betrokken beroepsorganisaties kunnen zich aansluiten. We zullen onze collega's – van welke beroepsvereniging ze ook lid zijn – van harte verwelkomen!

VBO  **MAKELAAR**
BEDRIJFSMATIG

*Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie Bedrijfsmatig Vastgoed*



Zelfstandig ondernemer wordt nog steeds gemeden door hypotheekverstrekker

Veel zelfstandig ondernemers worden nog steeds gemeden bij een hypotheekaanvraag. Dat blijkt uit onderzoek van Z24 en FNV Zelfstandigen. De Rabobank scoort net als bij het vorige onderzoek goed bij de zelfstandigen. 60% van de aanvragen resulteerde in een offerte. Een kwart van de ondervraagde zelfstandigen heeft een hypotheek bij de Rabobank. De ING

“De banken zullen in het belang van de woningmarkt dus meer maatwerk moeten (kunnen) leveren”

bekleedt met 20% zelfstandigen de tweede positie. Opvallend is dat bijna de helft van de ondervraagden met een hypotheek een inkomen heeft onder de 50.000 euro. Ook staat de bank met 44% gehonoreerde verzoeken voor een offerte redelijk open voor zelfstandigen. ABN Amro gaf slechts 22% offertes uit aan zelfstandig ondernemers. Verder blijkt dat 73% van de hypotheeknemers een inkomen boven de 50.000 euro heeft. De SNS Bank ten slotte, scoort het slechtst onder zelfstandigen. Maar 20% kreeg daadwerkelijk een offerte.

Commentaar VBO Makelaar

Ook nu blijkt weer het belang van maatwerk bij de hypotheekverstrekking. Het aantal mensen dat flexibel werkt, zal ook in de toekomst blijven groeien. En onlangs bleek dat nauwelijks nog vaste contracten worden aangeboden. Er was sprake van een daling van 97%. Daarnaast gaat Minister Kamp van Sociale Zaken een voorstel uitwerken om werknemers langer en vaker een tijdelijk contract te kunnen aanbieden. Flexwerkers, tijdelijke contracten en zelfstandigen; het is een gegeven waar we niet meer omheen kunnen. De banken zullen in het belang van de woningmarkt dus meer maatwerk moeten (kunnen) leveren en op de werkomstandigheden en carrièrepad moeten kunnen beoordelen. De hypotheekregels moeten aan deze nieuwe realiteit worden aangepast.

Economen presenteren zesstappenplan voor de woningmarkt

Een groep van 22 vooraanstaande economen wil de woningmarkt hervormen met een zesstappenplan. De opstellers hebben verschillende politieke overtuigingen en beschouwen het plan als een compromis dat in brede lagen van de maatschap-

pij kan aanslaan. Het doel: minder schulden, betaalbare woningen en meer mobiliteit op de woningmarkt. De invoering moet geleidelijk en ‘schokvrij’ verlopen. Een geleidelijke afbouw van de hypotheekrenteaftrek zien zij als de belangrijkste maatregel. Zij willen het inkomenstarief voor de hypotheekrenteaftrek over een periode van 20 jaar verlagen naar 30%. Daar staat een verlaging van de toptarieven voor de inkomstenbelasting tegenover.

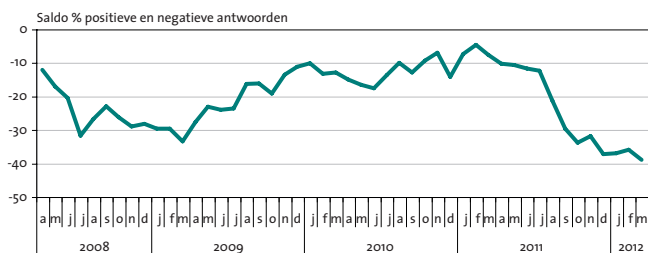
“Tijdelijke maatregelen leveren niet het gewenste effect. De tijd van lapmiddelen is voorbij”

Volgens hen leidt het huidige systeem van woningfinanciering tot overmatige hypotheekschuld van huishoudens. De hypotheekschuld moet beperkt worden tot 90 á 100% van de woningwaarde. Andere voorstellen zijn de overdrachtsbelasting afschaffen en de maximale grens van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) verder afbouwen als de woningmarkt er weer beter voor staat.

Commentaar VBO Makelaar

Het is tijd om de problemen op de woningmarkt nu en in zijn geheel onder de loep te nemen. Nu de hypotheekrenteaftrek de problematiek opnieuw heeft gegijzeld, moet er definitief duidelijkheid voor de consument komen. Het consumentenvertrouwen is in maart opnieuw gedaald. Tijdelijke maatregelen leveren niet het gewenste effect. De tijd van lapmiddelen is voorbij. Dat de economen met een budgetneutrale oplossing komen om het rondpompen van geld op de woningmarkt op te heffen, is hoopgevend. Maar in een integraal hervormingsplan moet wel verder worden gekeken dan alleen naar de financiën. Ook een goede afstemming van vraag en aanbod, de grondposities van gemeentes, een beter en marktconform huuraanbod voor het middensegment, etc. moeten onderdeel uitmaken van een plan. En VBO Makelaar wil opnieuw benadrukken dat geleidelijkheid en duidelijkheid over de te nemen maatregelen, voorop moeten staan.

Consumentenvertrouwen, seizoengecorrigeerd



Bron: CBS.

Driekwart Nederlanders wil hypotheekrenteaftrek aanpakken

Ruim driekwart van de Nederlanders wil de hypotheekrenteaftrek aanpakken of afschaffen. Dat blijkt uit onderzoek van EenVandaag dat in maart werd uitgevoerd onder 25.000 mensen. Regeringspartijen VVD en CDA beraden zich samen met gedoogpartner PVV in het Catshuis op de te nemen stappen. Het begrotingstekort moet worden teruggedrongen en de economische situatie van Nederland moet verbeteren nu we in een recessie zijn beland. De woningmarkt vormt een belangrijk onderwerp van discussie.

Nieuwe voorzitter sectie Agrarisch Vastgoed VBO Makelaar

Vicevoorzitter Bert Merkens (46) is voor de periode van één jaar tot voorzitter benoemd door de sectie Agrarisch Vastgoed van brancheorganisatie VBO Makelaar. Hij neemt vanaf 14 maart het voorzitterschap tijdelijk op zich na het plotseling overlijden van Kor Kasper (60) eind januari. Kor Kasper heeft vanaf juli 2011 zijn functie als voorzitter met enthousiasme en verve vervuld. Zijn overlijden was een schok. Hij wordt door geheel VBO Makelaar zeer gemist.

Bert Merkens: "Het komende jaar zet ik samen met mijn collega-bestuursleden het ingezette beleid van Kor Kasper voort. Dat beleid is gericht op verdere ledengroei en kwaliteitsverbetering van de dienstverlening. Daarnaast wil ik mij richten op een grotere zichtbaarheid van onze agrarische adviseurs richting opdrachtgevers, overheid en pers. Ook een goede cohesie tussen de leden onderling en de brancheorganisatie staat hoog op mijn agenda."

Merkens neemt de functie van voorzitter van de sectie op zich voor een periode van één jaar. Volgend jaar maart zal er tijdens de Algemene Ledenvergadering opnieuw een nieuwe voorzitter worden gekozen.



Achter de Voorkant

NMa: 'geef alle makelaars dezelfde behandeling op funda'

Alle makelaars moeten dezelfde behandeling krijgen op funda, de grootste woningsite van Nederland. Hiervoor pleit de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) in de marktscan over de concurrentie op de Nederlandse makelaarsmarkt. Dit was een van de belangrijkste conclusies uit de Marktscan Woningmakelaardij dat 8 maart door de NMa werd gepubliceerd.

Op funda krijgen makelaars die lid zijn van de NVM een voorkeursbehandeling. Zo staat het woningaanbod van NVM-makelaars altijd hoger in de zoeklijsten van funda dan woningen van niet-NVM-makelaars. Veel huizenverkopers vinden een hoge positie in de zoeklijsten van funda belangrijk. Daardoor lopen niet-NVM-makelaars klanten mis. Daarnaast betalen niet-NVM-makelaars een hoger tarief om hun woningen met uitgebreide informatie op funda te plaatsen. 'Om de concurrentie tussen makelaars te verbeteren, pleiten wij er daarom voor dat alle makelaars hetzelfde behandeld worden op funda', aldus Henk Don, lid van de Raad van Bestuur van de NMa.

De marktscan is uitgevoerd door de Monitor Financiële Sector (MFS), een team binnen de NMa dat economisch onderzoek doet naar concurrentie in de financiële sector en daaraan gerelateerde markten.

De essentie volgens Piet Eichholtz:

‘Burger snakt naar duidelijkheid’



Piet Eichholtz beschouwt het ‘zesstappenplan’ als een bruikbaar compromis, dat zelfs fervente aanhangers van het huidige regeringsbeleid moet aanspreken.



Piet Eichholtz is hoogleraar Vastgoedfinanciering en Vastgoedbeleggingen aan de Universiteit van Maastricht en één van de opstellers van het zesstappenplan (feb 2012). Kernpunten van dit plan: minder fiscale prikkels voor schuldfinanciering en efficiëntere financiering van de woningmarkt zonder omvangrijke overheidssteun.

De hypotheekrenteaftrek kost jaarlijks 11 miljard euro aan gederfde inkomsten. Kan daar niet iets af?

“Als het aan ons ligt niet. Als er iets gebeurt met de renteaftrek, wordt dat gecompenseerd met lagere tarieven voor de inkomstenbelasting. Wij willen de belastingstroom alleen op een andere manier laten lopen. Bezuinigingen leveren juist die ongewenste woningprijseffecten op, waar nu iedereen bang voor wordt gemaakt. Het zou ook onzinnig zijn, want zelfs als het kabinet botweg in de hypotheekrenteaftrek zou gaan snijden, dan zou dat zo geleidelijk moeten gebeuren, dat het pas na vele jaren wat oplevert.”

Hoe is het plan ontvangen ?

Eichholtz: “In zijn algemeenheid positief. Het plan is eigenlijk al een compromis, dus dat was ook wel te verwachten. We zijn bewust op zoek gegaan naar de grootste gemene deler, zodat er een breed maatschappelijk draagvlak kan ontstaan. Het moet ook acceptabel zijn voor partijen die niet aan de hypotheekrenteaftrek willen morrelen. Tot nu kwamen alle voorstellen vanuit één sector, uit één belangengroep of vanuit één politieke partij. Dit is het eerste voorstel dat – om het zo te zeggen – wordt gedragen door een brede groep van denkende burgers dat probeert om alle politieke kleuren en deelbelangen samen te brengen. De essentie is: rustig aan doen, geen schokken, voorspelbaarheid

Hoe lang zal de hypotheekrenteaftrek zijn? Deze lopende discussie werd in februari 2012 op een leerstoel financiën en/of economie behandeld. Hij is onder andere voor de geleidelijke afbouw van de hypotheekrenteaftrek van 52% naar 30% van de toptarieven voor de inkomstenbelasting en de overdrachtsbelasting.

en transparantie. Het kabinet kan natuurlijk opnieuw zeggen: ‘read my lips: de renteaftrek is bij ons veilig’. Maar dan zal iedereen denken: die is misschien bij jullie veilig, maar niet meer na de volgende verkiezingen. De burger snakt naar zekerheid en duidelijkheid. Hij heeft die verandering al lang ingeprijsd en de gemiddelde huizenkoper handelt daar op dit moment ook al naar. Ons pleidooi is daarom: wees geen struisvogel en geef die duidelijkheid.”

Nederland kent een hypotheekschuld van 650 miljard euro. Daar staat een spaartegoed van 350 miljard euro tegenover. Moet dat gat niet kleiner?

“Dat zal inderdaad moeten gebeuren. Niet dat ik nu meteen een acuut gevaar zie. We beschikken tenslotte ook over goed gevulde pensioenkassen. Maar iemand die failliet gaat door zijn hypotheekschuld, heeft daar niet veel aan. Op de lange termijn kan de hypotheekschuld wel degelijk de financiële stabiliteit ondermijnen. De rating agencies hebben daar al voor gewaarschuwd. De hypotheekmarkt is zo dominant geworden dat andere debiteuren, bijvoorbeeld het MKB, niet meer aan de bak komen. Meer lenen dan de waarde van het huis, zal daarom in de toekomst echt niet meer kunnen.”

af trek nog bestaan? Het vuurtje in januari gevoed door 22 hoogleraren met wie. In hun 'zesstappenplan' pleiten voor een verhoging van de hypotheekrenteaf trek verhoging van het toptarief voor de hypotheekrente naar 30%. Daar staat een verhoging van de inkomstenbelasting tegenover. Ook de hypotheekrenteaf trek moet verdwijnen.

EIB-directeur Taco van Hoek:

‘Economienplan mist onderbouwing’

De hypotheekrenteaf trek moet behouden blijven. Directeur Taco van Hoek van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) heeft dit standpunt altijd gehuldigd.

Wat vindt u van het zesstappenplan?

“Ik mis een gedegen analyse. Ze zeggen bijvoorbeeld dat de banken moeite hebben met het herfinancieren van de hoge hypotheekschuld en dat het financieringsgat een groot macro-economisch risico met zich meebrengt. Ze zetten de spaardeposito's tegenover de vraag naar hypotheekleningen. Maar het ontgaat mij waarom die twee aan elkaar gelijk zouden moeten zijn. Het is niet juist dat we in Nederland onvoldoende sparen. We hebben al 25 jaar een groot nationaal spaaroverschot dat wordt belegd in het buitenland. De hypotheekrente is op dit moment erg aantrekkelijk ten opzichte van staatsleningen. Het is zeer opmerkelijk dat de pensioenfondsen hier niet op inspringen. Ons voorstel is om alle relevante partijen rond de tafel te brengen met als doel meer kapitaal en liquiditeit in de woningmarkt te brengen. Niet in de zin dat we Nederlandse pensioenfondsen vragen of ze alstublieft meer in Nederland willen gaan beleggen. Nee, ze hebben er belang bij.”

Wat gaat er gebeuren als de hypotheekrenteaf trek toch zou worden afgeschaft?

“Dan ontstaat er direct vraaguitval. Ook als je de renteaftrek in kleine stapjes zou afschaffen, komen de prijzen direct onder druk te staan. CPB-analyses laten zien dat prijzen meteen gaan dalen. Mijn pleidooi is: als je naar beperkingen

zoekt, doe dit dan met middelen die de woningmarkt beter laten functioneren en doe het dan zo dat de kans op een harde landing zo klein mogelijk is.”

Dus er mag wel iets met de renteaftrek gebeuren?

“Natuurlijk mag dat, maar dan graag om de juiste redenen. De overdrachtsbelasting beperkt de mobiliteit en vergroot bij problemen de restschuld. Voor het opheffen van dit soort verstoringen is geld nodig. Dan zou de hypotheekrenteaf trek als bekostiging niet een onlogische kandidaat zijn. Maar dat is heel iets anders dan het verhaal dat de aftrek ertoe leidt dat mensen niet aflossen, dat er een macro stabiliteitsprobleem zit aan te komen en dat als klap op de vuurpeil ook de woningmarkt beter gaat functioneren door de renteaftrek te schrappen. Het stoort me wel dat er geen deugdelijke analyses worden gepresenteerd en iedereen elkaar voortdurend maar napraat. Het is ook gek dat we aan de ene kant ons best doen om de woningmarkt een beetje los te trekken met stimuleringsmaatregelen en startersfaciliteiten en dat we aan de andere kant juist vraaguitval gaan oproepen door de renteaftrek te beperken. De effecten worden er niet beter van door het een hervorming te noemen.”

Tekst: Robert van Til

Beeld: EIB en Universiteit Maastricht



‘Afschaffing van de hypotheekrenteaf trek wordt vaak gezien als een belangrijke hervorming die de woningmarkt beter doet functioneren. Het is echter veel effectiever om starters te helpen’. Taco van Hoek, directeur van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) in het rapport ‘Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt’ (feb 2012). Hij ziet wel iets in bepaalde onderdelen van het zesstappenplan, maar hekelt de in zijn ogen gebrekkige onderbouwing.

Kooprecht voor huurders kent weinig voorstanders

Het kabinet presenteerde eind december 2011 een wetsvoorstel dat onmiddellijk tot heftige reacties leidde. Volgens het voorstel moeten huurders van corporatiewoningen het recht krijgen om hun woning te kopen tegen marktprijs. Woningcorporaties worden daarom verplicht om minstens driekwart van hun woningvoorraad te koop aan te bieden. 'Het kooprecht vergroot voor zittende huurders de keuzevrijheid en geeft hun meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woonomgeving', zo staat in het wetsvoorstel, dat nu bij de Raad van State ligt voor advies.

Een enkeling reageerde positief, zoals Wouter Rohde, directeur strategie van woningcorporatie Woonbron. In een publicatie van het NICIS Institute (het kenniscentrum van de steden), zegt

*Drs. J.G.C.M. Schuyt,
directievoorzitter van woningcorporatie De Alliantie*

hij: "Betrokken huurders in je buurten houden door de woning te koop aan te bieden, is van grote meerwaarde. [...] Bij Woonbron heeft de helft van de huurders dat recht. Dan hebben we het over zo'n 25.000 woningen." Rohde betwijfelt wel of het een goed idee is om een verplicht percentage in te stellen. Volgens hem kan het ook anders: "We zijn voor een netto kooprecht: je moet zelf als corporatie kunnen aanwijzen voor welke complexen, straten, buurten het niet geldt."

De mening van de Woonbron-directeur staat lijnrecht tegenover die van Aedes. Die stelt: "De gevolgen zijn desastreus." Aedes wijst op het resultaat van 'Right to buy' in het Verenigd Koninkrijk, waar op grote schaal huurwoningen zijn verkocht. Volgens onderzoek van Marja Elsinga, hoogleraar Volkshuisvesting en Woningmarkt aan de TU Delft, zijn sociale huurwoningen daar alleen nog beschikbaar voor de allerarmsten. Elsinga: "Mijn onderzoek toont aan dat Right to Buy helemaal is gebaseerd op ideologie. Die zegt dat woningbezit in zichzelf goed is en een sociale huur-



woning iets minderwaardigs. Terwijl ik me steeds afvraag: wat is er mis met huren?”

“Fnuikend”

Jim Schuyt, directievoorzitter van woningcorporatie De Alliantie, is ervan overtuigd dat het wetsvoorstel maar weinig voorstanders zal hebben. “Ik neem aan dat het voorstel er in de Tweede Kamer en de Eerste Kamer niet zonder slag of stoot doorkomt”, zegt hij. “In de Tweede Kamer zal het vooral gaan over de manier waarop de aanbiedingsplicht wordt ingevuld, maar van de Eerste Kamer verwacht ik een meer principiële discussie.”

Schuyt benadrukt dat De Alliantie geen enkel bezwaar heeft tegen de verkoop van huurwoningen. “Wij verkopen ook woningen, maar dan op een manier die past binnen ons strategisch voorraadbeleid. Als je op een goed doordachte manier huurwoningen verkoopt, kan dat zorgen voor de nodige beweging binnen de portefeuille. Bovendien kunnen de financiële middelen die daardoor vrijkomen, worden ingezet voor nieuwbouw en renovatie.”

Het Kooprecht zoals het nu wordt voorgesteld, is fnuikend, vindt Schuyt. “Allereerst is het natuurlijk een enorme inbreuk op het beleid van de corporaties, als zij worden gedwongen om grote delen van hun bezit te verkopen. Ik vraag me af of de overheid het recht heeft om op een dergelijke manier in te grijpen in het beleid van een privaatrechtelijke organisatie. Het komt er min of meer op neer dat we voor een deel worden onteigend!

Het lijkt erop dat de minister een huurwoning inferieur acht aan een koopwoning. Daarnaast voorzie ik ook een rem op de investeringen, en dat is totaal tegenstrijdig aan de vraag van de markt. Investeringen zijn juist hard nodig om de economie weer op gang te krijgen. In onze planning staat dat we de komende jaren fors gaan investeren in energiebesparende maatregelen. Maar welke corporatie gaat ca. 50.000 euro per woning investeren in energetische maatregelen, als die woning wellicht daarna wordt

Vereniging Eigen Huis

Opvallend is de positieve reactie van Vereniging Eigen Huis: “Wij hebben in het verleden meermalen aangegeven voorstander te zijn van een dergelijk kooprecht. Het vergroot de keuzevrijheid van huurders en geeft hun meer zeggenschap en verantwoordelijkheid voor de eigen woon- en leefomgeving. Er zullen juridische hobbels genomen moeten worden en de invoering zal zorgvuldig moeten gebeuren. Voorwaarde is dat het kooprecht een positieve invloed heeft op het functioneren van de woningmarkt.”

VNG

De Vereniging van Nederlandse Gemeenten is bang dat woonwijken zullen verpauperen als de plannen van het kabinet doorgaan. Woordvoerder Liane ter Maat: “Als gemeenten problemen aanpakken in een wijk, gebeurt dat vaak in samenwerking met corporaties. Dat spreekt makkelijker af dan wanneer je met allemaal particulieren te maken hebt. Ook als de kopers een VvE vormen, werkt dat toch niet zo goed als met een corporatie, zo is de vrees. Daarom worden ook met het plegen van groot onderhoud problemen verwacht.”

VBO Makelaar

“De gehele woningmarkt vraagt om een brede visie, die betrekking heeft op de koopsector én de huurmarkt. Als nu uitsluitend de huurmarkt wordt aangepakt, heeft dat directe – negatieve – gevolgen voor de 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.”

verkocht voor een prijs die maar 10.000 euro hoger is dan voorheen?”

Prijzdaling

Schuyt voorziet ook dat alleen de aantrekkelijke huurwoningen worden verkocht, zodat de corporatie blijft zitten met het restant sociale huurwoningen waarvoor geen koper te vinden is, maar die wél veel investeringen vragen van de corporatie. “Daarom zijn we van mening dat we zelf op complexniveau moeten kunnen bepalen of we woningen verkopen of niet. Dat doen we in samenwerking met de gemeentes, en in het algemeen gaat dat gewoon goed.” Hij wijst ook op het prijsdalend effect: “Er komen in korte tijd zo’n anderhalf miljoen extra koopwoningen bij. Daardoor zullen de prijzen nog verder onder druk komen te staan. Dat is bepaald niet gunstig voor de woningmarkt, die toch al helemaal op slot zit.”

Om die woningmarkt weer op gang te brengen, moet volgens Jim Schuyt allereerst de kloof tussen huur en koop worden verkleind. “Te veel mensen met een laag middeninkomen vallen tussen wal

en schip. Zij krijgen geen sociale huurwoning en kunnen geen woning kopen. Weinig mensen verlaten hun koopwoning om te gaan huren, want de woning wordt niet verkocht en er zijn te weinig geschikte huurwoningen (voor ouderen bijvoorbeeld). Aan dat probleem moet eerst wat worden gedaan.”

Prikkels

Hij is van mening dat er meer prikkels moeten komen voor huurders én eigenaren, en dat vraagt om een langetermijnperspectief, zoals voorgesteld in het ‘zesstappenplan naar een duurzame financiering van de woningmarkt’ dat in februari verscheen aan de hand van 22 vooraanstaande economen. Schuyt: “Dat langetermijnperspectief is heel belangrijk: er moet helderheid komen voor de komende 30 jaar. Dan kunnen de corporaties weer gaan doen waar ze voor werden opgericht: investeren in wijken en buurten én een goed, passend aanbod realiseren voor de mensen die aangewezen zijn op een huurwoning.”

Tekst: Carola Peters

Beeld: Woningcorporatie De Alliantie



**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

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



*Optelsom van heel veel
kleine investeringen*

Woningverbetering en (ver)bouwen in de stad

*P*rojectontwikkelaars happen naar adem. Woningcorporaties zitten krap bij kas. Gemeentes moeten bezuinigen. En de landelijke overheid trekt zich terug uit stedelijke vernieuwing of -verbetering. Hoe houden we bij dit alles de particuliere woningvoorraad kwalitatief op peil? De onderzoeker en de man uit de praktijk over dit dilemma: Henk Visscher van de OTB TU Delft en de Haagse wethouder Marnix Norder.

“Al twee jaar geleden zijn wij gaan nadenken over manieren om de stagnerende woningmarkt structureel anders en beter aan te sturen.” Aan het woord is Marnix Norder, wethouder voor Stadsontwikkeling, Volkshuisvesting en Integratie in Den Haag. “Oude paden dreigden onbewandelbaar te worden. Het heil komt in steeds mindere mate van woningcorporaties, ontwikkelaars of de landelijke overheid. Wij hebben dan ook een nieuwe richting ingeslagen: de revival van het particulier initiatief en het particulier opdrachtgeverschap. De optelsom van heel veel kleine investeringen, dáár moeten we het nu van hebben.” De particuliere woningbezitter mobiliseren; Den Haag is niet de enige gemeente die op die koers zit, weet prof. dr. ir. Henk Visscher, verbonden aan het Onderzoeksinstituut OTB van de TU Delft. Dit instituut doet onderzoek naar mogelijke oplossingen van problemen op het gebied van de bebouwde omgeving.

Henk Visscher: “Wij richten ons bij het onderzoek op inventarisatie van de woningvoorraad, welke problemen er zijn en wat voor middelen en regels zinvol kunnen zijn.” Hij ziet dezelfde beweging als Marnix Norder: “De grote trekkers in de woningverbetering zijn weggeval- len. Vanouds zijn de woningcorporaties flink met deze materie bezig, maar die hebben nu andere problemen. Vier jaar geleden was er nog volop ambitie om in te zetten op de kwaliteit van hun woningvoorraad, maar veel is stilgeval- len. Uiteraard speelt ook de politieke actualiteit een grote rol. Er wordt nadruk- kelijk meer verantwoordelijkheid bij de burgers gelegd.”

Terugtrekkende overheid

Het meest sprekende voorbeeld van een zich terugtrekkende overheid, is het weg- vallen van de gelden uit het Investe- ringsfonds Stedelijke Vernieuwing (ISV). Marnix Norder: “In Den Haag valt daar-



mee ineens een pot van 25 miljoen euro per jaar weg. En die klap zijn we niet zomaar te boven.” Uit zijn lange loopbaan kent Henk Visscher ook tal van andere landelijke instrumenten die opkwamen en weer verdwenen. “We hadden ooit het kwaliteitssysteem KWR. Zo

De problemen en de markt zijn divers. Om een extreem voorbeeld te noemen: er zijn gemeentes waar funderingsproblemen spelen. Dat is andere koek dan afbladderende kozijnen, toenemende werkloosheid in bepaalde wijken of VvE’s die niet van de grond komen.”

“Er is kennelijk een grote behoefte bij mensen aan authenticiteit. ‘Je eigen ding’ mogen en kunnen doen. Dat gaan we steeds meer mogelijk maken”, aldus Norder

had de overheid een helder overzicht van de landelijke knelpunten. Dat is afgebouwd. De landelijke overheid heeft zich teruggetrokken uit het Maatwerkadvies, dat een tijdje als aanvulling op het Energielabel in de mode was. Die landelijke bemoeienis is van nature nogal brokkelig. Dat is niet handig voor gemeentes. Zij zijn gebaat bij een meer eenduidige en consistente regelgeving. Dus wat zie je? Gemeentes zoeken elkaar op. Zo doen wij nu voor de gemeente Den Haag en zes andere gemeentes samen met Nicis onderzoek naar mogelijke oplossingen en manieren waarop ze van elkaar kunnen leren en zich aan elkaar kunnen optrekken. Helaas zijn er geen ‘best practices’.

Particulier initiatief

Toch ziet Henk Visscher raakvlakken. Eén daarvan is de toenemende ruimte die particulieren krijgen om iets aan de eigen woning te doen. “Gemeentes schrijven steeds minder voor. Je mag als woningbezitter meer.” Marnix Norder onderschrijft die constatering volledig: “In Den Haag hebben we in bepaalde wijken al eerder de

mogelijkheden verruimd voor een extra woonlaag op de woning of een serre achter aan het huis. Wij faciliteren die zelfwerkzaamheid van harte, met tips, adviezen en efficiëntere verlening van vergunningen. Ze kunnen als het ware zo naar de Gamma en aan de slag. In Den Haag is alles er nu op gericht met weinig geld van de overheid toch veel te doen. Het moet gaan lonen om in de woning te investeren. Dat werkt aanstekelijk. Als er ergens één steiger staat, komt er al snel eentje bij. En we hebben nog een belangrijk hulpmiddel opgetuigd: de VvE-balie. Een actieve VvE is echt essentieel in deze problematiek. Het is in mijn ogen dan ook onbegrijpelijk dat er nog makelaars zijn die een slapende VvE als reclame opvoeren bij de verkoop van een huis. Je weet dan namelijk dat er niet gespaard wordt voor onderhoud, dat er niet in geïnvesteerd wordt. Dat is ‘penny wise, pound foolish’. We proberen ook VvE’s

“Taferelen herleefden zoals we die lang geleden bij grote nieuwbouwprojecten zagen. In één dag waren de klushuizen verkocht en hadden we 41 opties op de kavels”, aldus Norder

Wethouder Marnix Norder ontvangt potentiële kopers



bij elkaar te brengen, zodat je nog sterkere verbanden krijgt.”

Klushuizen en kavels

Zoals zoveel gemeentes steekt ook Den Haag het licht op bij anderen. Marnix Norder: “Veel zekerheden zijn weggeval- len. Ik heb wel eens het gevoel dat wij, stadsontwikkelaars, onszelf opnieuw moeten uitvinden. Dus hebben we om ons heen gekeken met de vraag: ‘hoe kun je met minder publieke gelden meer doen?’. Duitsland heeft goede initiatieven. En in Nederland is Almere natuurlijk een schoolvoorbeeld. Daar is in een weiland via particulier opdrachtgeverschap een heel nieuwe wijk ontstaan. Geen grote projecten met ontwikkelaars, maar een totaal andere aanpak. Ik vind Nieuw Leiden ook een inspirerend voorbeeld. Maar in Den Haag hebben we geen weiland tot onze beschikking. We

moeten het in een bestaande stad doen. Toch hebben we, op een wat bescheidener schaal dan in Almere, het particulier opdrachtgeverschap als basis genomen. Zo werden in het Zeehelden- en Regentessekwartier, wijken daterend van rond 1890, zeven woningen uit ons bestand

ring kan zijn. Wat daar zeker bij helpt, is de druk vanuit Brussel. De Europese Unie is terughoudend bij het bepalen hoe lidstaten hun bebouwing regelen. Op één aspect na: de energieprestatie van woningen. Daarvoor zijn gewoon keiharde richtlijnen, waar we ons ook

Visscher: “We zien wel duidelijk dat het energievraagstuk een belangrijke pijler onder woningverbetering kan zijn”

klushuizen. Kopers kunnen die tegen een lage prijs aanschaffen, tegen zekere voorwaarden. En in verschillende nieuwere en oude delen van de stad hebben we nog eens 69 vrije kavels en bouwvelden geselecteerd. De kopers daarvan zijn vrij in de invulling van dat kavel. De prijzen van de huizen en de kavels lopen uiteen van 31.500 tot 270.000 euro. De verkoop van de klushuizen en de kavels ging op 10 maart jl. van start. Potentiële

in Nederland aan moeten houden. Je ziet daarom sterk dat het streven naar energiebesparing nu de motor is achter de fysieke verbetering van woningen. Daar moeten we, zo weten we vanuit onderzoek, wel wat kanttekeningen bij plaatsen. Want er blijkt soms een opmerkelijke kloof te zijn tussen theorie en praktijk. De theorie zegt: als een woning een beter Energielabel heeft, dan is het verbruik lager. Dus wil je van G naar B of

Visscher: “Vier jaar geleden was er nog volop ambitie om in te zetten op de kwaliteit van woningvoorraad, maar veel is stilgefallen. Uiteraard speelt ook de politieke actualiteit een grote rol”

kopers lagen dagen van tevoren op de stoep voor het stadhuis in Den Haag. Taferelen herleefden zoals we die lang geleden bij grote nieuwbouwprojecten zagen. In één dag waren de klushuizen verkocht en hadden we 41 opties op de kavels. Dat heeft ons ook enorm verrast. Maar het zegt iets. Er is kennelijk een grote behoefte bij mensen aan authenticiteit. ‘Je eigen ding’ mogen en kunnen doen. Dat gaan we steeds meer mogelijk maken. Maar het kan niet het enige zijn. We hebben nu eenmaal een beperkte eigen woningvoorraad en geschikte kavels. Dus er moet meer gebeuren.”

Duurzamer wonen

Henk Visscher en zijn mede-onderzoekers hebben weliswaar geen panklare oplossingen, maar: “We zien wel duidelijk dat het energievraagstuk een belangrijke pijler onder woningverbete-



Prof. dr. ir. H.J. Visscher

zelfs A. Nou is het opmerkelijke, dat woningen met een G-label vaak helemaal niet zo slecht scoren op daadwerkelijk energieverbruik. Het zijn vaak woningen waarvan slaapkamers niet verwarmd zijn. Daar zitten mensen niet of nauwelijks. Vervolgens knap je zo'n woning op. Er komt dubbel glas. In alle kamers verwarming. En hé, ineens gebruiken de bewoners alle kamers veel intensiever met als gevolg meer energieverbruik. Daar moeten we ons dus wel van bewust zijn. Dat neemt niet weg dat het ener-



gievraagstuk in mijn ogen wel een heel belangrijke trigger kan zijn en blijven als het om woningverbetering gaat. Het is een concreet onderwerp, waar iedereen wel iets mee heeft. Alleen, je moet uitkijken dat je het niet puur aan de consument 'verkoopt' als besparingsinstrument. Nogmaals, de daadwerkelijke besparing hangt ook af van het gedrag van mensen. Het ligt dus genuanceerder. We kunnen beter spreken over comfortverbetering dan puur over besparing."

Makelaar

Marnix Norder: "Ik denk dat makelaars best wat actiever kunnen zijn. Kijk, architecten hebben zich, na het instorten van de grote projecten, opnieuw moeten uitvinden. Die zitten nu meer dan ooit direct met kopers aan tafel. Ook wij als gemeente moeten het over een heel nieuwe boeg gooien. Dat moet de makelaar ook doen. Om te beginnen: stop met het aanbevelen van die slapende VvE's. Dat kan echt niet meer." Marnix Norder ziet in de verduurzaming van woningen een springplank voor de makelaar. "Ge-

lukkig zijn al heel wat makelaars bezig met dat Energielabel. Nut je adviesrol uit en help mensen." Henk Visscher: "Mensen moeten geld opzij gaan zetten voor het opknappen of onderhouden van hun woning. De makelaar moet weet hebben van instrumenten als het Stimuleringsfonds Volkshuisvesting waar individuele starters en ook VvE's laagrentende leningen kunnen krijgen."

Aan het werk

Marnix Norder ziet ook in deze wat donkere tijden lichtpunten. Norder: "Als ik naar Den Haag kijk, dan zie ik een stad die nog steeds met 6.000 inwoners per jaar groeit. Het aantal woningen groeit veel minder snel. Er is behoefte aan huisvesting voor studenten, expats, senioren. Dat betekent dat je investering in je eigen woning hier waardevast is, hoe dan ook. Maar dan moet je er wel in investeren." Henk Visscher vindt het een goed teken dat partijen elkaar nu steeds vaker opzoeken. "We staren minder passief naar de overheid. Het wordt op een lager niveau opgepakt. Een mooi voor-

beeld daarvan is de Intervisiewerkplaats Particuliere Woningverbetering, waar we op 19 april a.s. een brede doelgroep van gemeentes, architecten, banken, makelaars, corporaties, vertegenwoordigers van VvE's en aannemers ontvangen. Eigenlijk iedereen die op enige wijze iets aan deze problematiek en vooral ook mogelijke oplossingen kan bijdragen. Er zijn onder andere zogenoemde 'elevator pitches' over een breed scala aan onderwerpen. Hoe krijg je particulieren mee? Hoe activeer je een VvE? Hoe kun je collectief opdrachtgeverschap ook toepassen op woningverbetering? Ook zaken als financiering komen aan de orde." Marnix Norder is in elk geval van de partij, als inleider van de dag. "Ik kan het makelaars aanraden om te komen. Immers, we gaan nieuwe tijden tegemoet. Het moet anders en dat kan ook. Dan kun je ook als makelaar niet op de oude voet blijven doorgaan."

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: o.a. Gemeente Den Haag en OTB TU Delft





In tijden van leegstand zoeken ontwikkelaars en investeerders mogelijkheden om voor hun leegstaande panden toch een bestemming te vinden. Momenteel worden steeds meer panden getransformeerd van kantoor naar bijvoorbeeld (studenten)woningen of hotel. Bij het transformeren van vastgoed dienen enkele btw-aspecten meegewogen te worden.

1. Loopt er nog een btw-herzieningstermijn?, en
2. wordt er nieuw onroerend goed vervaardigd?

Afhankelijk van de daadwerkelijke situatie kunnen nog andere fiscale vraagstukken spelen.

Btw en transformatie van vastgoed

Bij panden die ouder zijn dan tien jaar kan er nog steeds een btw-herzieningstermijn lopen. Bijvoorbeeld als gevolg van een aankoop van een pand met een optie voor een btw-belaste levering in de voorafgaande tien jaar. Er gaat dan weer een nieuwe termijn lopen. Indien deze herzieningsperiode bij transformatie nog steeds loopt, kan dit nadelige gevolgen hebben voor de prijs van de transformatie, omdat de btw bij een btw-vrijgestelde levering mogelijk een kostenpost vormt.

Nieuw vervaardigd onroerend goed

Wanneer een pand zodanig wordt verbouwd dat er in wezen nieuwbouw heeft plaatsgevonden, is er sprake van een nieuw vervaardigd onroerend goed. Wanneer is dit het geval? De Hoge Raad heeft in zijn arrest van 19 november 2010 beslist dat het wijzigen van onder andere de indeling en bestemming van een pand niet leidt tot een situatie waarin sprake is van 'in wezen nieuwbouw'. Deze uitspraak heeft tot gevolg dat het uiterlijk van het pand in belang toeneemt. De Belastingdienst lijkt hier echter nog niet in alle gevallen in mee te gaan. Het belang om te weten of sprake is van een nieuw vervaardigd onroerend goed is onder meer gelegen in de toepassing van de btw-integratieheffing, die aan de orde komt bij vrijgesteld gebruik na transformatie. Dit kan namelijk leiden tot niet-aftrekbare btw op bijvoorbeeld de grondcomponent (nadeel). De vraag of sprake is van nieuw vervaardigd onroerend goed speelt ook bij een levering aan een derde. Immers, indien na een transformatie een nieuw pand wordt geleverd, is btw verschuldigd en kan veelal gebruik worden gemaakt van een vrijstelling van overdrachtsbelasting (voordeel). Deze situatie is gewenst bij btw-belast gebruik. De btw is dan namelijk aftrekbaar.

Oud onroerend goed

Anderzijds kan het ook voordeliger zijn als het pand na een transformatie kwalificeert als oud onroerend goed. Dan is de verkrijging van het pand of delen daarvan door derden weliswaar belast met 6% overdrachtsbelasting, maar geldt voor de levering een vrijstelling van btw. Dit is bijvoorbeeld voordelig bij de levering van woningen.

Op 1 maart 2012 heeft de Advocaat-Generaal (AG) bij het Europese Hof van Justitie conclusie genomen in de zaak X, zaaknummer C-334/10. In deze zaak komt ook de vraag aan de orde of sprake is van een vervaardiging van onroerend goed. De AG gaat heel ver en is van mening dat het enkel plaatsen van twee dakkapellen al zou kunnen leiden tot een nieuw vervaardigd (deel van een) onroerend goed. Zij stelt zich op het standpunt dat dit dan een 'deelvervaardiging' betreft in een bestaand 'oud' pand. Wij zijn zeer benieuwd of het Hof van Justitie deze lijn zal volgen.

Uit dit korte fiscale uitstapje blijkt wel weer dat de btw-gevolgen behoorlijk van invloed kunnen zijn op – het rendement van – de daadwerkelijke transformatie.



ERNST & YOUNG
Quality In Everything We Do

*mr. Manon Wurtz, Real Estate Team
Ernst & Young Belastingadviseurs LLP*

Dure woorden

Uw collega Adrianus Viseur is een taalvirtuoos. Wie dat zegt? Niemand minder dan Viseur zelf. Nu is enige dikdoenerij zakelijke dienstverleners eigen. Althans, dat vinden sommige makelaars wel eens van andere makelaars. En ja, een beetje flair en wat aanstellerij kan geen kwaad, dat maakt het leven alleen maar kleurrijker. Dat is wellicht waar, maar het maakt de wereld ook een stuk gevaarlijker.

Plannetjes

Een zekere Frans van Zon had een kleine marechausseekazerne gekocht. Van Zon had daar grootse plannen mee. Hijzelf dacht aan een conferentieoord, een grootschalig kinderdagverblijf, langdurige verhuur aan de gemeente en nog een stuk of wat bijzonder winstgevende bestemmingen. Nu is helaas zo af en toe de praktijk weerbarstiger dan de theorie.

Elk idee dat Van Zon ontwikkelde liep op de één of andere manier wel vast. Te duur, in strijd met het bestemmingsplan, geen vraag naar, concurrentie op nog geen 150 meter afstand van een bedrijf dat een niet meer in te halen voor­sprong had en nog wat van die kleine onvoorziene, maar daarmee niet minder fatale omstandigheden. Drie jaar en een paar euroton later zag Van Zon het ook niet meer zitten. Hij vroeg daarom aan Viseur om 'die berg stenen' maar snel te verkopen, als het kon voor meer dan de door hemzelf betaalde koopsom van 1,3 miljoen. En hoewel Viseur nog wel wat opportuniteiten zag (hij zag ook nog wel wat kansen maar dat vond hij zo amateuristisch klinken) wilde Van Zon er niets van weten. 'Gewoon centen, geen sores' herhaalde Van Zon wel tien keer achter elkaar. Van Zon was compleet de weg kwijt, meende Viseur.

Constructie

Nu moest Adrianus toegeven: de kopers stonden niet in rijen van drie opgesteld. Na verloop van tijd meldde zich Kras, de eigenaar van KPO (Kras Project Ontwik­keling). Kras was van plan om een achttal woonappartementen te vestigen in het gebouw en bood één miljoen. Viseur vond dat een reëel bod. Van Zon reageerde met een verschrikt geluid waarbij Viseur woorden ontwaarde als 'helemaal





gek geworden', 'ter plekke kapot scheuren' en 'de Belgische fax'. Met dit laatste bleek Van Zon een papierversnipperaars te bedoelen. Vrij vertaald kwam de reactie er op neer dat Van Zon niet stond te juichen, aldus Viseur tegen Kras. Viseur bedacht een list om de koopprijs omhoog te tillen. Het 'plannetje-Viseur' kwam er op neer dat de prijs zou stijgen naarmate Kras lucratievere bouwplannen zou kunnen uitvoeren. Kras vond het wel prima onder de voorwaarde dat de koopprijs niet evenredig zou mogen toenemen naar rato van het aantal te realiseren woningen. Als er dus twaalf in plaats van acht woningen zouden mogen worden gerealiseerd, dan zou de koopprijs dus niet plotseling stijgen naar 1,5 miljoen. Dat begreep Viseur. Viseur nam dus als bepaling op: *'de in artikel 1 vermelde koopprijs wordt verhoogd in reciprociteit'*. Kras was niet enthousiast. Hij vond dit te onduidelijk. Hij stelde voor deze bepaling aan te vullen met de tekst: *'één en ander afhankelijk van de classificatie van de appartementen, de inhoud van het gebouw-as-build, de graad van courantheid en de daadwerkelijke bestemming'*. Kras gaf een duidelijke toelichting: *'as nouw die huissies tien keer worden gesplitst in studentenwoningen of bejaardenflatjes van 3 x 3 meter en ik heb dan 40 appartementjes dan gaat ik niet 5 miljoen pleurootjes aftikken'*. Neen,

dat begreep Viseur ook wel. Kras bezwoer bovendien dat hij deze formulering had overgenomen uit een contract dat hij had gesloten met een beursgenoteerde partij en dat de bepaling door diens notaris was opgenomen. 'Dat gaat altijd zo' wist Kras. Viseur vond het maar zo-zo. Van Zon ging echter akkoord en de stukken werden ondertekend.

Ontwikkeling

Er ging nogal wat tijd overheen voordat alle plannen en vergunningen gereed waren. Uiteindelijk bleken er 13 appartementen in het gebouw te passen met nog enkele berghokken. De appartementen waren natuurlijk wel een stukje kleiner dan oorspronkelijk was getekend. Nu wilde Van Zon vanzelfsprekend zijn bonus ontvangen. Kras wilde van niets weten. De ontwikkelingskosten waren bijzonder hoog uitgevallen en de winst stelde eigenlijk niets voor. Als hij alles bij elkaar zou tellen, dan zou Kras zelfs op een verlies uitkomen, zo beweerde Kras. Bewijsstukken kon en wilde Kras niet op tafel leggen met de toelichting *'want dan breekt de tafel doormidden van de grote hoeveelheid armoe en ellende'*. Zowel Viseur als Van Zon begrepen ook wel dat zij door Kras voor de gek werden gehouden. Het had Viseur niet verbaasd als Kras bij zijn klage een dikke Havana tevoorschijn zou hebben geto-

verd die hij met een briefje van 500 euro zou opsteken. Hij had er kortom goed aan verdiend, maar bewijs van zoiets is niet eenvoudig.

Rechter

Van Zon besloot het er niet bij te laten. Hij eiste nabetaling van de koopsom en verwees naar de formule. De rechter vond de formule uitermate ingewikkeld, om maar niet te zeggen: onbegrijpelijk. De rechter meende dat de variabelen die waren opgesomd ter invulling van de formule niet waren veranderd. Het waren en bleven woonappartementen, het gebouw was niet vergroot, er was niets bijzonders met de verkoopbaarheid enzovoorts. Alle elementen moesten daarom met een cijfer '1' worden ingevuld en de koopsom bleef dus ook gelijk. Het vervelende van dat alles was bovendien dat Viseur ook niet veel licht in de duisternis kon doen schijnen en niet kon uitleggen hoe de koopprijs moest worden berekend.

Van Zon begreep er niets van. En Viseur? Die begreep dat dergelijke dure woorden zorgen voor een goedkope prijs. *(De namen zijn gefingeerd)*

mr. J.A.M. van de Sande,
advocaat te Rotterdam
www.vandesandeadvocaten.nl

hagenaarreclame
 VOOR EEN PROFESSIONELE UITSTRALING
 GENOEG REDENEN OM TE KIEZEN VOOR ONS.
 WIE WE AANRIPS, DOENT EEN PAAR PROMOTIES

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

“Dé websites voor VBO Makelaars”

- Meer bezoekers
- Beter vindbaar
- Goede support
- Maatwerk
- Social media integratie
- Modern design
- Gebruiksvriendelijk
- NU GRATIS WEBAPP

www.ogonline.nl/vbo

ogonline

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



Vastgoed-Auctions.nl

Al 5 jaar aan bod!



Ook bij agrarische ondernemers valt een dezer dagen de WOZ-beschikking in de brievenbus. Dat betekent dat veel agrariërs contact opnemen met hun accountant, want de WOZ-beschikking is nogal eens onderwerp van discussie. Oorzaak: er wordt doorgaans weinig aandacht besteed aan een goede waardering van het vastgoed dat onderdeel is van het boerenbedrijf. Werk aan de winkel dus voor de agrarisch taxateur, want die kan nu zijn waarde voor de klant bewijzen!

Agrarische bedrijven en de WOZ

Immers: hoe vaak gebeurt het niet dat de objectafbakening en de adres- en kadastrale gegevens onjuist zijn; de aangegeven oppervlakte en het aantal opstallen niet klopt of het bouwjaar onjuist is? En is er wel rekening mee gehouden dat de aan het bedrijf dienstbare landbouwgronden vrijgesteld zijn van de WOZ?

Dat is allemaal wel wat veel gevraagd van de gemiddelde gemeentelijke taxateur! Ik zie maar al te vaak dat de taxatie is uitgevoerd via een geveltaxatie of een simpele indexering en dat een inpandige taxatie niet heeft plaatsgevonden. De taxateur (als die al is komen kijken) ziet een fraaie boerderij, maar weet niet dat agrarische bedrijfswoningen vaak uiterst sober zijn afgewerkt. Echter: die woning is wel onlosmakelijk verbonden met de bedrijfsopstallen die bovendien niet afzonderlijk verkoopbaar zijn. Verkoop van een hoofdgebouw geeft een waardedaling van het overblijvende deel.

Stalsystemen zijn lang niet altijd bekend bij de taxateur, en dat geldt nog meer voor weinig voorkomende stalsystemen. Zijn de stallen gedateerd; aan renovatie toe of zijn ze economisch verouderd? En hoe zit het met het Groene Label? Het kan nóg lastiger: hoe zit het met de capaciteit van de mestopslag en stemt het aantal dieren dat mag worden gehouden wel overeen met de oppervlakte van de stal? De regels, onder andere als het gaat om dierenwelzijn, veranderen nogal eens. Ik schat zo in dat lang niet iedere taxateur van al die wetten en regels op de hoogte is. Maar ze zijn wel bepalend voor de waarde van het agrarisch bedrijf!

Nog meer problemen

Achterstallig onderhoud en bouwkundige gebreken moeten dan ook per opstal worden vermeld, en ook daar gaan WOZ-taxateurs nogal eens de fout in. Dat wordt helemaal problematisch als de WOZ-taxatie in de toekomst steeds

meer de grondslag vormt voor de belastingheffing. De hoeveelheid asbestverdacht materiaal dient uiterst nauwkeurig te worden weergegeven, net als de eventuele huuropbrengst. Dat zijn geen eenvoudige klussen. Taxateurs van agrarisch vastgoed moeten daarom van vele markten thuis zijn. Onze VBO-collega's zijn dat, want ze zijn op de hoogte van al deze bepalingen. Maar weet de gemeentelijke WOZ-taxateur ook dat op de peildatum 1 januari 2011 intensieve veehouderijen vrijwel onverkoopbaar zijn en dat een nieuwe agrarische bedrijfsopstal een onrendabele top heeft van zo'n 25 %? En dan zijn er nog de omgevingsfactoren die ook al een nadelig effect op de waarde hebben: stank, geluid, verontreiniging en horizonvervuiling.

Bezwaar

Er zijn nog altijd agrariërs die niet weten dat zij kunnen vragen om vergoeding van de gemaakte kosten en dat zij kunnen verzoeken om gehoord te worden vóór de uitspraak van het bezwaar. De grieven moeten dan wel op de peildatum aanwezig zijn.

En als het bezwaar wordt afgewezen, dan kan de agrariër altijd in beroep gaan - als er tenminste een waarderingsinstructie aanwezig is en een uitgebreid taxatierapport.

Zoals ik al zei: er is veel werk aan de winkel voor de taxateur agrarisch vastgoed. Onze klanten zullen blij zijn met onze deskundigheid: die kan hun veel geld besparen. En dat geld kunnen ze goed gebruiken in deze moeilijke tijden!

VBO  **MAKELAAR**
AGRARISCH

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

GEEN IDEE WAT U MET FACEBOOK KUNT, OF MOET? VOLG DAN DE GRATIS FACEBOOK TRAINING.

16 MEI 2012 IN UTRECHT.

U kunt kiezen uit een ochtendsessie of een middagsessie.

In deze training leert u alles wat Facebook al dan niet kan doen voor u als makelaar.

Er zijn een beperkt aantal plaatsen beschikbaar dus wie het eerst komt, het eerst maalt!



GA NAAR WWW.HOUSENET.NL/BOOTCAMP
VOOR MEER INFORMATIE EN INSCHRIJVEN.



VBO  MEDIA CONTROL

voor makelaars en taxateurs

Gratis 10 objectbrochures* bij 25 home promocards

*Moet u kiezen tussen kwaliteit en kostenbeheersing?
Niet als het aan ons ligt.*

Met behulp van het online opmaaksysteem van VBO Media Control, voorziet u zelf uw persoonlijke huisstijlsjablonen van tekst en beeldmateriaal. Geen tussenschakels en dat bespaart tijd en geld. Het resultaat is een professionele presentatie van uw objecten in de uitingen die u zelf kiest.

- Brochures (4, 8 en 12 pagina's)
- Raampresentaties
- Posters
- Folders
- Bezichtigingsdrieluik
- Home promocards
- Verhuisberichten
- Advertenties

* Aanbieding geldig tot 1 mei 2012

Kosten 25 home promocards 33,75 (incl. 10 objectbrochures à 4 pagina's en verzendkosten)



actie

Succesvol veranderen op de vastgoedmarkt: denk creatief!

De Nederlandse woningmarkt is in een snel tempo aan het veranderen. Dat geldt overigens ook voor de andere vastgoedsectoren. Dagelijks verschijnen er artikelen die aangeven dat er nu écht iets moet veranderen op de vastgoedmarkt. Wie de verandering met succes doormaakt, is spekkoper, stelt Stec Groep in het rapport ‘Succesvol veranderen op de vastgoedmarkt’. Kern van de boodschap: denk als een belegger! Wat is in de toekomst nodig voor de regio en welke dynamiek of mutaties in bestaande gebouwen zijn aan de orde? En hebben we eigenlijk nog wel nieuwbouw nodig?

“We zien nog te vaak dat de kortetermijnvisie overheerst”, zegt Peter van Geffen, directeur van Stec Groep. “Stec Groep bestaat inmiddels 15 jaar en helpt met zo’n 40 adviseurs (geografen, planners, vastgoedeconomen en bedrijfs-economen) opdrachtgevers bij economische vragen over gebouwen, gebieden en grond. Van Geffen: “Alle partijen die betrokken zijn bij de ontwikkeling en exploitatie van vastgoed, moeten zich de vraag stellen ‘Wat hebben we nodig over 10, 20, 30 jaar?’ Veel meer dan in het verleden zullen we het in de toekomst van kwaliteit moeten hebben. Dat betekent: stop met nieuwbouw van kantoren langs de snelweg, want de vraag van de toekomst is geconcentreerd op binnenstedelijke locaties. Stop met het bouwen van middelmatige, te kleine woningen, want daar zijn er al te veel van. We moeten nu de slag maken als het gaat om alternatieven voor al die middelmatigheid. Een voorbeeld: als de tuinen van woningen op Vinex-locaties worden ver-

groot, zal dat een positief effect hebben op de verkoopbaarheid. Goed vastgoed op een goede plek verkoopt nog steeds; daarvan zijn wij overtuigd. We moeten voorbij de huidige crisis durven kijken, en dat betekent dat we nu al oplossingen moeten bedenken voor toekomstige vraagstukken.”

‘Afkicken’

“Het is bijna cynisch, maar de huidige crisis kan wellicht behulpzaam zijn als het gaat om het doorvoeren van wezenlijke veranderingen”, vindt prof. dr. ir. Hugo Priemus, voormalig hoogleraar Volkshuisvesting aan de TU Delft. In 2007 ging hij met emeritaat als hoogleraar Systeeminnovatie Ruimtelijke Ontwikkeling. Hij is ook een van de 22 vooraanstaande economen die in februari jl. het ‘zesstappenplan naar een duurzame financiering van de woningmarkt’ publiceerden. Een van de meest aansprekende aanbevelingen uit dat plan is dat er een visie moet komen op



de totale woningmarkt: huur én koop. De aanbeveling om te gaan werken met algemene inkomensafhankelijke woon-toeslagen haalde de kranten aanzienlijk minder vaak dan het advies om de hypotheekrenteaftrek geleidelijk aan af te bouwen.

Priemus begrijpt de angst voor beperking van de hypotheekrenteaftrek wel, maar constateert toch dat steeds meer partijen gaan denken in de richting van de economen. “Aedes, de NVB, Vereniging Eigen Huis én makelaars! Ik zie tot mijn plezier dat de banken – vroeger de grootste tegenstanders van deze denkwijze – nu ook steeds meer in ‘onze’ richting gaan denken. Sterker nog: ze zijn onze partners geworden.

We moeten geleidelijk aan afkicken van de fiscale subsidies (en ook van de achterblijvende huurprijzen). We kunnen het ons niet meer veroorloven om miljarden euro’s rond te blijven pompen. Bovendien hebben we door het huidige systeem een probleem gecreëerd voor starters, want woningen zijn nu gemiddeld 20% duurder dan de reële waarde. Vanzelfsprekend moeten we wel een

vangnet creëren voor mensen wier inkomen te laag is voor het opbrengen van de hypotheeklasten en hoge huren. Daarom stellen we algemene inkomensgebonden toeslagen voor; niet alleen voor huurders maar ook voor eigenaren met een laag inkomen. Dat kan interessant zijn voor zzp’ers en andere mensen die geen vast inkomen hebben.”

Niches

‘Stop de geldmachine’ is in het kort de oproep van Stec Groep. En: ‘denk in niches!’ Van Geffen: “Volgens cijfers van het CBS bereikt de Nederlandse bevolkingsgroei in 2035 het maximum: 17,5 miljoen inwoners, maar het aantal huishoudens groeit nog door: volgens het CBS tot 2045, waarin er ongeveer 8,5 mil-

Van Geffen: “Goed vastgoed op een goede plek verkoopt nog steeds; daarvan zijn wij overtuigd. We moeten voorbij de huidige crisis durven kijken, en dat betekent dat we nu al oplossingen moeten bedenken voor toekomstige vraagstukken”

Priemus denkt dat de prijsdaling van woningen nog wel even zal doorgaan na een onafgebroken periode van prijsstijgingen. “Nederland was kampioen op het gebied van oplopende woningprijzen. En als je hoog zit, kun je heel diep vallen. Dat gebeurt nu dus ook. Gelukkig is Nederland een relatief ‘langzame daler’, maar toch...”

joen huishoudens zullen zijn. Die groei heeft vooral te maken met het feit dat jongeren eerst een tijd alleen zullen wonen én dat het aantal ouderen sterk toeneemt. Dat betekent ook een forse groei van de zorgeconomie, en daar liggen grote kansen. Dan kun je denken aan zorgboulevards, maar ook aan de combinatie van gezondheid en ontspanning.



Het is verstandig om nu al rekening te houden met die demografische ontwikkelingen, en bijvoorbeeld portiekflats eens kritisch te bekijken. Flats van een behoorlijke kwaliteit kunnen worden samengevoegd tot grotere, aantrekkelijke woningen; anderen zullen moeten worden gesloopt. Doormodderen met de verouderde, veel te kleine woningen is geen optie.”

Denken als een belegger betekent volgens Van Geffen ook dat een derde van alle nieuwbouwplannen moet worden geschrapt (of in elk geval uitgesteld). “En nog eens een derde moet sterk worden aangepast. Herontwikkeling van bestaande gebieden moet voorrang krijgen. Dan moet je dus niet de aantallen centraal stellen, maar de kwaliteit.”

In zijn contacten met makelaars en taxateurs ervaart hij dat zijn mening door velen van hen gedeeld wordt. “Maar ook bij deze beroepsgroep zien we nog te vaak kortetermijnvisies. Bovendien moet er veel meer samengewerkt worden, want alleen als we kennis en ervaring delen, kunnen we de problemen waarmee we nu – en straks – worden geconfronteerd, oplossen.”

Dan gaat het volgens de Stec-directeur niet alleen om woningen, maar ook om winkels, kantoren en bedrijfspanden: “We zien nog steeds veel belangstelling voor logistieke hallen, maar ook voor kleinschalige kantoren en bedrijfsgebouwen, én voor winkelgebieden waar ook aandacht is voor vrije tijd. Winke-



V.l.n.r.: P.J.A. van Geffen en prof. dr. ir. H. Priemus

len is nu eenmaal ‘fun’ geworden. Daar moet de vastgoedmarkt op inspelen.”

mus: “Ik voorzie dat huren steeds meer marktconform zullen worden. Zeker in

Priemus: “Ik voorzie dat huren steeds meer marktconform zullen worden. Zeker in gebieden waar veel meer vraag is dan aanbod, zal huurliberalisatie toeslaan. Op die manier wordt de kloof tussen koop en huur kleiner en krijgen we meer mobiliteit op de woningmarkt”

Actie op de huurmarkt!

VBO Makelaar pleitte al eerder voor een totaalvisie op de woningmarkt: koop én huur. In het zesstappenplan wordt dat nog eens benadrukt: ook op de huurmarkt moet het nodige veranderen. Pri-

gebieden waar veel meer vraag is dan aanbod, zal huurliberalisatie toeslaan. Woningcorporaties volgen steeds meer het voorbeeld van vastgoedbeleggers en ze gaan een deel van hun sociale huurwoningen ‘verhangen’ tot markthuurloningen. Op die manier wordt de kloof tussen koop en huur kleiner en krijgen we meer mobiliteit op de woningmarkt. Dat zal ook makelaars als muziek in de oren klinken!

Als de huidige schulden- en eurocrisis is overwonnen (en helaas weet niemand hoe lang de crisis nog zal duren), gaat het gemiddelde inkomen van de Nederlander weer stijgen. Dat betekent niet automatisch dat méér mensen dan een huis kunnen kopen: de banken zullen hun strenge normen waarschijnlijk handhaven. Ik ben een voorstander van die strenge normen, want we kunnen ons de immense hypotheekschuld – en de daarmee samenhangende risico’s – niet permitteren.

Wat gaat er naar verwachting veranderen?

- De vraag van de toekomst is geconcentreerd op binnenstedelijke locaties.
- De prijzen van woningen zullen nog verder dalen.
- Forse groei van de zorgeconomie.
- Herontwikkeling van bestaande gebieden moet voorrang krijgen.
- Kwaliteit wordt belangrijker dan kwantiteit.
- Veel belangstelling voor logistieke hallen, kleinschalige kantoren en bedrijfsgebouwen, én winkelgebieden voor vrije tijd.
- Huren worden steeds meer marktconform.
- Meer mobiliteit op de woningmarkt.
- Strengere normen voor hypotheekverstrekking blijven gehandhaafd.
- Aandeel eigenwoningbezit neemt voorlopig niet verder toe.
- Behoeftte aan woningen neemt tot 2040 toe, de behoeftte aan kantoorruimte neemt af.



**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



Alles wijst erop dat in de koopsector de omslag zal worden gemaakt van schulden maken naar sparen en naar een beperking van risico's. In Duitsland bestaat die cultuur al lang: je koopt daar pas een huis als je in een levensfase bent aangekomen dat je een spaartegoed hebt opgebouwd. Ik zou niet weten waarom mensen van 21 of 22 jaar al een huis moeten kopen. Het is veel verstandiger om dan te huren. Flexibiliteit op de arbeidsmarkt en de relatiemarkt vraagt ook om flexibiliteit op de woningmarkt. Maar dan moeten er natuurlijk wel voldoende bereikbare huurwoningen zijn. Het plan om woningcorporaties te dwingen een grote hoeveelheid corporatiewoningen te verkopen, is dan ook absurd. Op die manier vergroot de overheid het probleem dat we door de crisis toch al hebben."

In de visie van Priemus zal het aandeel eigenwoningbezit voorlopig niet verder gaan toenemen. "De flexibilisering van de arbeidsmarkt (zzp'ers, flexwerkers, uitzendkrachten) maakt het voor steeds meer mensen moeilijk om een woning te kopen. Je ziet in de Verenigde Sta-

ten en het Verenigd Koninkrijk al dat het aandeel eigen woningen sinds 2007 daalt. Dat betekent dus ook dat verstandige makelaars zich óók oriënteren op de huurmarkt (bijvoorbeeld als het gaat om tijdelijke verhuur), want daar valt nog veel winst te behalen."

Kantoren en woningen

De leegstand op de kantorenmarkt bedraagt nu ongeveer 14% ofwel zo'n 7 miljoen vierkante meters. Vlakbij die kantoren (die immers overwegend in grote steden staan) zoeken starters en studenten naar geschikte woonruimte. Dat vraagt volgens velen om herstructurering en het verbouwen van kantoren tot starters- en studentenwoningen.

"We zien een tegengestelde beweging als het gaat om de woning- en de kantorenmarkt", zegt Priemus. "Er zullen tot 2040 steeds meer woningen nodig zijn, terwijl de behoefte aan kantoorruimte steeds kleiner wordt. De beroepsbevolking slinkt en Het Nieuwe Werken brengt ook een verlaging van het aantal kantoorruimtes met zich mee. Maar

vóór we gaan herbestemmen en herontwikkelen, moet er stevig worden afgevaarderd. Een deel van de bestaande kantoorpanden staat voor veel te hoge bedragen in de boeken, en die waarde moet weer tot reële proporties worden teruggebracht. We moeten gewoon toegeven dat er jarenlang iets helemaal fout is gegaan.

Ook dat biedt kansen voor makelaars: zij moeten het antwoord geven op vragen als 'Wat is de reële vraag van de markt?' En: 'Wat is de waarde van een pand na transformatie?'"

Peter van Geffen en Hugo Priemus zijn het in veel opzichten met elkaar eens; zeker als het gaat om aandacht voor de bestaande gebouwenvoorraad. Van Geffen: "Vóór alles is liefde voor bestaand vastgoed nodig. Leeg vastgoed en bestaande bouw moeten echt een vak worden in het vastgoed. En dat is een regelrechte verandering voor veel van de huidige spelers op de vastgoedmarkt."

Tekst: Carola Peters

Beeld: o.a. OTB TU Delft, Stec Groep





Leegstaande panden, het zal u niet ontgaan zijn dat het aantal met de week toeneemt. Letterlijk vallen de 'zwarte gaten, in de winkelstraten en dat is zacht gezegd geen fraai gezicht. De potentiële huurder krijgt er ook geen warm gevoel bij als hij een dergelijke sombere aanblik passeert.

Dergelijke impressies kunnen foto's betreffen van bestaande interieurs maar ook kan er een speciale 3D rendering worden gemaakt welke niet van echt is te onderscheiden.

Window Dressing, bedacht in Engeland, blijkt dé oplossing voor leegstand!

WIN-WIN situatie

Hoe werkt het:

De ramen van de winkel worden middels geprinte folie voorzien van een sfeerimpressie zoals het interieur er uit zou kunnen gaan zien.

Winkelend publiek, de winkeliers in de straat maar zeker ook de plaatselijke overheid spreken zeer positief over dit initiatief omdat het straatbeeld aanmerkelijk verbeterd.

Doordat de impressie volledig wordt afgestemd op de beschikbare vierkante meters en de mogelijke bestemming van de ruimte ontstaat er een zeer realistisch beeld alsof de winkel er werkelijk zit.

Maar ook de verhuurder is bij Window Dressing gebaat omdat potentiële huurders meer getriggerd worden door de veel betere uitstraling en zelfs op een idee kunnen worden gebracht voor inrichting.

Voor meer informatie: Textline ReclameCentrum **0341-417777**

V-borden

tijdelijk

voor hetzelfde
geld een

XL!

Drukmaat 140x100cm, zichtmaat per zijde 70x100cm

Bovenstaand prijsvoorbeeld is per stuk bij afname van 100 stuks met 2 kleuren bedrukking, excl. 19% btw en verzendkosten.

50 stuks €11,60 pstk

25 stuks €15,- pstk

De actie is tijdelijk, minimale afname 25 exemplaren, prijzen meer/minder kleuren op aanvraag.

140x100cm

8,95

100x70cm

8,95

kijk op www.makelaarsborden.nl bestellijn: 038-460 97 65





*R*ecent ondertekenden 22 hoogleraren een manifest voor hervormingen op de woningmarkt. Het stuk pleit voor meer balans tussen de drie sectoren op de woningmarkt. In de huidige situatie is er immers onbalans: een goedkope sociale huursector, een koopsector waar de prijzen op een structureel hoog niveau uitkomen door inzet van de hypotheekrenteaftrek en een private huursector die dergelijke voordelen grotendeels mist waardoor zij slecht concurreert met de twee andere sectoren.

Meer evenwicht tussen de drie woningmarktsectoren!

Vooraf de mogelijke hervorming van de hypotheekrenteaftrek zorgt voor onrust onder vastgoedprofessionals en eigen woningbezitters. Het plan van de 22 hoogleraren gaat echter uit van een zeer geleidelijke afbouw, waarmee ze lijken aan te sluiten bij de ervaringen in het Verenigd Koninkrijk: daar begon men met aftrek over een maximale schuld en naderhand werden de tarieven over een periode van meer dan 20 jaar omlaag gebracht. Een stapsgewijze afbouw van de renteaftrek in combinatie met meer marktconforme huurprijzen in de sociale huursector zou de concurrentiepositie van de private huursector verbeteren en aantrekkelijker maken voor grote investeerders.

Overigens heeft de regering al een stap genomen door striktere toewijzing van sociale huurwoningen aan inkomens tot 33.000 euro. Hiermee is echter de concurrentiepositie van de private huursector ten opzichte van de koopsector niet in balans gebracht, terwijl in mijn ogen de private huursector een belangrijke rol kan spelen voor bepaalde typen huishoudens. Als voorbeeld noem ik vaak mijn eigen situatie zo rond de millenniumwisseling. Ik zocht naar huisvesting, was alleenstaand en bevond me aan het begin van mijn arbeidscarrière. Een sociale huurwoning lag niet in het verschiep vanwege inkomenseisen en lange wachtlijsten, terwijl particuliere huurwoningen wel erg hoog geprijsd waren. Enkele 'beleggerscomplexen' waren nog redelijk betaalbaar, maar ook hiervoor waren er wachtlijsten. Uiteindelijk heb ik toen een appartement gekocht, waar ik heel tevreden mee was en dat ik bij de start

van de crisis zonder verlies heb doorverkocht. Ik had er evenwel niet aan moeten denken dat ik het appartement in 2007 had gekocht en nu had willen doorverhuizen vanwege ander werk of een relatie..... Als ik het pandje al had weten te verkopen, dan had ik de kosten koper nooit terugverdiend en genoeg moeten nemen met een lagere verkoopprijs dan de oorspronkelijke aankoopprijs.

Een gezonde private huursector biedt meer keuzevrijheid aan jonge mensen in de dynamische fase van hun leven. Het kan toch niet zo zijn dat degenen met een inkomen vanaf 33.000 euro, de maximale grens voor de sociale huursector, nu louter zijn aangewezen op de koopsector als het enige redelijke alternatief? De private huursector is bovendien minder gevoelig voor een crisis omdat mensen eenvoudiger kunnen verhuizen, zonder het risico op een restschuld. Starters met een inkomen boven de 33.000 euro weigeren thans te kopen, maar zouden bij een beter functionerende private huurwoningmarkt nog een volwaardig alternatief hebben, waardoor de verhuisdynamiek (met aanverwante business voor makelaars, verhuizers, meubelboulevards, doe het zelf zaken etc.) op peil blijft. Niet alleen in de rol van bemiddeling voor nieuwe huurders, maar ook als dagelijks aanspreekpunt voor zittende huurders.


TU Delft
 Onderzoeksinstituut OTB
Kees Dol

Makelaar 3.0

Het vak naar een nieuw niveau getild



‘De Rotterdamse makelaar van nu.’ Dat staat te lezen op de achterzijde van de visitekaartjes die MAARTENMakelaardij uitdeelt. En daar is geen woord aan gelogen. Deze Makelaar van de Maand lijkt wel bezig te zijn het vak opnieuw uit te vinden.

Wie op Wikipedia zoekt naar de term Web 3.0, die leest daar het volgende: ‘Dit is de trend waarbij internettoepassingen meer op elkaar zijn afgestemd’. Web 3.0 gaat over interactiviteit. Makkelijker zoeken en vinden. Social media-websites worden geïntegreerd aangeboden.

Al deze elementen zien we terug in de werkwijze van de jonge Rotterdamse makelaars van MAARTENMakelaardij. De bijzonder vormgegeven internetsite, het gebruik van Twitter, Facebook en LinkedIn – over elk detail is nagedacht. Ook over het wel of niet binnenhalen van nieuwe opdrachtgevers. Of over de manier waarop de dienstverlening gekoppeld zou kunnen worden aan nieuwe beloningsmodellen. Kortom, Herjan Rook, Maarten Broekman, Michael Horst en Nynke Broekman realiseren zich als geen ander dat het vak veranderd is. Dat je nieuwe registers moet bespelen. Herjan Rook daarover: “Ik ben binnen ons kantoor degene die De Grote Verandering, met hoofdletters, heeft zien voltrekken. Ik zit in het vak sinds 1995, heb een aantal jaren ook ‘buiten gespeeld’ en zag in 2008 de handel in elkaar klappen. Je zag ineens heel veel makelaarskantoren inkrimpen.” Maarten Broekman was één van de jonge mensen die op dat moment zijn werkgever moest verlaten. “Ik kende Herjan nog en benaderde hem met de vraag of we niet iets samen moesten opzetten. Maar dan wel op een totaal nieuwe manier.”

“Wij bedienen in Rotterdam vooral Young Professionals. Die zijn heel actief op Facebook, LinkedIn, Twitter en internet in het algemeen”



Scherper op elk detail

“Ik heb zowel een opleiding in communicatie als in makelaardij genoten”, zegt Maarten Broekman. In ons bedrijf

zetten we dan ook zwaar in op die communicatie, vooral via social media. Toen we startten, hebben we heel goed nagedacht over de vraag: 'Wat is onze doelgroep en waar zit die?' Wij bedienen in Rotterdam vooral Young Professionals. Die zijn heel actief op Facebook, LinkedIn, Twitter en internet in het algemeen. Om die reden hebben we heel veel energie gestoken in het opzetten van speciale LinkedIn-groepen en in de koppeling van al die social media. We posten dagelijks updates van woningen. Onze website ziet er eigenlijk nooit hetzelfde uit, er is altijd nieuws te melden.

Daarbij worden we flink gecoacht door een aantal Rotterdamse reclamebureaus, die ons steeds voeden met nieuwe inzichten in het gebruik van social media. Hoe kom je bovenaan in review-sites? Wat doe je wel of niet met je Google AdWords? Hoe zit het met je vindbaarheid. Hoe werk je een linkbuilding? Zo blijven we continu in contact met onze eigen opdrachtgevers en met potentiële kopers of verkopers. En dat kan tot aardige verrassingen leiden. Zo hebben we laatst met één tweet meteen vier bezichtigingen voor een kleine benedenwoning gerealiseerd. Dat kan natuurlijk niet met een luxe woning van boven het miljoen. Dan ga je weer heel andere technieken inzetten. Steeds anders. Finetunen."

Vooraan in de rij

Alle inspanningen van MAARTENMake-lardij komen voort uit het diep ingesleten besef dat de moderne makelaar niets meer cadeau krijgt. Herjan Rook: "Nog niet eens zo lang geleden had een koper keuze uit drie woningen. Dat zijn er nu al 23. Dan moet je letterlijk en figuurlijk van goeden huize komen. Om die reden hanteren wij om te beginnen een strengere 'selectie aan de deur'. Het is redelijk zinloos om elk pand in portefeuille te nemen. De verkopende partij moet zich bijvoorbeeld kunnen vinden in de manier waarop wij tegen de prijsstelling aankijken. Hoog inzetten en dan maanden wachten, daar heeft niemand wat aan, zeker de klant



V.l.n.r.: Maarten Broekman en Herjan Rook

niet. Je moet echt strak aan de wind zeilen." Maarten Broekman vult aan: "Wij zetten ook een hele reeks aan middelen in om een woning optimaal te presenteren. Stylist. Woningfotograaf. Plattegronden. Virtuele toer. Ja, dat doen er meer. Maar vervolgens houden wij

zoals in het courtagesysteem." Vanwege de focus op een zo breed mogelijke dienstverlening rondde Herjan Rook zeer recent zijn opleiding tot gecertificeerd Inspecteur Energielabel af. "Dat is ook weer zo'n ontwikkeling waar je, net als met die social media, iets mee moet.

“Je moet: finetunen, blijven nadenken, uit het hele palet kiezen wat het beste werkt. Dat kost allemaal veel meer energie dan makelaars vroeger gewend waren”

het ook echt levend. Mèt social media. Mèt updates rond een woning." Herjan Rook: "Want bedenk eens hoe suf het is als een koper in de zomer naar een winterfoto van een pand zit te kijken. Dat zijn allemaal details waar je voortdurend op moet letten."

Beloning

Vanuit die continue betrokkenheid denken de heren en dame bij MAARTENMake-lardij dus ook na over mogelijk andere beloningssystemen. Maarten: "Zo hebben we het wel eens over een abonnement-systeem gehad. Eigenlijk is dat veel aangenamer, voor beide partijen. Het houdt ons scherp in onze dienstverlening. Je bent vanuit het abonnement veel meer bezig met continu service verlenen dan met je focus op de deal,

Het is de kunst om èn breed te zijn èn de diepte in te gaan. Daar vullen we elkaar uitstekend aan. Zelf heb ik me gespecialiseerd in alle vormen van taxatie en consultancy, onder andere voor de gemeente Rotterdam en voor corporate clients." Maarten en Michael concentreren zich op de sales en zij bedenken vanuit die invalshoek steeds nieuwe mogelijkheden om kopers en verkopers te verrassen. "Je moet: finetunen, blijven nadenken, uit het hele palet kiezen wat het beste werkt. Dat kost allemaal veel meer energie dan makelaars vroeger gewend waren. Maar het houdt je fris. En als je het goed doet, blijf je anderen altijd net een stap voor."

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: ED!Producties Fotografie BV



H

Het kan zo maar zijn dat een Amerikaans gezin profiteert van de verhoogde NHG-grens. Wellicht is deze uitspraak een tikje overdreven, maar toch. Een column over het risico van het eigenwoningbezit en de financiering daarvan.

The American Dream

De meeste mensen die een woning kopen, hebben een hypotheek nodig om de aankoop te financieren. Ze gaan naar de hypotheekadviseur die hen helpt bij het kiezen van de hypotheek die het best bij hen past.

betrouwbaarder geworden dan dat ze al waren. Dit in tegenstelling tot de Amerikaanse.

Tussen de 20 en 30% van de Nederlandse hypotheekpakketten wordt door de bank doorverkocht aan vooral Amerikaanse investeerders (securitiseren). Investeerders kopen bundels hypotheekpakketten waardoor zij (min of meer) verzekerd zijn van een constante maandelijkse inkomstenstroom voor bijvoorbeeld vijf jaar. Meestal zijn die hypotheekpakketten een mix van allerlei hypotheekvormen en risicoprofielen. Het gaat over veel geld. De markt voor deze Nederlandse 'prime'-hypotheek had in december 2011 een omvang van 296 miljard euro, een groei van 16% ten opzichte van een jaar eerder. Nederland is daarmee na Groot-Brittannië het land dat de meeste hypotheekpakketten internationaal aan de man brengt. Volgens Moody's nam het aandeel NHG-hypotheekpakketten in 2011 toe van 9% naar 13% en betalen de meeste Nederlanders netjes hun hypotheek. Slecht 0,65% had een betalingsachterstand en specifiek voor hypotheekpakketten met NHG-garantie was dit percentage nog lager (0,55%). Door de verhoging van de NHG-grens zijn onze hypotheekpakketten trouwens nog minder risicovol geworden en maken de meeste Amerikaanse investeerders winst doordat onze overheid steeds meer garantie geeft op hypotheekpakketten. Dat in tegenstelling tot de Amerikaanse gesecuritiseerde hypotheekpakketten waarop iedereen een verlies heeft geleden en wat het begin was van de kredietcrisis.

Volgens Moody's nam het aandeel NHG-hypotheekpakketten in 2011 toe van 9% naar 13% en betalen de meeste Nederlanders netjes hun hypotheek

De een zoekt flexibiliteit, de ander wil gewoon de goedkoopste en weer een ander zoekt zekerheid met een NHG-hypotheek. Natuurlijk weten de meeste mensen dat banken voorwaarden stellen aan een hypotheeklening, bijvoorbeeld over het inkomen en over de verhouding tussen de hoogte van het hypotheekbedrag en de waarde van de woning. Maar waar de meeste mensen niet over nadenken, is hoe de bank aan geld komt. Ik denk dat men raar zou opkijken als de bank opeens zegt: 'het geld is op, sorry. Komt u volgende maand maar terug'.

Ook ik ging er in 2007 vanuit dat de bank mij gewoon een hypotheek zou verstrekken. Ik gedraag mij zoals de meeste Nederlanders, tenminste dat denk ik. Ik vermijd risico's. Zo had ik het liefst een hypotheek met NHG afgesloten om mij te verzekeren tegen het risico op restschuld na gedwongen verkoop. Maar ik had pech. De NHG-grens werd pas per juli 2009 verhoogd naar 350.000 euro in de hoop dat twijfelende huishoudens toch nog een woning wilden kopen met garantie. Hierdoor kwam ongeveer 80% van de bestaande woningmarkt en 70% van de nieuwbouw binnen het bereik van de NHG en was de NHG opeens niet meer alleen een instrument om het eigenwoningbezit onder lagere inkomens te stimuleren, maar een verzekering voor de meeste huishoudens. Door deze verandering zijn onze hypotheekpakketten nog



Rabobank

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



Frisse websites voor VBO-ers:

Websites van OGonline zijn effectief en sexy...

OGonline is gespecialiseerd in het ontwerpen en ontwikkelen van websites voor (VBO) makelaars en heeft in tegenstelling tot andere bureaus reeds tal van modules en scripts speciaal voor de makelaarsbranche geschreven en doorontwikkeld. Daarnaast beschikt OGonline over de expertise uw vastgoed portfolio snel te verspreiden in een groot vastgoed netwerk.

Het team van OGonline bestaat uit programmeurs, interaction designers, grafisch vormgevers en creatieve meedenkers.

“Ook nadat een website is opgeleverd bieden wij een goede support en zijn toekomstige uitbreidingen eenvoudig te implementeren”.

Naast reguliere websites heeft OGonline een webapp ontwikkeld voor smartphones, zoals de iPhone en Android toestellen.

Innovatief

OGonline volgt de ontwikkelingen in de makelaarsbranche op nauwe voet en ontwikkeld haar producten op basis van de behoefte uit de markt. Door onze jarenlange contacten in de makelaarswereld kunnen we goed inspelen op de behoefte van u en uw klanten. Internet ontwik-

Naast de nieuwste technologie schenkt OGonline veel tijd en aandacht aan design en typografie: “Details zijn geen details, zij maken het ontwerp...”


kelingen staan nooit stil, wij evalueren en innoveren constant onze producten en dienstverlening. Met OGonline bent u altijd een stap voor.

Kennis maken?

Heeft u ook interesse in een effectieve, gebruiksvriendelijk makelaars website van OGonline? Bent u benieuwd of u maandelijks kan besparen op uw internet kosten?

Neem contact op, bel (070) 322 97 33 of bezoek www.ogonline.nl/vbo





Als u houvast zoekt in vastgoed, ondersteunen wij u graag met de financiering.

Het vinden van een passende financiering voor vastgoed (beleggings) objecten is er niet makkelijker op geworden. Maar stel, u loopt tegen een pand aan waar u goede mogelijkheden in ziet en heilig in gelooft. Dan biedt RNHB Hypotheekbank haar klanten alle houvast met een passende financieringsoplossing. Want als specialist in de financiering van beleggingsvastgoed en handelspanden in het midden-segment, zijn we vaak nét wat inventiever. Omdat we niet alleen oog hebben voor 'de stenen', maar zeker ook voor de ondernemer achter het object. Voor klantgerichte financieringsoplossingen belt u **030 - 755 20 00**.



Financier van de vastgoedmiddenmarkt.

Leidseveer 30 - Postbus 2244 - 3500 GE Utrecht
Telefoon 030-755 2000 - Fax 030-755 2020 - www.rnhb.nl - info@rnhb.nl