



# VASTGOED ADVISEUR

**Rob Mulder (VEH) over historisch akkoord: Wonen 4.0**

**Het Lenteaakkoord: tussenstation of einddoel?**

**Funderingsproblemen dreigen voor honderdduizenden  
woningen**

**Tweeluik NMa-conclusies Marktscan Woningmakelaardij**



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

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

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

**AANSPRAKELIJKHEIDSVERZEKERINGEN VOOR MAKELAARS IN VASTGOED**

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

**...dat houden wij zo**

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

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



6



**HET LENTEAKKOORD:  
TUSSENSTATION OF EINDDOEL?**

12



**FUNDERINGSPROBLEMEN DREIGEN  
VOOR HONDERDDUIZENDEN  
WONINGEN**

18



**WONEN 4.0: INTEGRALE  
HERVORMING WONINGMARKT**

24



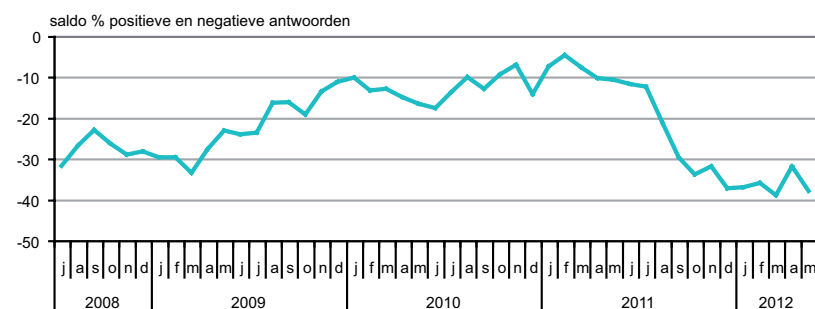
**DUURZAAM VASTGOED;  
GOED VERHUURD?**

## IN DIT NUMMER

<b>NO NONSENSE</b>	Symfonie of kakofonie?	5
<b>ACTUEEL</b>	Het Lenteakkoord: tussenstation of einddoel?	6
	Funderingsproblemen dreigen voor honderdduizenden woningen	12
	Wonen 4.0: integrale hervorming woningmarkt	18
	Duurzaam vastgoed; goed verhuurd?	24
	Tweeluik - Meningen NMa-conclusies Marktscan Woningmakelaardij	28
<b>COLUMNS</b>	Onderzoeksinstituut OTB - Politiek en signalen uit de maatschappij	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed - Wanneer stopt oer-Hollandse hokjesdenken?	23
	Agrarisch Vastgoed - Schaalvergroting in de landbouw: onomkeerbare trend	27
	Rabobank Nederland - De N van NHG	33
<b>ACHTERGROND</b>	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak - Kiezen tussen au pair en huurder	16
	Makelaar van de Maand - TIM Vastgoed	30
	Achter de Voorkant	34



## Consumentenvertrouwen, seizoen-gecorrigeerd



Bron: CBS

## CPB rekt woonakkoord door

Het Centraal Plan Bureau (CPB) gaat het woonakkoord Wonen 4.0 van de brancheorganisaties makelaardij, VEH, Aedes en de Woonbond doorrekenen. Het integrale hervormingsplan is bedoeld om samenhangende maatregelen aan te dragen die vanaf het startjaar 2015 de woningmarkt structureel hervormen zonder gebruik te maken van losstaande ingrepen.

*VBO Makelaar: “Een uniek akkoord. Marktpartijen met verschillende belangen (koop versus huur) hebben de bereidheid getoond ruim anderhalf jaar met elkaar te werken aan een integraal hervormingsplan voor de lange termijn.*

*Dit is goed voor de woningmarkt, goed voor de bouw en dus goed voor de economie”*

De PvdA, CDA en de VVD hebben om een doorrekening door het CPB gevraagd. “Het is belangrijk dat we duidelijk krijgen wat de consequentie is voor de waardeontwikkeling van woningen”, legt PvdA'er Jaques Monasch zijn verzoek uit. “We moeten weten welke gevolgen het akkoord heeft voor de betaalbaarheid van de huren en de woonlasten.” Hij verwacht dat voor een woontoeslag geen draagvlak is. Ook Bas Jan van Bochove (CDA) steunt een doorrekening. Op die manier is het beter af te wegen tegen andere voorstellen, denkt hij.



## ‘Omzet makelaars daalt het hardst’

Makelaars zien hun omzet dit jaar gemiddeld met 10% dalen. Die verwachting spraken economen van ABN Amro uit in hun jaarlijkse rapport ‘Visie op sectoren’, waarin zij de omzetvoorspellingen voor een negental sectoren voor 2012 in beeld brengen.

Makelaars zien van de 78 onderzochte branches hun omzet het hardst dalen. Ze hebben flink te lijden van de inzakkende huizenverkoop. Ook de andere branches binnen de bouw- en vastgoed, zoals ingenieursbureaus en bouwbedrijven, zien hun omzet dalen. Gemiddeld neemt die met 4% af. De bouw is daarmee met afstand de slechtst presterende sector.

*VBO Makelaar: “Natuurlijk hebben de makelaars het zwaar. De woningmarkt moet van het slot, en gauw. Nog dit najaar moeten politieke partijen keuzes maken voor de lange termijn. Als marktpartijen compromissen kunnen sluiten, dan kan de politiek dat zeker”*

## Controversieel verklaring

Onderstaande wetsvoorstellen/onderwerpen worden niet controversieel verklaard en dus voor de verkiezingen van 12 september a.s. behandeld:

- Wet kenbaarheid energieprestaties gebouwen;
- Nieuwe regels verdeling woonruimte en samenstelling woonruimtevoorraad;
- Herzieningswet toegelaten instellingen volkshuisvesting;
- Wijziging van de huursubsidiewet jongeren en studenten;
- Landelijke ombudsman voor huurders;
- Aanpassing woningwaarderingstelsel;
- Effect Wet kraken en leegstand;
- Wijkenaanpak.

## SYMFONIE OF KAKOFONIE?

In mijn vorige No Nonsense schreef ik dat er weinig muziek uit Den Haag (lees: Catshuis) kwam. Het was zelfs oorverdovend stil. Maar inmiddels is er een symfonie van akkoorden losgebarsten waarvan het Lenteakkoord en Wonen 4.0 het meeste in het gehoor springen. Maar wat voor de één een symfonie is, is voor de ander een kakofonie van geluiden. Over smaak valt niet te twisten, over inhoud kan dat wel.

**L**aat ik voorop stellen dat beide akkoorden een prestatie van formaat zijn. Na het Manifest van de 22 economen kunnen de akkoorden als een welkom initiatief voor hervorming van de woningmarkt worden aangemerkt. Niets doen zou op dit moment veel schadelijker voor de woningmarkt zijn omdat onduidelijkheid en onzekerheid dan blijven overheersen. Zowel in het Lenteakkoord als het woningplan Wonen 4.0 zijn betrokken partijen boven het belang van de eigen achterban uitgestegen. Natuurlijk is er sprake van compromissen. Maar beiden hebben hun eigen waarde.

Een goed functionerende woningmarkt draagt in belangrijke mate bij aan economische groei en welvaart. Het CPB berekende dat een gebrekkige woningmarkt jaarlijks tot een welvaartsverlies van 7,5 miljard leidt. Dus is elk politiek initiatief een stap in de goede richting. En dat is precies zoals ik dit Lenteakkoord waardeer. Een eerste stap naar een integraal plan. De vijf politieke partijen hebben hun nek uitgestoken door te knabbelen aan het fiscale systeem van de woningmarkt. Het feit dat zelfs het heilige huisje 'hypotheekrenteaftrek' bespreekbaar is geworden, is voor mij een signaal dat politiek Den Haag de intentie heeft de woningmarkt te hervormen. Een intentie die na de verkiezingen verder vorm moet krijgen.

Deze politieke wil gekoppeld aan hervormingsplan Wonen 4.0 van VEH, Aedes, Woonbond en de makelaarsorganisaties VastgoedPRO, NVM en VBO Makelaar – met de zegen van vooraanstaande economen – moet na de verkiezingen toch zijn

vruchten gaan afwerpen. Mits politiek Den Haag zich niet schuldig maakt aan cherry-picking. Mits politiek Den Haag niet links- of rechtsom wil inhalen via op zichzelf staande huur- of koopmaatregelen. Er is binnen Wonen 4.0 ruimte voor politieke keuzes, maar deze fundamentele hervormingsmaatregelen voor de woningmarkt moeten in zijn geheel beschouwd worden. Wonen 4.0 is gebaseerd op gelijkwaardigheid van koop en huur. Subsiëring moet niet langer gericht zijn op het object maar op het individu middels een woontoeslag voor de minderbedeelden. Prijs, kwantiteit en kwaliteit van woningen worden beter op elkaar afgestemd. Dat is naar mijn mening de kern van Wonen 4.0. Wie had dat gedacht toen VBO Makelaar met NVM, VastgoedPRO en VEH om tafel ging zitten met de intentie een Akkoord van Wassenaar te smeden. Samen met Aedes en de Woonbond is er uiteindelijk een krachtig akkoord met een breed draagvlak ontwikkeld. Natuurlijk hadden partijen als VNG, Neprom of Bouwend Nederland een constructieve bijdrage kunnen leveren. Maar een samenklank van te veel tonen kan leiden tot een kakofonie van geluiden. En dat is nou net wat in politiek Den Haag moet worden vermeden. We wilden een krachtig signaal afgeven – nee, een duidelijke koers aangeven. Ik hoop dat Den Haag akkoord gaat en collectief kiest voor echte hervorming van de woningmarkt.



Ed Hamming  
Voorzitter VBO Makelaar





# HET LENTEAKKOORD: TUSSENSTATION OF EINDDOEL?

*Het Lenteakkoord ligt er. Maar blijft het ook intact na 12 september? Met het verschijnen van de eerste haarscheurtjes laait ook de discussie over de woningmarkt weer op. Krijgen de hypotheeknemers hun gemiste aftrek straks inderdaad terug via lagere belastingtarieven? Antwoorden zijn er nog niet. Maar wel is één ding duidelijk: hervormen is niet hetzelfde als bezuinigen.*

**H**oeveel is een akkoord waard, waarvan niet duidelijk is of een nieuwe regering dat zal willen uitvoeren? Kan het Lenteakkoord na 12 september weer de prullenmand in? Ja, zeggen PVV, SP en PvdA. Zij willen zo snel mogelijk een aantal zaken 'repareren'.

VVD, CDA, D66, Groen Links en de ChristenUnie zien het akkoord daarentegen als een geslaagde missie om Nederland weer op de kaart te zetten als toonbeeld van financiële stabiliteit. Zonder ordentelijke begroting had Nederland een deuk in zijn imago opgelopen. Aan de andere kant is een verkiezingsstrijd niet het beste decor voor een compromis met een ingewikkeld verhaal. Bovendien kan in september alles weer anders zijn. Zo gaf vice-fractievoorzitter Joël Voordewind van de ChristenUnie in het dagblad Trouw aan dat hij de kans klein acht dat de ChristenUnie straks na de verkiezingen in een coalitie stapt met D66 en VVD.

De boodschap dat er een begroting is, waarin alles al is geregeld, kan kiezers weggagen. In het debat over het Lenteakkoord hielden de vijf partijen daarom verschillende scenario's open. Zo zei VVD-fractie leider Stef Blok het niet uit te sluiten dat de VVD in een nieuwe regering bepaalde zaken anders zou gaan regelen. Hij doelde daarmee overigens niet specifiek op de woningmarkt. De VVD staat niet te springen om de overeenkomst op dit punt open te breken. Ook VVD-Kamerlid Betty de Boer is duidelijk: "We zullen als VVD niet tornen aan de hypotheekrenteaftrek voor bestaande hypotheekhouders. Dat kost hen geld. Dat leidt tot waardedaling van woningen. Dat willen wij niet hebben."

D66, ChristenUnie en Groen Links zien het Lenteakkoord meer als een tussenstation. Het einddoel is een structurele hervorming van de woningmarkt, waar VVD en CDA nog



V.l.n.r. Prof. dr. ir. Hugo Priemus en CU-Kamerlid Schouten



steeds voor terugschrikken. De varianten die zij eerder in hun verkiezingsprogramma opnamen, grijpen terug op een reeks van studies en adviezen die waarschuwen voor oplopende renteschulden en een wijder wordende kloof tussen kopen en huren.

"Als er niets gebeurt zitten we binnen nu en een paar jaar met een hele grote groep starters die nergens terecht kunnen", voorspelde VROM-raadvoorzitter Henk Meidam al in 2007. Een commissie van de Sociaal-Economische Raad lanceerde in 2010 een plan voor een integrale hervorming van de woningmarkt. En begin dit jaar presenteerden 22 wetenschappers een langetermijnplan voor de woningmarkt, waarin de hypotheekrenteaftrek wordt teruggebracht tot maximaal 25% en de huren stap voor stap marktconform worden. In mei voegde ook de Europese Commissie zich in

dit rijtje met het dringende advies aan Nederland om de renteaftrek van alle hypotheeklen over de hele linie te beperken. In dezelfde maand sloten de brancheorganisaties VBO Makelaar, NVM en VastgoedPRO een historisch akkoord (Wonen 4.0) met Aedes (woningcorporaties), Woonbond (huurders) en de Vereniging Eigen Huis. Kees Verhoeven, Kamerlid voor D66, stuurde meteen na het bekend worden van het woonakkoord een goedkeurende tweet, waarin hij de lof uit over het lef waarmee de initiatiefnemers het voortouw nemen. 'Hun woonplan verdient een open blik'.

#### OPPASSEN MET BEZUINIGEN

Ook Kamerlid Carola Schouten van de ChristenUnie, secondant van fractieleider Arie Slob tijdens de onderhandelingen, ziet het woonakkoord als een inspiratiebron voor het verkiezingsprogramma. In 2010 pleitte de ChristenUnie voor een geleidelijke verlaging van de aftrektarieven naar 30%, gevolgd door een overheveling naar box 3. In het nieuwe verkiezingsprogramma wordt deze lijn vastgehouden. "Wij kijken ook naar de tarieven voor de huidige woningbezitters. De starters hebben het moeilijk, maar profiteren wel van de 2% overdrachtsbelasting en lagere prijzen. De zittende bewoners aan de andere kant ondervinden die

*"We moeten door de pijn heen. Dat geldt voor een deel ook voor de kosten van wonen. Ik zou zoete broodjes bakken als ik zou zeggen: we geven het allemaal terug. Die ruimte hebben we gewoon niet", aldus CU-Kamerlid Schouten*

prijzdaling als last. Er zit dus echt aan beide kanten pijn en voordeel, zeg maar. Maar wat ons betreft zou je ook wat meer naar de aftrektarieven mogen kijken."

Ze vraagt wel begrip voor de noodzaak om eventuele opbrengsten van hervormingen voor een klein deel ook aan te wenden voor bezuinigingen. "In tijden van crisis is het zaak dat we bezuinigen. Niemand vindt dat fijn, maar we moeten door die pijn heen. En dat geldt voor een deel ook voor de kosten van wonen. Dat zit nu eenmaal in het lastenpakket. Ik zou zoete broodjes bakken als ik zou zeggen: we geven het allemaal terug. Die ruimte hebben we nu gewoon niet", aldus Schouten. Over Wonen 4.0 van de marktpartijen is zij positief. "Het is goed dat de maatschappelijke organisaties met een gezamenlijke visie zijn gekomen. Je kunt de huur- en koopsector niet los van elkaar zien. Het zijn ook echt twee gekoppelde dossiers. Dus die moeten we ook zeker zo benaderen. Er zitten heel wat goede elementen in."

Ook de PvdA heeft geen vastomlijnd plan voor de extra miljarden die de Staat straks bij huizenbezitters kan ophalen.

PvdA-Kamerlid Jacques Monasch wil zich niet bij voorbaat vastleggen. "De miljarden kunnen terug naar de burger of naar de woningsector als geheel, maar alleen als dat verantwoord is. De hypotheekrenteaftrek is in tien jaar tijd met 7 à 8 miljard euro gestegen. Het kan niet de bedoeling zijn dat je dit bedrag voor altijd claimt."

Voor starters komen er in het akkoord bekaaid van af. Volgens berekeningen van de Hypotheek zal een starter met een hypotheek van 127 duizend euro zijn maandlasten zien oplopen van 466 tot 543 euro. Met dat bezuinigen moeten we wel oppassen, vindt Prof. dr. ir. Hugo Priemus, voormalig hoogleraar Volkshuisvesting aan de TU Delft. "Vaak is het verhaal: we bezuinigen op korte termijn en dan komen de hervormingen vanzelf. Dat je in een bezuinigingstijd niet onmiddellijk belastingen gaat verlagen, is nog tot daar aan toe. Maar iedereen kan begrijpen dat je niet extra moet gaan bezuinigen op iets dat slecht functioneert. Eerst moet een goed hervormingsproces op gang komen, waarvoor voldoende maatschappelijk en politiek draagvlak is gecreëerd. De SER-commissie en de 22 economen zeiden het al eerder: creëer voor die hervorming de wettelijke voorwaarden. Maak er geen broddelwerk van. Maar dan moet je wel accepteren dat je niet eerder dan 2015 concrete maatregelen kunt nemen in zowel de huur- als de koopsector."

Zegt u hiermee dat het plan van de coalitie te geforceerd is om iets op de woningmarkt tot stand te kunnen brengen? "Ik noem als voorbeeld de verhuurdersheffing van 773 miljoen euro per jaar. Deze is naar voren geschoven naar 2013. Ik kan begrijpen dat veel corporaties hun investeringen nu tegen het licht houden. Dit is een pure bezuinigingsmaatregel, die vooral jonge woningzoekenden treft die geen vaste baan kunnen krijgen en dus ook geen hypotheek. De corporaties zijn de enigen die nog behoorlijk investeren. Dat wordt nu ook resoluut afgeknepen."

#### INSIDERS EN OUTSIDERS

Priemus vindt het overigens een goede zaak dat de banken het hervormingsproces ondersteunen en al een paar stappen vooruit denken. "Zij zijn nu coalitiepartners geworden in het streven naar hervorming van de woningmarkt. We moeten ook af van alle ingewikkelde financiële producten, die op die fiscale steun inspelen. Het is fout als nieuwe en bestaande hypotheeklen voortaan anders zouden worden behandeld. Dat maakt de kloof tussen insiders en outsiders alleen maar groter en vormt een nieuwe barrière voor de mobiliteit. Bovenop de barrières die er nu al zijn. Voor bestaande hypotheeklen die met de verhuizing meegaan, komt er dan een overgangsregeling. Dat is iets waar ze bij de belastingdienst nu al grijze haren van krijgen. Ik hoor al overal geluiden dat zij dat met de huidige bemensing op geen stukken na zullen kunnen realiseren. Zo verval je van de ene complicatie in de andere."







De vijf partijen hebben in de ogen van Priemus ook kansen laten liggen om voldoende financiële middelen vrij te maken. “Het Lenteakkoord husselt het inkomensbeleid en de woningexploitatie door elkaar. Dat is zowat het slechtste wat je kunt doen. Een structurele huurverhoging van inflatie plus 2%, in combinatie met een betrouwbare huurtoeslag voor lager betaalden, werkt veel beter. De hogere bedrijfswaarde van woningen van de corporaties kan vervolgens worden ingezet voor een aantal taken in de stedelijke vernieuwing, krimpgebieden of voor de huurtoeslag. Alles wat de corporatie betaalt, hoeft het rijk niet uit te geven. Die maatregel kan onmiddellijk ingaan.”

#### EN HET EINDOORDEEL?

“De winst is dat VVD en CDA voorzichtig over taboes durven spreken. Ze durven nu te praten over het aanpakken van de huren en hypotheek. Dan kun je zeggen: een zwaluw maakt nog geen zomer, maar je kunt het ook positief zien. Er zit nu beweging in. Tot nu toe leidden electorale overwegingen tot handhaving van de hypotheekrenteaftrek. Nu de VEH en Nederlandse Woonbond zich duidelijk hebben uitgesproken voor een integrale hervorming van de woningmarkt, zijn er electorale redenen ontstaan om deze hervorming politiek te steunen. Ook binnen de VVD zijn er mensen die het absoluut willen veranderen. Ik noem Pieter Winsemius, Sybilla Dekker en Ed Nijpels. Als het zo blijft, komen de banken in steeds grotere problemen. Dat is een enorm belangrijke factor. Het maatschappelijke draagvlak neemt toe nu de situatie echt nijpend wordt. Onder druk wordt alles vloeibaar.” ■

#### HET LENTEAKKOORD SAMENGEVAT

- *Vanaf 1 januari 2013 moeten nieuwe hypotheeknemers hun lening volledig annuïtair afbetalen. De aftrekmogelijkheden worden daardoor beperkt. Voor bestaande gevallen verandert er niets. Voor de komende jaren heeft het ministerie van Financiën geen opbrengsten ingeboekt. De structurele opbrengst bedraagt na 30 jaar 5,4 miljard euro per jaar. Niet bekend is of en hoeveel de burger daarvan terugkrijgt in de vorm van een verlaging van de inkomstenbelasting.*
- *Nieuwe hypotheekleningen mogen op termijn niet meer bedragen dan de waarde van het huis.*
- *Voor starters komt er een overgangsregeling, waardoor zij nog tijdelijk een hogere hypotheek kunnen aangaan.*
- *Voor mensen die waardevermeerderende investeringen doen via een hogere hypotheek wordt een uitzondering gemaakt. Dat geldt ook voor energiebesparende voorzieningen.*
- *Huren voor mensen met een inkomen van 33.000 tot 43.000 euro per jaar krijgen volgend jaar een huurstijging voor hun kiezen van inflatie + 1%.*
- *Vanaf 2013 komt er een verhuurdersbelasting. Deze moet vanaf 2014 773 miljoen euro per jaar opleveren. De regeling moet nog worden uitgewerkt.*
- *De overdrachtsbelasting blijft per 1 juli a.s. op 2%.*

Tekst: Robert van Til  
Beeld: CU, OTB



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

**Beroepsopleiding Makelaars BV**

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

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



BEROEPSOPLEIDING  
MAKELAARS B.V.



## POLITIEK EN SIGNALEN UIT DE MAATSCHAPPIJ

In mijn column van november 2011 schreef ik over de beperkte houdbaarheid van signaalpolitiek. Het positieve signaal van de verlaging van de overdrachtsbelasting, bleek inderdaad slechts zeer tijdelijk zijn uitwerking te hebben op het vertrouwen en nauwelijks op het feitelijke gedrag van woonconsumenten. Laten we hopen dat het politieke signaal, met het Begrotingsakkoord van de Kunduz-coalitie is afgegeven, ook slechts een zeer tijdelijk effect zal hebben. Het maatschappelijke signaal, het plan Wonen 4.0 van VEH, Aedes, de Woonbond en de makelaarsorganisaties, wordt vooralsnog genegeerd.

**W**e staan aan de vooravond van economisch moeilijke tijden met geen tot zeer geringe groei en opgelopen schuldenlast bij overheid en particulieren. De nationale bezuinigingen dienen zo heftig te zijn dat het kabinet Rutte-1 er op sneuvelt. 'Korten óp de korte termijn' en 'hervormen vóór de langere termijn' zijn de veel gehoorde kreten in de aanloop naar het Begrotings-akkoord van de Kunduz-coalitie. Des te verrassender zijn dan de aangekondigde wonenmaatregelen in het akkoord. Nauwelijks korten op de huidige uitgaven en voorlopig geen grote hervormingen op de koopwoningmarkt. De hypotheekrenteaftrek blijft in zijn huidige vorm overeind; voor bestaande hypotheek wel te verstaan.

Of moeten we de beperkingen die aan de starters op de koopwoningmarkt worden opgelegd, zien als besparingen op korte termijn en hervorming op de hele lange termijn? Huishoudens die voor de eerste keer de koopwoningmarkt willen betreden, hebben alleen nog recht op hypotheekrenteaftrek indien de hypotheek volledig is gebaseerd op een annuïtair aflossings-schema. Bovendien mag de hypotheeksom maximaal nog maar 100% van de woningwaarde bedragen. Deze maatregelen leveren echter pas op de middellange termijn minder inkomstenderving op voor de overheid. De totale hypotheeklast wordt pas na 25 tot 30 jaar drastisch verlaagd; mede omdat de bestaande spaar- en aflossingsvrije hypotheek dan pas zijn ingelost.

Er zijn al veel kanttekeningen geplaatst bij dit begrotingsakkoord. Wat ik vooral opmerkelijk vind, is het feit

dat de mogelijkheden voor de potentiële starters op de koopwoningmarkt nog verder onder druk worden gezet, en dat er van de huidige eigenaarsbewoners geen bijdrage wordt verwacht (behalve wanneer men wil gaan verhuizen en de verkooptijd oploopt of de verkoopprijs daalt). Waarom is er voor de huidige huizen-eigenaren niet een plan aangekondigd om zeer geleidelijk de hypotheekrenteaftrek in te perken?

Laat de woonconsumenten weten dat het tarief waartegen de hypotheekkosten kunnen worden afgetrokken, bijvoorbeeld in 25 jaar omlaag gaat tot een vlaktaks van 25%. Dit zou voor eigenaarsbewoners tot een vooraf bekende stijging van de nominale netto woonlasten leiden, waarop men het maandelijks uitgavenpatroon of (meer extreem) de woonsituatie kan aanpassen. Dit zou zeker binnen de algemene beginselen van behoorlijk bestuur vallen. De politiek zou daarmee ook meer aansluiten bij de signalen die uit de Nederlandse samenleving komen. Die samenleving wordt op het terrein van het wonen vertegenwoordigd door de Woonbond, de VEH, Aedes en de makelaarsorganisaties. In hun plan 'Wonen 4.0' gaan zij zelfs nog een stapje verder. De verkiezingen in september zullen leren wie de signalen uit de maatschappij het beste heeft opgepakt: de belangenbehartigers of de politiek!



Harry Boumeester,  
Onderzoeksinstituut OTB,  
TU Delft

# FUNDERINGSPROBLEMEN DREIGEN VOOR HONDERDDUIZENDEN WONINGEN

## *Praktische ondersteuning van Kennis Centrum Fundering Aanpak (KCAF)*

*Honderdduizenden aangetaste woningen. Een groot nationaal probleem. Schade van tussen de twintig en dertig miljard euro. En geen duidelijke wetgeving. Zie daar de belangrijkste redenen waarom het Kennis Centrum Aanpak Funderingsproblematiek (KCAF) steeds actiever wordt. Jongste wapenfeit: de lancering van de nieuwe website, april dit jaar bij de formele start van het KCAF. Een interview met KCAF-kwartiermaker Ing. Ad van Wensen.*

Het KCAF heeft haar nog prille hoofdkwartier in een straat waar goed is te zien wat een schade wordt aangericht door zakkende fundering. Ing. Ad van Wensen: “In zeventig jaar tijd zijn sommige woningen in deze straat meer dan een meter verzakt ten opzichte van woningen met een betere fundering. Vandaar al die stoepjes en verspringende trottoirs. Onder de probleemwoningen ligt een fundering op staal. Dat type fundering

zou je alleen maar mogen zien op zandgrond, bijvoorbeeld op de Veluwe. Maar absoluut niet in Dordrecht, een stad in het hart van de drassige Hollandse delta.” Het is dan ook niet voor niets dat de alarmbel ten aanzien van funderingsproblematiek hier in Dordrecht als eerste ging luiden. Ing. Ad van Wensen schetst in het kort de wijze waarop de ernst van het probleem steeds duidelijker is geworden. “In 2000 kregen zo’n 10.000 bewoners in Dordrecht een brief in de bus met deze strekking: ‘Het grondwater in Dordrecht daalt, uw fundering rot weg en u bent daar zelf verantwoordelijk voor. Dat heeft bij een aantal mensen, uiteraard, kwaad bloed gezet. Al snel kwamen honderden verontruste bewoners samen. Werkgroepen werden opgezet. Deels als bewoner, maar vooral vanuit mijn expertise als bouwkundige, ben ik toen betrokken geraakt.”

### AANWIJZINGEN FUNDERINGSPROBLEMEN

- Scheefstand van de woning;
- Scheve vloeren;
- Ramen en deuren die vervormen en klemmen;
- Scheuren in bouwmuren en ook in niet-dragende muren;
- Hoogteverschillen tussen panden en het trottoir;
- Grond rond het pand is verzakt;
- Vloer ligt onder het niveau van de kruin van de weg of trottoir;
- Ventilatie kruipruimte zit onder trottoirniveau;
- Water in de kruipruimte;
- In de buurt zijn bij gelijksoortige panden funderingsproblemen gesignaleerd;
- Lage grondwaterstanden.

### SCHIMMIG SPEELVELD

“Het speelt vooral in de veen- en kleigebieden in het noorden en westen van Nederland en rond de grote rivieren. Met name bij vooroorlogse woningen in en rond stadscentra kunnen problemen optreden”, zegt Ad van Wensen, “maar het kan ook op onverwachte plaatsen opduiken. “Nederland telt naar schatting rond de 750.000 woningen met fundering op houten palen. Daarvan zijn er zo’n 250.000 problematisch met paalrot en/of paalpest, dan wel negatieve kleef. Dan zijn er ook nog 300.000 woningen met fundering op staal. We vermoeden dat de helft daarvan een funderingsprobleem heeft, en een aanzienlijk deel zal zelfs moeten worden afgeschreven.” Om alle proble-



men op te lossen, zo becijferde het KCAF, is minstens twintig miljard euro nodig. “Wellicht zelfs dertig miljard euro.” Die financiële omvang verklaart volgens Ad van Wensen waarom van meet af aan belangrijke partijen niet stonden te trappelen om mee te denken, laat staan mee te werken aan een oplossing. “In 2000 zochten we toenadering tot de VNG, maar die wilde er de vingers niet aan branden. Dat past wel in het beeld van de ontkennende houding die we lang hebben ervaren bij waterschappen, provincies en gemeenten. Een deel van het probleem is de onduidelijkheid over de verantwoordelijkheid voor het probleem. In de huidige wetgeving is niemand verantwoordelijk. Ook de landelijke overheid hield lang de boot af. Maar daar komt nu verandering in.”

*“Naar mijn mening zouden makelaars zich best nog meer kunnen verdiepen in dit aanzienlijke probleem. Wij streven dan ook naar een funderingsparagraaf in elke koopovereenkomst”*

#### OLIEVLEK

De beweging die in Dordrecht op gang kwam, heeft inmiddels in heel Nederland weerklink gevonden, zegt Ad van Wensen. “Het is een enorme stap voorwaarts dat we nu de landelijke overheid echt mee hebben. Met overheidsfinanciering en met financiële ondersteuning van enkele grote banken hebben we het KCAF fysiek kunnen opzetten. In april lanceerden we de nieuwe website, zodat onze kennis door alle relevante partijen gedeeld kan worden. Je ziet ook dat steeds meer partijen aanhaken. Zo is één van onze bestuursleden, Roel Schipper, docent Constructie aan de TU Delft. Ook grote ingenieursbureaus als Deltares haken nu aan. Er is dus veel kennis. Maar die moet ook in de praktijk landen. Daar zie ik voor makelaars nog een schone taak weggelegd.”

#### ALERTE MAKELAARS

“Naar mijn mening zouden makelaars zich best nog meer kunnen verdiepen in dit aanzienlijke probleem. Want als je niet oplet, of zaken zelfs bewust verdoezelt, kun je een koper zomaar opzadelen met een schadepost van tienduizenden euro's. De gemiddelde funderingsherstelkosten zijn 60.000 euro per woning met forse uitschieters naar boven. Wij streven dan ook naar een funderingsparagraaf in elke koopovereenkomst. Zeker bij woningen van vóór 1970, die in veen- en kleigebieden of rond de grote rivieren staan. Dan moeten de alarmbellen echt gaan rinkelen. In dergelijke gevallen behoor je de kwaliteit van de fundering op het moment van verkoop goed vast te leggen. De komende tijd

## VAN STICHTING NAAR KENNISCENTRUM

**OKTOBER 2009** – Stichting Platform Fundering Nederland, VEH, NHG, VBO Makelaar, NVM, Bouwend Nederland en een groot aantal kennisinstellingen bieden Manifest voor funderingsherstel aan Tweede Kamer aan.

**OKTOBER 2010** – Presentatie funderingsprobleem aan Tweede Kamercommissie.

**DECEMBER 2010** – Gesprek met toenmalig ministerie van Binnenlandse Zaken.

**FEBRUARI 2011** – Motie Tweede Kamer aangenomen om Kenniscentrum funderingsproblematiek op te richten.

**APRIL 2012** – Oprichting Kenniscentrum funderingsproblematiek en lancering website [www.kcaf.nl](http://www.kcaf.nl) is een feit.



gaan we er veel aan doen om ook de consument bewust te maken van deze problematiek. Daar helpt de nieuwe website zeker bij. Zowel de makelaar als de bewuste koper kunnen hier alle informatie vinden over oorzaken van funderingsproblemen, wat er mogelijk nog aan te doen valt en hoe het zit met juridische aansprakelijkheden.

Op [www.kcaf.nl](http://www.kcaf.nl) hebben we ook praktische informatie opgenomen over zaken als subsidies en financiering. Gezien de omvang van het probleem, en de financiële en juridische consequenties die op de loer liggen, lijkt het me zeer zinvol om de site eens te bezoeken.” ■

Tekst: Henk de Kleine  
Beeld: KCAF



# iVenum



U bent altijd onderweg. Ook dan wilt u weten wat er in uw agenda staat en wilt u afspraken kunnen plannen. U wilt gegevens van uw relaties en uw objecten kunnen raadplegen.

En u wilt dat al die gegevens direct worden gesynchroniseerd met uw kantoor.

Daarom iVenum

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

## TWEETS OVER DE MARKT



**@VBOMakelaar:** #PvdA: juiste hervorming woningmarkt zou in 2013 200-300 miljoen euro opleveren.

**@H.W.Hetebrij:** @FritsMarkus @jandor @esthervellen @Johnny\_mijs @funda Waarom moet 3D eraf? Levert toch een extra dimensie op? #vanallekanten-bekijken

**@rogierspoel:** Positieve rol van de #VBO-makelaar bij #energielabel vandaag mogen presenteren bij beleids-tafel van #spaarhetklimaat, enthousiaste reacties!

**@JaapJansen:** #Lente-akkoord? Lente is latijn voor 'langzaam, niet overijld' Is die naam gekozen omdat ze nog steeds bezig zijn over de details?

**@RogierSpoel:** Min Spies kan zich niet vinden in uitspraken van NHG-baas Schiffer op vragen van @bgdeboer. Echter, plan komt op aandringen van MinFin.

**@KeesVerhoeven:** Lof van #D66 over het lef van huurders, huiseigenaren, makelaars en corporaties. Hun woonplan verdient een open blik! bit.ly/JDbwGh

**@RogierSpoel:** Tijdens procedurevergadering in TK is wetsvoorstel rond energielabel woning NIET controversieel. Per 1 januari label verplicht bij verkoop.

**@RogierSpoel:** Europese Commissie adviseert NL om HRA af te schaffen, oftewel onderschrijft plan marktpartijen: Wonen 4.0: volkskrant.nl/vk/nl/2664/Nie... #VBO

**@VBODirectie:** #Wonen4.0 Lees hier hoe o.a. #VBOmakelaar de woningmarkt wil hervormen bit.ly/Ls5LMc



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

## CONSUMENTEN POLL

## Duidelijkheid maatregelen woningmarkt

Ik wil duidelijkheid over wat het Kabinet op de langere termijn voor de woningmarkt in petto heeft.

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

Positief 95%

Negatief 5%

## SURFEN OP HET NET



## Funda ziet geen perspectief in de woningmarkt

Funda faciliteert de aan- en verkoop van woningen via internet maar ziet geen perspectief in de woningmarkt, stelt makelaarsorganisatie Woningadviseurs. Makelaars worden geconfronteerd met een 3D-verbod. Vorig jaar introduceerde Woningadviseurs 3D-presentaties van woningen. Bij de lancering van dit idee juichte Funda het initiatief van harte toe. Ruim een jaar later worden makelaars gesommeerd hun 3D-foto's van Funda.nl te verwijderen. Volgens Funda is het plaatsen van 3D-foto's op de huizensite niet toegestaan. De richtlijnen zijn onlangs aangepast maar Funda meldt dat het plaatsen van 3D-foto's altijd al verboden was.

## 3D-technologie zou niet regulier zijn

Door het bekijken van een 3D-film en fotopresentatie kan de consument op elk gewenst tijdstip, via internet, een zo realistisch mogelijk beeld van de woning krijgen. "Funda zegt er alles aan te doen de woningzoeker accurate en kwalitatief goede informatie te bieden. Echter, 3D-foto's en films horen daar niet meer bij", aldus Jannetta Dorsman, formulemanager van Woningadviseurs. De makelaarsorganisatie vindt het onbegrijpelijk en voelt zich in het nauw gedreven door Funda. De 3D-foto's moesten per omgaande van de huizensite verwijderd worden, dreigde Funda. Als de foto's blijven staan zou Funda maatregelen nemen. Als reden geeft Funda op dat 3D-presentaties niet regulier te zien zijn. Jannetta Dorsman: "Wij hebben geld en energie in onze 3D-projecten gestoken om kopers vooraf zo goed mogelijk van informatie te voorzien en Funda wijzigt na exact een jaar hun richtlijnen in ons nadeel. Hier zit vast meer achter."

## MAKELAARS POLL

## Lenteakkoord met maatregelen woningmarkt

Zijn uw klanten positief of negatief over de voorgestelde maatregelen voor de woningmarkt in het Lenteakkoord?

Bron: Ledennet VBO Makelaar

Positief 40%

Negatief 60%

# KIEZEN TUSSEN AU PAIR EN HUURDER

*De familie Van Heemsteede tot Alhmerstyn was in vorige generaties puissant rijk en nu nog steeds bijzonder slijk. Toch is de familie 'gewoon' gebleven en de heer des huizes, noemt zichzelf daarom ook kortaf Heem. Heem bewoonde een redelijk groot huis in Amsterdam met twee afzonderlijke ingangen: één voor de parterre en één voor de daarboven gelegen twee verdiepingen. De familie Heem kwam voor een 'duivels dilemma' te staan: een centje bijverdienen door de parterre te verhuren, maar wel voor eens en altijd de zeggenschap over die woning kwijt raken. Heeft makelaar Adrianus Viseur een oplossing?*



## HUURBESCHERMING

Heem bewoonde de twee etages. De eerste verdieping bestond uit een kamer en suite met keuken en de tweede verdieping bestond uit drie slaapkamers en een badkamer. Het echtpaar Heem had geen kinderen maar daar werd aan gewerkt. De parterre stond leeg en de familie Heem vond dat zonde van het geld. Heem kende echter ook de schrikbarende verhalen over huurders die nooit meer weg wilden gaan. Viseur werd om raad gevraagd. Viseur wist Heem te vertellen dat de huurbescherming in Nederland inderdaad wel bijzonder ver ging. Viseur gaf een opsomming van de mogelijkheden om een huurovereenkomst op te zeggen. De ogen van Heem lichtten op toen hij hoorde van de mogelijkheid om een huurovereenkomst te beëindigen wegens 'dringend eigen gebruik'. De twee bewoonde etages waren nu nog groot genoeg, maar zodra er gezinsuitbreiding was, zou Heem de parterre annexeren en de huurder 'er uit sodemieteren', vertelde Heem enigszins geaffecteerd.

Viseur erkende dat dat wel mogelijk was, maar met drie slaapkamers zou het betrekken van een zelfstandige woning misschien vreemd overkomen. Nu was de tijd gekomen voor mevrouw Heem om haar bijdrage te leveren: "OSM heeft dan toch een au pair en wij behandelen die goed, dus het is toch niet zo gek om een eigen woning toe te bedelen, zeg maar een dienstwoning. Vroeger woonde al het personeel op de parterre, toch?" Viseur vond dat inderdaad wel een goede oplossing en vroeg terloops wat eigenlijk 'OSM' betekent. Viseur zag de laagdunkende blik van mevrouw en kreeg al meteen spijt van zijn vraag. 'Ons Soort Mensen' stelt dergelijke vragen niet.



## HUURDER

Op verzoek van Heem zocht en vond Viseur een goede huurder, Victor Groot, een rechtenstudent. Aangezien hij al 12 jaar studeerde, zou hij inmiddels wel een topjurist moeten zijn, ook al was hij nog steeds aan het zwoegen voor zijn eerste jaar. De huurprijs van 434 euro per maand was een aardige bijverdienste voor het echtpaar. Zo ging dat drie jaar door en inmiddels was de eerste geboren. Heem had daarnaast een aardige carrièresprong gemaakt waardoor vandaag de dag het extra inkomen aan huur niet meer noodzakelijk was. Het echtpaar had zelfs de financiële middelen om een au pair te nemen voor de jonge spruit. Nu was de au pair niet echt kostbaar: het meisje kreeg kost en inwoning en een magere maandoelage als zakcentje. Het echtpaar zegde de huur op aan Victor vanwege 'dringend eigen gebruik'. De parterrewoning was nodig voor een inwonende au pair en mevrouw was bovendien zwanger van de tweede.

Victor had tijd genoeg om naast zijn studie ook uitvoerige betogen te schrijven ten behoeve van de procedure. Het was nu aan de kantonrechter om te kiezen voor de au pair danwel deze huurder.

Het echtpaar Heem toonde het verweer aan Viseur. Eigenlijk meende het echtpaar dat het de schuld van Viseur zou zijn indien de procedure verloren zou worden en de huurder niet zou behoeven te wijken voor de au pair. Had Viseur hen niet duidelijk gezegd dat in dergelijke gevallen een huurovereenkomst simpel opzegbaar was vanwege 'dringend eigen gebruik'? Neen, dat kon Viseur zich niet meer zo herinneren. Had Viseur dan misschien last van zijn geheugen? zo vroeg het echtpaar vilein. Achttē Viseur zich niet geroepen om deze huurder een fatsoenlijk geldbedrag te bieden om vrijwillig zijn biesen te pakken? Viseur moest beide vragen ontkennend beantwoorden. Maar, zo meende Viseur, dit is toch een typisch gevalletje dringend-eigen-gebruik.

## DE RECHTER SPREEKT

De rechter zag het echter genuanceerder. Volgens de rechter was door de familie Heem niet toegelicht dat kinderopvang in de vorm van een inwonende au pair in hun situatie de enige oplossing was, waarbij in aanmerking werd genomen dat in Amsterdam toch heus wel andere mogelijkheden voor kinderopvang voorhanden zijn. De rechter zag niet goed in dat, zoals het echtpaar stelde, het tegenwoordig schaarser en toch duurder is om een kind in een kinderdagverblijf te brengen dan het inhuren van een inwonende au pair en dat dit dus als normaal moest worden beschouwd. De kantonrechter ging ook een kijkje



nemen in de woning. De kantonrechter overwoog op basis van die bezichtiging dat de woning met een oppervlakte van 116m<sup>2</sup> in beginsel, mede gelet op de plaatselijke voorschriften, voor een gezin met (straks) twee kinderen niet als te weinig kan worden beschouwd. De eeuwige student Victor zou dus ook, naar het zich liet aanzien, een eeuwige huurder van de familie Heem blijven.

Heem vond de uitspraak van deze 'D66-rechter' driemaal niets. En Viseur? Die vond dat Heer en Dame Heem zelf hadden gekozen voor kinderen en zij die ook maar zelf moesten opvoeden, desnoods zonder au pair.

*(de namen zijn gefingeerd; de uitspraak wordt op verzoek toegestuurd) ■*

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

# WONEN 4.0: INTEGRALE HERVORMING WONINGMARKT

*‘An offer you can’t refuse’; zo omschreven de initiatiefnemers van Wonen 4.0 het plan dat ze op 23 mei jl. presenteerden aan de politiek. Een integraal plan om de woningmarkt los te trekken, te hervormen en om die markt weer perspectief te bieden. Omdat de maatregelen zich vanaf 2015 over een lange periode uitstrekken, heeft iedereen de tijd om zich aan te passen aan de nieuwe situatie. Wonen 4.0 is een initiatief van Vereniging Eigen Huis, huurdersorganisatie Woonbond, de branchevereniging van woningcorporaties Aedes en de makelaarsorganisaties NVM, VBO Makelaar en VastgoedPRO. Zij deden er anderhalf jaar over om de plannen vorm te geven.*

## “EEN KRACHTIG PLAN”

Prof. dr. Peter Boelhouwer, wetenschappelijk directeur van Onderzoeksinstituut OTB en hoogleraar housing systems aan de TU Delft, heeft de plannen van Wonen 4.0 doorgerekend. Zijn conclusie: het is een krachtig plan, dat historische blokkades slecht. Het maakt wonen weer betaalbaar en biedt meer investeringsruimte. “Wij hebben er het volste vertrouwen in dat dit plan op een verantwoorde wijze tot uitvoering kan worden gebracht.” Boelhouwer onderzocht de ontwikkeling van de koopprijzen en de huuropbrengsten in relatie tot de inkomensontwikkeling en de consumentenuitgaven voor het wonen.

“We zijn uitgegaan van licht dalende inkomens in de eerste twee jaar. Vanaf 2017 gaan we uit van een beperkte stijging van de inkomens. Dan zijn ook de gevolgen van de verlaging van de inkomstenbelasting merkbaar. De prijzen van woningen zullen de eerste twee jaar (tot 2015) nog wat dalen, maar daarna voorzien we weer een stijging. Uiteindelijk zal de financiële positie van de huishoudens verbeteren.”

Boelhouwer is blij dat met name starters worden ondersteund: “Wonen 4.0 stimuleert – in tegenstelling tot het Lenteakkoord – de mogelijkheden voor starters. Dat kan de verhuisketen ook een impuls geven. Het plan sluit ook prima aan bij eerdere voorstellen van de SER, de VROM-raad en bij het plan dat onlangs door 22 economen werd gepresenteerd. Het geeft alle mogelijkheden voor een geleidelijke en structurele hervorming van de woningmarkt.”

In de media kregen twee punten uit het plan de meeste aandacht: de afbouw van de hypotheekrenteaftrek en de verhoging van huren die onder het marktniveau liggen. Direct na de aankondiging van Wonen 4.0 waren de reacties heel divers. Huurders vroegen zich af hoe zij hun lasten nog konden betalen en eigenaren waren bang dat ze hun woning nu helemaal niet meer zouden verkopen. Daar stond tegenover dat een groot aantal deskundigen, zoals de hoogleraren woningmarkt Johan Conijn en Hugo Priemus, maar ook de NVB, spraken van een ‘historisch akkoord’. Zij waren vol lof over het plan. Priemus: ‘Het is een doorbraak omdat groepen die altijd heel verschillende opvattingen hebben over de woningmarkt het nu met elkaar eens zijn geworden. Niet over een slap compromis maar over een heel duidelijk kompas waar we jaren mee vooruit kunnen.’

## “GEEN TABOE”

Rob Mulder, directeur Vereniging Eigen Huis: “Uit onderzoek was al duidelijk dat voor een meerderheid van onze leden geen taboe rust op beperking van de hypotheekrenteaftrek. Wél gaven veel eigenwoningbezitters aan zich zorgen te maken over de betaalbaarheid van het wonen en de waarde van het eigen huis. Ook de verkoopbaarheid was een punt van zorg. We hebben al die aspecten meegenomen in de onderhandelingen over Wonen 4.0. Het plan brengt de dynamiek terug op de woningmarkt en het maakt kopen en verkopen gemakkelijker. Ondanks de geleidelijke afbouw van de hypotheekrenteaftrek (in 30 jaar) worden blijvende betaalbaarheid en een beheerste waardeontwikkeling van woningen bereikt door compen-

satie via lagere belastingtarieven en de afbouw van het eigenwoningforfait. Daarmee blijft zowel de koopkracht als de financieringscapaciteit van huishoudens zoveel mogelijk op peil.

Het plan is een aanbod aan de politiek, want die moet het plan gaan realiseren. De verkiezingen en de kabinetsformatie bieden daarvoor bovendien alle ruimte. Ons aanbod aan de politiek omvat niet alleen een inhoudelijk doortimmerd plan; we leveren er meteen ook het benodigde maatschappelijke draagvlak bij.”

#### “GEEF DE CONSUMENT INVLOED”

“En er moet nog veel meer veranderen”, zegt Hans van der Ploeg, directeur van VBO Makelaar. “We bieden met Wonen 4.0 een structurele oplossing voor een probleem dat zich al veel te lang voortsleept. Het CPB heeft berekend dat de gebrekkig functionerende woningmarkt de samenleving jaarlijks zo’n 7,5 miljard kost. Hoogste tijd dus voor verandering, maar wel geleidelijk omdat het gaat over de portemonnee van de consument.

Het plan is alleen succesvol als ook overheden willen hervormen, bijvoorbeeld door hun grondbeleid aan te passen. Beleggers willen best investeren in huurwoningen, ook in het middensegment. Gemeenten moeten hun uitgif-

*Van der Ploeg: “Nu de hypotheekrenteaftrek geleidelijk wordt afgebouwd en de waarde zich geleidelijk positief zal gaan ontwikkelen, is er voor banken geen reden meer om hun heel strakke financieringsvoorwaarden te handhaven”*

tebeleid aanpassen en grond voor dezelfde prijzen aan projectontwikkelaars verkopen als aan woningcorporaties. Daarnaast moet er ruimte zijn voor nieuwe investeerders, want dat komt zowel de concurrentie als de reële prijzen ten goede. De toekomstige behoeften en tekorten moeten goed in kaart worden gebracht om vraag en aanbod beter op elkaar te kunnen afstemmen; zowel kwalitatief als kwantitatief. De consument moet meer invloed hebben op datgene wat wordt gebouwd.”

Van der Ploeg ziet ook op fiscaal gebied mogelijkheden: “Ook de hypotheekverstrekking is gebaat bij meer aanbieders. Daarvoor moet een speelveld worden gecreëerd. En nu de hypotheekrenteaftrek geleidelijk wordt afgebouwd en de waarde zich geleidelijk positief zal gaan ontwikkelen, is er voor banken geen reden meer om hun heel strakke financieringsvoorwaarden te handhaven. De ‘loan to value’ wordt sterk verbeterd, en dat geldt ook voor de financierbaarheid. De banken zijn nu aan zet.”



*“Wonen 4.0 stimuleert – in tegenstelling tot het Lenteakkoord – de mogelijkheden voor starters. Dat kan de verhuisketen ook een impuls geven. Het geeft alle mogelijkheden voor een geleidelijke en structurele hervorming van de woningmarkt, aldus Boelhouwer”*

#### **‘SCHEEFWONEN’**

Wonen 4.0 gaat ervan uit dat de keus tussen huren en kopen gebaseerd moet zijn op de keus van de consument; niet op allerlei voordelen, zoals hypotheekrenteaftrek of huurtoeslag. “Iedere woning moet zowel koop- als huurwoning kunnen zijn”, staat in het plan, en daarom moet er op termijn geen verschil meer zijn in marktwaarde tussen gelijkwaardige huur- en koopwoningen.

Wonen 4.0 is daarmee een goed instrument om ‘scheefwonen’ tegen te gaan, stelt Ronald Paping, directeur van de Woonbond. “De plannen die in het Lenteakkoord staan,

gaan uit van huurverhoging op basis van inkomensgegevens. Die plannen wijzen wij af, want ze zijn onwenselijk en niet uitvoerbaar. Bovendien leg je – bij uitvoering van de huursombenadering – alle lasten neer bij nieuwe huurders: zij moeten opeens de hoofdprijs gaan betalen. Daardoor ontstaan grote verschillen in huurprijzen van zittende en nieuwe huurders.

Bij Wonen 4.0 gaat het erom dat woningen die te goedkoop zijn in verhouding tot hun waarde duurder worden gemaakt. Dat betekent dat de huurprijs van deze woningen in veel gevallen zal stijgen met 2% boven de inflatiestijging. Hogere inkomens worden slechts gedeeltelijk gecompenseerd door lagere belastingtarieven. Dat betekent dat zij eerder de stap zullen zetten naar een koopwoning of zullen verhuizen naar een duurdere huurwoning. De goedkope huurwoning komt dan vrij voor mensen met een lager inkomen. Op die manier kunnen we starters meer perspectief bieden. Ook de nieuwbouw wordt met dit plan gestimuleerd: de extra huurinkomsten moeten ten goede komen aan de huursector, dus ook aan nieuwbouw.”





## WONEN 4.0

Wonen 4.0 is het resultaat van anderhalf jaar onderhandelen tussen de betrokken organisaties. Het plan bevat samenhangende maatregelen, die de politiek een handreiking bieden voor nieuw beleid ten aanzien van de woningmarkt. Drie ingrijpende maatregelen vormen de kern van het plan:

- de hypotheekrenteaftrek wordt over een periode van 30 jaar geleidelijk afgebouwd (met 1/30<sup>e</sup> deel per jaar);
- de huren van woningen die onder het markt-niveau liggen, worden geleidelijk verhoogd;
- er wordt een woontoeslag geïntroduceerd als steun voor lagere en bescheiden middeninkomens in zowel de huur- als de koopsector.

Betaalbaar wonen is het uitgangspunt van het plan. Daarom wordt het afbouwen van de hypotheekrenteaftrek gecompenseerd met geleidelijk lagere tarieven voor de inkomstenbelasting. Het eigenwoningforfait wordt afgebouwd en de overdrachtsbelasting wordt in zijn geheel afgeschaft. Helemaal inkomensneutraal is het plan niet: huishoudens in de huur- en koopsector die nu worden overbedeeld door de hypotheekrenteaftrek of door een lage huur ('scheefwonen'), zullen wat van die voordelen moeten inleveren.

De organisaties die bij het plan betrokken zijn, stellen dat het initiatief niet alleen goed is voor de woningmarkt, maar dat het bovendien grotere kansen biedt voor met name middeninkomens en nieuwkomers op de woningmarkt. De kracht van Wonen 4.0 is het draagvlak en de integraliteit: alleen in samenhang en met steun van alle woningmarktpartijen kunnen echte veranderingen worden gerealiseerd.

Wonen 4.0 is te downloaden via [www.vbomakeelaar.nl/pers](http://www.vbomakeelaar.nl/pers)

### “WELVAARTSWINST”

Aedes-voorzitter Marc Calon benadrukt dat er geen sprake mag zijn van ‘cherry-picking’. “Alle fiscale en subsidie-ellende moet uit de markt verdwijnen, zodat de consument krijgt wat hij wil én zodat er weer ruimte komt om te investeren. Het is goed dat ook andere investeerders kunnen toetreden tot de woningmarkt, en ook de particuliere verhuurders krijgen meer mogelijkheden. We zijn absoluut niet bang voor concurrentie op dat gebied.

Het belangrijkste is wat ons betreft dat alle extra huurinkomsten ten goede komen aan de consument. De extra huuropbrengsten worden allereerst gebruikt om de woontoeslag voor de lage inkomens te financieren. Vervolgens kunnen er meer woningen worden gebouwd en kunnen we meer doen om de woningvoorraad te verduurzamen. Het gaat ons er niet om dat er een grote sociale huursector komt; doel is goede, passende huisvesting voor alle inkomensgroepen”, zegt hij.

Calon benadrukt dat Wonen 4.0 geen bezuinigingsplan is. “Maar het Rijk is er ook geen extra geld aan kwijt. Integendeel: er komt meer belastinggeld binnen. Dat moet iedereen aanspreken, lijkt me. Het plan zal juist welvaartswinst opleveren. Het leidt tot de bouw van meer woningen en dus tot meer werkgelegenheid in de bouw. Bovendien zullen de tarieven van de hypotheekrente omlaag gaan. Winst voor iedereen dus.” ■

Tekst: Carola Peters

Beeld: Roger Wouters, Sicco van Grieken



info@alleplattegronden.nl | T - 026 442 1515

◀ alle  
platte  
gronden.nl ▶  
2D-3D-VISUALISATIES-ANIMATIES

## Online veilen; perfect marketinginstrument!



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

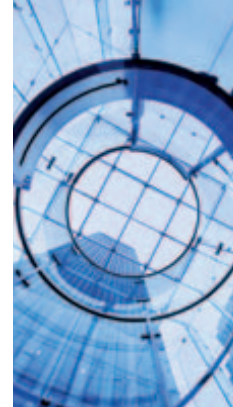
[www.vastgoed-auctions.nl](http://www.vastgoed-auctions.nl) | [info@vastgoed-auctions.nl](mailto:info@vastgoed-auctions.nl) | 0412-85 12 18 | 06-30 66 44 22



**Vastgoed-Auctions.nl**

*Al 5 jaar aan bod!*

# WANNEER STOPT OER-HOLLANDSE HOKJESDENKEN?



We kissebissen wat af in dit land. Ook in de wonderde wereld van de makelaars en taxateurs zijn de discussies niet van de lucht. Welke brancheorganisatie heeft haar leden het meest te bieden? En wat betekent dat voor de andere organisaties? Funda c.q. Funda in Business is troefkaart in deze concurrentiestrijd. De klanten verworden van koning tot speelbal. Wat moeten we met Funda c.q. Funda in Business? Dat is niet alleen een vraag die de Funda-directie bezighoudt; alle makelaars/taxateurs zijn bij die kwestie betrokken.

**M**aart jl. adviseerde de Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) de NVM om alle makelaars een gelijkwaardige positie op Funda te geven. Terecht, want het is niet eerlijk en niet wenselijk voor de klant dat het aanbod van leden van VBO Makelaar en VastgoedPRO als 'tweederangs' op de site wordt geplaatst. Zoekprofielen geven aanleiding tot verwarring: lang niet alle objecten van VBO Makelaar en VastgoedPRO worden getoond als de bezoeker van de site een zoekprofiel intikt. Hij of zij ziet dan veelal alleen NVM-objecten danwel objecten van NVM-makelaars als eerste, terwijl wellicht beter passend aanbod achteraan wordt geplaatst.

Er valt ook nogal wat af te dingen op de opgave van verkoopcijfers en -prijzen. Funda in Business heeft er grote moeite mee die data te delen met de overige brancheorganisaties. Bovendien is op geen enkele manier te zien welke incentives een rol hebben gespeeld bij de verkoop van het betreffende object. Was (een deel van) de inventaris inbegrepen bij de verkoop of verhuur? Hoe lang is de huurvrije periode? En hoe zit het met geleasede delen van het pand? Tijd voor een breed gebruik van alle beschikbare data! Daar komt nog bij dat écht grote partijen natuurlijk helemaal niet op Funda zoeken naar een geschikte locatie: zij schakelen een professional in. Dat kan vanzelfsprekend een lid zijn van VBO Makelaar, maar ook een makelaarskantoor dat wellicht helemaal niet is aangesloten bij een brancheorganisatie.

## RealNext

VBO Makelaar is aangesloten bij het uiterst transparante RealNext, hét onafhankelijke platform voor

bedrijfsvastgoed met een aanbod dat gelijklopend wordt gepresenteerd. Het heeft als voordeel dat ons aanbod ook zichtbaar is op de websites van de grote spelers in de markt als DTZ, CBRE, Jones Lang Lasalle etc.; bedrijven die helemaal geen lid zijn van een brancheorganisatie. Dat geldt ook voor veel leden van de groeiende organisatie RICS. De makelaars/taxateurs die deelnemen aan die – van oorsprong Engelse – organisatie, kiezen hun eigen weg. Zij zien het muggenziften van elkaar beconcurrerende brancheclubs in ons kleine landje glimlachend aan.

Zou het niet veel verstandiger zijn om gezamenlijk te werken aan één platform voor het woningaanbod, het bedrijfsmatig vastgoed – en wellicht in de toekomst ook één platform voor recreatief- en agrarisch vastgoed? Een platform waaraan de drie brancheorganisaties deelnemen op basis van gelijkwaardigheid? Onze klanten begrijpen niets van al die onderlinge discussies, maar tegelijkertijd houden ze niet van 'gedoe'. Ze willen de zekerheid dat hun belangen worden vertegenwoordigd door een professionele, betrouwbare makelaar/taxateur.

Nederland is te klein voor discussies over eerste- en tweederangs makelaars. Op naar een echt professionele vastgoedmarkt met één aanbodsites waar iedereen gelijk wordt behandeld en waarmee iedereen zijn voordeel kan doen!



Ing. Siep Roelfzema,  
voorzitter sectie  
Bedrijfsmatig Vastgoed

# DUURZAAM VASTGOED;

*“Om echt te veranderen richting duurzaamheid, is een crisis nodig”*

*Een duurzaam gebouw, dat energiezuinig is en een minimum aan CO<sub>2</sub> uitstoot; dat ligt vast heel goed in de markt. Zo'n pand levert ook voordelen op voor de eigenaar, want het is veel beter verhuurbaar. Bovendien staan duurzame kantoorgebouwen korter leeg, zijn de exploitatiekosten lager en is de levensduur van het gebouw langer. Die aannames zijn heel gebruikelijk in de wereld van het bedrijfsmatig vastgoed. Maar kloppen ze ook? Prof. ir. Hans de Jonge, hoogleraar Real Estate aan de TU Delft en directievoorzitter van de Brink Groep, helpt Nederland uit de droom.*

“Uit een onderzoek dat wij in mei 2011 hebben uitgevoerd, blijkt dat gebouwen met een hoog energielabel inderdaad een hogere huur opleveren. Alleen: het verschil bedraagt slechts enkele euro's. En als het om levensduur gaat; daar weten we nog helemaal niets van. Dat 'groene' gebouwen korter leeg zouden staan, blijkt nergens uit. En als het om de exploitatie en de financiering gaat, moet je natuurlijk verschil maken in eigenaar en gebruiker. De eigenaar (veelal een belegger) ziet het voordeel van energiebesparende maatregelen niet; de gebruiker wél. Dat maakt eigenaren/beleggers vanzelfsprekend nogal terughoudend. Er zijn momenteel pas twee Nederlandse pensioenfondsen die aangeven alleen te willen beleggen in duurzaam vastgoed.”

Heldere taal van De Jonge. “De problemen waarmee we nu geconfronteerd worden, zijn in feite al zo'n 70 jaar geleden ontstaan. Toen zijn gebouwen financiële producten geworden in plaats van accommodaties voor ondernemers. Dat heeft een hele tijd goed gewerkt, maar inmiddels zijn we hard met onze neus op de feiten gedrukt: investeerders kijken alleen naar het aanvangsrendement, hebben geen langetermijnvisie en al helemaal geen oog voor datgene wat er in het gebouw gebeurt.”



*Prof. ir. De Jonge: “Investeerders kijken alleen naar het aanvangsrendement, hebben geen langetermijnvisie en al helemaal geen oog voor datgene wat er in het gebouw gebeurt”*

## DE BESTAANDE VOORRAAD

De Jonge stelt dat het grootste effect van verduurzaming zit in de bestaande voorraad, maar dat het niet mee zal vallen om investeerders en eindgebruikers te overtuigen van de voordelen van duurzaamheid. “In het topseg-

ment van de markt zitten bedrijven met zware doelstellingen op het gebied van maatschappijverantwoord ondernemen. Zij willen duurzame huisvesting en zijn bereid daarvoor te betalen. Daarnaast zie je een grote groep MKB-bedrijven die gezamenlijk een enorm volume huurt, maar waar duurzaamheid vaak nog geen issue is. Een gebruiker die moet concurreren in een keiharde markt, zegt: ‘Bekijk het maar met je duurzaamheid, ik ga in tweede- of derde-rangs kantoren zitten tegen de allerlaagste huur’. Huurders zijn waarschijnlijk pas tot



# GOED VERHUURD?

ander gedrag te bewegen als de energieprijzen zo hoog zijn, dat er een automatisch omslagpunt ontstaat. Om te veranderen is er een crisis nodig. Innovaties breken namelijk vooral door in tijden van economische recessie.”

## GREEN LEASE

De Jonge wijst de eindgebruiker aan als een essentiële speler: “Zonder eindgebruiker is er geen cashflow en geen belegging. We moeten onze vraagtekens zetten bij de rol van de beleggers. Nu het slecht gaat met de markt, doen de wensen van de gebruikers er ineens toe.

de huurder doet zijn best om het ‘groene gebouw’ zo duurzaam mogelijk te gebruiken. De verdeling van de kosten, de opbrengsten en de risico’s worden opgenomen in het huurcontract, en zowel de huurder als de verhuurder worden geprikkeld om zich in te zetten voor een duurzaam gebruik van het gebouw.

## ESCO’s

Kees Verspui, manager business development bij Johnson Controls Energy Solutions: “Gebruikers hebben veel ideeën als het gaat om energiebesparing, maar geen



## PLATFORM DUURZAME HUISVESTING

Sinds 10 februari 2011 kent Nederland een Platform Duurzame Huisvesting. De platformleden hebben getekend voor het integreren van duurzaamheid in hun eigen organisatie. Daarnaast activeren zij hun achterban door oplossingen aan te dragen en instrumenten te ontwikkelen die ondersteunen en verduidelijken geven bij de verduurzaming van de huisvestingsketen. Alle leden benadrukken dat samenwerking in de keten cruciaal is. Alleen dan kan de sector een echte slag slaan in verduurzaming.

## ESCO’s

Energy Service Companies (ESCO’s) zouden in veel gevallen dé oplossing zijn voor verduurzaming van vastgoed. Een ESCo neemt de aanleg, het onderhoud en het beheer van (klimaat)installaties van gebouwen over op basis van een prestatiecontract. De gebouweigenaar krijgt de garantie dat het gebouw beter presteert op energie- en milieugebied. Desgewenst financiert ESCo het project. In landen als Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn ESCo’s al heel gebruikelijk. Nederland volgt langzaam.

Uit het verleden weten we dat als het goed gaat, de gebruiker weer uit beeld verdwijnt.”

Een belangrijke rol bij het op één lijn krijgen van investeerders en eindgebruikers, lijkt te zijn weggelegd voor Green Lease. Daarbij gaat het erom dat er goede afspraken worden gemaakt tussen beide partijen: de investeerder zorgt bijvoorbeeld voor energiezuinige verlichting; de gebruiker zal geen energieverslindende kopieerapparatuur gebruiken. De verhuurder verplicht zich tot optimale inregeling van technische installaties;

geld voor de benodigde investeringen. Als ESCo geven wij een besparingsgarantie en we melden ook wat de terugverdientijd is. Die is veelal korter dan men denkt, terwijl de energiekosten veelal rond de 40% lager uitvallen.

Een indrukwekkend voorbeeld: het Empire State Building in New York was tot voor kort een energieslurpend gebouw. Nu staat het – dankzij de ESCo van Johnson – in de Top-10 van meest energiezuinige gebouwen ter wereld!” ■

Tekst: Carola Peters

# VBO MAKELAAR EN PARARIUS HEBBEN ELKAAR GEVONDEN

*Aan alle VBO-leden, die geen gebruik maken van een Pararius-abonnement, wordt binnenkort twee maanden gratis toegang geboden tot het grootste platform voor huurwoningen in Nederland. Deze kennismakingsperiode moet er voor zorgen dat zoveel mogelijk VBO-leden de kracht van Pararius ervaren als het gaat om woningverhuur.*

Volgens Jasper de Groot, algemeen directeur van Pararius, maakten nog nooit zoveel makelaars gebruik van het platform. “Wij zien onder makelaars een duidelijke verbreding van de focus. Voorheen was deze veelal enkel en alleen gericht op verkoop, maar nu meer en meer ook op verhuur. Logisch, huren wordt steeds aantrekkelijker nu het verkrijgen van een hypotheek steeds lastiger blijkt en men risico loopt op prijsdaling. Omdat verhuur een aangelegenheid is waar wettelijk veel bij komt kijken is er altijd behoefte aan de specialistische kennis van een makelaar. Voor de makelaar is verhuur een interessant segment want het vereist veelal minder administratieve handelingen dan bij verkoop het geval is en de transactie komt veel sneller tot stand. De switch kan dus snel worden gemaakt en financiële resultaten volgen snel. De courtage

is lager dan bij verkoop, maar minder courtage bij verhuur is nog altijd beter dan helemaal niets. Bovendien is verhuur voor eigenaren die hun woning niet verkocht krijgen een uitkomst. De makelaar die hen hierbij helpt, verliest zijn opdrachtgever niet uit het oog. Sterker nog, die verkoop volgt later alsnog wel.

Juist voor de makelaars die af en toe een woning verhuren is Pararius zeer toegankelijk. Zij zijn niet gebonden aan een abonnement en kunnen door het inkopen van een tegoed toch gebruik maken van al onze diensten. Deze flexibiliteit past perfect in het plaatje van VBO Makelaar. Zij signaleren eenzelfde trend op de markt voor woningverhuur en willen de leden hierbij de juiste handvatten aanreiken.

Voor VBO Makelaar zijn wij een stapje verder gegaan. Normaal gesproken moet een makelaar een tegoed inkopen met een minimale afname van vijf huurwoningen. Dit kost € 100,-. VBO-leden zijn niet aan dit minimum gebonden. Via de Venum software mogen zij een enkele huurwoning al voor € 12,50 publiceren. De facturatie volgt pas achteraf. Elke woning mag op Pararius blijven staan totdat deze is verhuurd.

Er is al een aantal VBO-leden dat middels een abonnement gebruik maakt van Pararius. Dit zijn voornamelijk de makelaars die veel huurwoningen in portefeuille hebben en de voordelen van Pararius kennen. Het is belangrijk dat ook de VBO-leden die nog geen gebruik maken van Pararius kennis maken met deze voordelen.

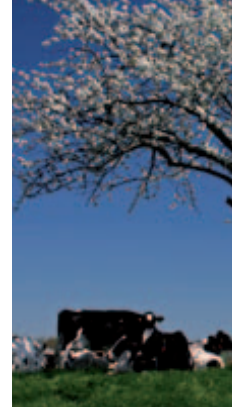
## ENORME GROEI

Het klinkt gek, gezien de huidige situatie in de woningmarkt, maar de afgelopen twee jaar zijn geweldig geweest voor Pararius. We hebben een enorme groei doorgemaakt. Het aantal abonnees is fenomenaal gestegen, mede dankzij de situatie op de markt voor koopwoningen. Onze bezoekersaantallen liggen rond de 800.000 per maand en dat is ongekend hoog voor een website met alleen huur-aanbod. Wij zijn erg blij met de samenwerking met VBO Makelaar en wij zullen ons stinkende best doen om deze samenwerking voor hen tot een groot succes te maken. Ons team van accountmanagers en programmeurs staat bekend om hun adequate aanpak waardoor vragen snel worden beantwoord en Pararius staat garant voor veel traffic en goede leads. Het is nu tijd voor alle VBO-leden om dit te ervaren.”

**pararius.com**  
Opening Doors



# SCHAALVERGROTING IN DE LANDBOUW: ONOMKEERBARE TREND



Al een aantal jaren is schaalvergroting hét motto van de agrarische sector. Die trend zet ook nu onverminderd door. De verandering in het gebruik van de productiefactoren grond, kapitaal en arbeid moet leiden tot lagere productiekosten en hogere opbrengsten. Specialisatie in één bepaalde bedrijfstak is ook aan de orde van de dag. Op zich is dat niets nieuws: het vroegere gezinsbedrijf van de jaren 80 en 90 van de vorige eeuw was ook veelal gespecialiseerd in een van de bedrijfstakken akkerbouw, intensieve veehouderij, melkveehouderij en glastuinbouw.

**M**et name in de intensieve veehouderij en in de glastuinbouw heeft de laatste 10 à 20 jaar een explosieve groei plaatsgevonden in het aantal eenheden. En momenteel zien we die schaalvergroting ook in de melkveehouderij. Natuurlijk is schaalvergroting ook in andere bedrijfstakken dan de landbouw een veel voorkomend verschijnsel. Met echter een belangrijk verschil: de factor 'grond' speelt in die bedrijfstakken als productiefactor nauwelijks een rol.

Zo nu en dan wordt de vraag gesteld in hoeverre schaalvergroting een economische noodzaak is. Als we onze concurrentiepositie op peil willen houden, kunnen we echter niet om schaalvergroting heen. De overheid weet dat: zij liet zich in het verleden dan ook niet onbetuigd als het ging om stimulering van een hogere landbouwproductie en/of -export. Kleinschalige bedrijven werden gestimuleerd om te groeien. Investeringsubsidies werden ruimhartig verstrekt. Ook zagen we rentesubsidies, WIR-premies, vervroegde afschrijvingen, Mia en Vamil e.d. Mede door die verstrekkingen werd schaalvergroting een bekende en succesvolle keuze. De boer werd manager en schaalvergroting leidde tot een andere bedrijfsvoering. De manager regelt, registreert, neemt investeringsbeslissingen, is verantwoordelijk voor het personeelsbeleid, verhoogt zijn eigen kennis en huurt specialisten in.

## Boer of MKB'er?

De ondernemers in de landbouw lijken steeds meer op ondernemers in het MKB. Er ontstaan andere (fiscale)

bedrijfsvormen en – mogelijk op termijn – ook andere waarderingsmethodieken.

Verbreding, diversificatie en verduurzaming komen steeds meer voor. Een aantal landbouwers kiest voor onorthodoxe overlevingsstrategieën. Zo zien we steeds meer boeren streekeigen producten verkopen; al dan niet op biologische basis. Anderen leggen zich toe op recreatie en natuurbeheer. Maar voorlopig lijkt het er niet op dat deze alternatieven de voornaamste bedrijfsstrategie in de landbouw gaan vormen.

Het ziet er naar uit dat alle productierechten in de landbouw in 2015 zullen verdwijnen. Dat leidt onvermijdelijk tot nog meer schaalvergroting. Met alle gevolgen voor de kleine bedrijven die daardoor weinig kans op overleven hebben.

De trends van diversiteit en grootschaligheid stellen ook eisen aan de makelaar/taxateur. Die zal – net als zijn klanten – moeten groeien als het gaat om kennis en kunde. Ook hier geldt in toenemende mate dat stilstand achteruitgang betekent. De sectie Agrarisch Vastgoed van VBO Makelaar is dan ook zeer actief op het gebied van kennisvergroting bij haar leden. Permanente educatie is immers in deze sector een must, evenals cursussen op grond- en fiscaal gebied. Onze kennis moet een meerwaarde bieden voor de – ook steeds beter opgeleide – agrarisch manager. Zo helpen we hem – of haar – om een gezonde toekomst tegemoet te gaan.



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

Ook in de naaste toekomst zal Funda onverslaanbaar zijn. De marktdominantie is zo sterk dat concurrenten alleen in de marge een rol kunnen spelen. De NMa heeft in de marktscan Woningmakelaardij onderzoek gedaan naar de concurrentiedruk vanuit de

*Rob Mulder, directeur Strategie en Belangenbehartiging VEH*

## VERVOLG OP MARKTSCAN ONVERMIJDELIJK

*Directeur Rob Mulder van de Vereniging Eigen Huis (VEH) schaart zich volledig achter de conclusies van de NMa.*

### *Wat vindt u van de conclusies van de NMa?*

“Funda is zo belangrijk voor consumenten dat de NVM de eigen makelaars niet langer zou moeten voorttrekken. Ook voor de makelaars is het onverkooptbaar dat er met twee maten wordt gemeten. Mededingingsregels zijn er niet voor niets. Het is een uitstekende site en de NVM heeft er veel in geïnvesteerd. Maar als de mededinging geweld wordt aangedaan, is dat in het nadeel van de consument. De mededingingswetgeving en de NMa zijn juist daarvoor in het leven geroepen. Funda heeft een zo dominante positie dat de consument er eigenlijk niet omheen kan. Huizenkopers krijgen nu een soort verwrongen beeld van het aanbod. En verkopers worden bijna gedwongen om met een NVM-makelaar in zee te gaan. Dat kan best een goede makelaar zijn, maar als de makelaars van VBO Makelaar en VastgoedPRO hun aanbod op dezelfde manier kunnen etaleren, wordt de concurrentie wel eerlijker. Ook Microsoft had op een gegeven moment zo'n dominante positie dat de Europese Commissie ingreep. Je kunt dan zeggen: 'die boetes zijn niet eerlijk, want ze hebben de wereld een groot plezier gedaan door al die software te maken'. Maar de consument moet wel kunnen kiezen.”

### *In een recente column zei u ongeveer hetzelfde. Wat waren de reacties?*

“De meeste mensen zijn het met ons eens, maar er kwamen ook reacties – met name van de NVM-makelaars – die zeggen: 'dat valt toch best mee. Als je een beetje doorscrollt, kom je vanzelf bij het aanbod van andere makelaars.' Maar dat begrijp ik niet goed. Want als het toch niks uitmaakt, waarom doe je het dan? Waarom zou je een bepaalde groep dan helemaal achteraan zetten? Het heeft veel weg van een hardloepwedstrijd waar de NVM-makelaars zich bij de startstreep verzamelen, terwijl je achteraan in de verte nog net wat VBO-ers en VastgoedPRO's kunt zien. Voor de consument zal die toegevoegde waarde straks toch meer moeten bevatten dan de toegang tot een website. Dat heeft te maken met de bekendheid met de markt, met de lokale situatie en dat soort zaken. Ik hoop niet dat de NVM-makelaars zich door die gemakkelijke toegang tot Funda een beetje in slaap laten susen. Want de concurrentiestrijd zal alleen maar verhevigen. Dan helpt het niet als je gewend ben om achterover te leunen. Iedereen zal dan die extra kilometers moeten lopen.”

### *Wat moet er nu gebeuren?*

“Deze marktscan zal niet zomaar in een la verdwijnen. Als NVM en Funda niet in actie komen, is het onvermijdelijk dat er een vervolg komt. De NMa zal iets moeten doen. Blaffende honden mogen misschien niet bijten, maar dat gaat denk ik niet op voor de NMa. Maar mocht het nodig zijn, zullen wij hen daartoe zeker aanspreken.”



Dr. Rob J. Mulder (46) is sinds februari 2010 directeur Strategie en Belangenbehartiging bij Vereniging Eigen Huis (VEH). Hij is vanaf 2004 plaatsvervangend secretaris van de Wetenschappelijke Raad voor het Regeringsbeleid geweest. Daarvoor was hij onder meer raadsadviseur van de minister-president en economisch adviseur op het Ministerie van Buitenlandse Zaken.

vraag- en aanbodzijde van deze markt en de invloed van woningsites op de concurrentie tussen makelaars. De NMa stelt dat alle makelaars die Funda toelaat, op eenzelfde manier moeten worden behandeld. De vraag is nu: zal dat ook gaan gebeuren?

*Hoogleraar mededingingsrecht  
Jean-Paul van Marissing*

## NMA KAN HET HIER NIET BIJ LATEN

*De conclusies van de Marktscan Makelaardij zijn volgens Prof. dr. Jean-Paul van Marissing zo duidelijk dat NVM en Funda uiteindelijk toch overstag zullen gaan.*

*Wat vindt u van de marktscan Woningmakelaardij?*

“De methode van werken is vergelijkbaar met die van de Europese Commissie. Die maakte bijvoorbeeld in 2007 een marktscan van de energiesector. Met als resultaat dat de beheerders van netwerken een aantal jaren later verplicht zijn om dat netwerk open te stellen voor leveranciers van energie. Dat werkt beter dan dat de NMa op basis van een klacht moet gaan handelen. Het voordeel is dat de NMa nu een duidelijk beeld heeft over de makelaarsmarkt en hoe deze in elkaar steekt. De conclusies van de marktscan zijn scherp en duidelijk geformuleerd. Niet-NVM-makelaars hebben sinds 2009 toegang tot Funda, maar er is geen sprake van een gelijke behandeling. NVM-makelaars hebben een voorkeurspositie. Niet-NVM-makelaars ondervinden daar nadeel van.”

*Het is nog niet duidelijk of de NMa bereid is daar een vervolg aan te geven. Hoe moet het nu verder?*

“De NMa zal uiteraard een afweging moeten maken. Maar de conclusies in de scan zijn duidelijk. De NMa beveelt zelfs aan om Funda op afstand van de NVM te zetten. De reactie van de NVM vind ik heel begrijpelijk. Zij hebben er in geïnvesteerd. Waarom zouden ze toegeven? Zo gaat het meestal in dit soort processen. De betrokkenen zeggen in eerste instantie: we zijn het er niet mee eens of jullie zien het allemaal veel te zwaar in. Maar de NMa kan het, vind ik zelf, hierbij niet laten. Of de NMa zegt richting NVM: dit zijn de bevindingen van ons onderzoek en er zal dus iets moeten gebeuren. En als jullie helemaal niks doen, dan kunnen we een echt onderzoek gaan instellen. En dat gaat verder dan een marktverkenning. Ze zouden zelfs bij de NVM een inval kunnen doen.”

*Heeft het ook zin als makelaars een klacht indienen?*

“Dat kan heel eenvoudig, zeker op basis van deze marktscan. Ze hoeven niet meer te doen dan hun ervaring op papier te zetten. Mijn woningaanbod wordt minder preferent behandeld, enzovoort. Maar zo'n onderzoek instellen, is voor de NMa best wel een heel gedoe. Daar zijn ze zo een paar maanden mee bezig. Maar als er laten we zeggen de komende zes maanden niets gebeurt, zou ik als belanghebbende zeker iets gaan doen. Ik zou daar niet mee blijven wachten. Maar ik kan me eerlijk gezegd moeilijk voorstellen dat de NMa na deze marktscan helemaal niets zou doen. Het lijkt me dat ze op zijn minst in gesprek zullen gaan met NVM en Funda. En waarschijnlijk is er al zo'n gesprek gaande. Als er overeenstemming komt, is daarmee de zaak af.” ■



Prof. dr. Jean-Paul van Marissing, hoogleraar aan Webster University (grootste Graduate Business School in de VS) te Leiden, geldt als een autoriteit op het gebied van (Europees) mededingingsrecht. Hij publiceerde onder meer het Praktijkboek Mededingingsrecht (2009) en 'De NMa in actie: de praktijk van de Nederlandse Mededingingsautoriteit' (2001).

Tekst: Robert van Til

Beeld: Bernd Bohm, Webster University

# “MEER KLANTWAARDE DAN WONINGWAARDE”

*Op vier-vier 2008 startte Tim Schaap in Maastricht met TIM Vastgoed. Hij koos juist die datum, om de start van zijn onderneming te 'vieren'. Maar de slingers konden kort daarna weer even in de kast. De crisis barstte in volle hevigheid los. Het werd bijsturen, de strategie aanscherpen. EN DUS: terug naar de core business: 'Wonen weer leuk maken.'*



**D**e karakteristieke Limburgse tongval is bij Tim Schaap ver te zoeken. “We wonen inmiddels 10 jaar in Maastricht. We verhuisden vanuit het Gooi omdat ik voor een internationaal telecomconcern ging werken. In 2003 stapte ik over naar de woningmakelaardij, in eerste instantie als zelfstandige onder de paraplu van een wereldwijde franchiseorganisatie. Ondanks succesvolle jaren lonkte het runnen van een geheel zelfstandig kantoor: eigen identiteit, niet meer hoeven te werken binnen een constellatie waar anderen al van alles voor je bepaald hebben. Die sprong waagde ik in 2008. Ik koos voor een franchiseformule waarbij er diverse makelaars

onder mijn bedrijfsnaam actief waren. De crisis floot me terug. Het was allemaal te omslachtig, te veel formules en te weinig tijd voor het directe contact met de klant, te veel bezig met bijzaken. Dus ging ik ‘back to the basics’. Weer terug naar de kern: “wat wil de klant en hoe sluit ik mijn dienstverlening daar het best op aan?”

#### **SURFEN OP HET INTERNET**

“De core business van een makelaar is naar mijn idee: mensen enthousiast maken. Iets bij ze losmaken. Dat is de basisgedachte achter alles wat ik doe. Dat betekent dat ik me zo goed mogelijk inleef in en verbind met de klant.

Zo worden alle marketingproducten en diensten op maat aangeboden, aangepast aan het object en aan de wensen en mogelijkheden van de klant. Op alle mogelijke manieren 'Top of Mind' blijven. Daarom heb ik heel veel energie gestoken in onder meer mijn online presentatie. Om te beginnen zocht ik een huisstijl die anders-dan-anders is, onderscheidend en uitnodigend.

Vervolgens zie je op onze website niet alleen maar huizen en nog eens huizen. Je ziet ook Twitterfeeds, actueel nieuws uit de sector en het werkgebied, koppelingen met sociale media als Facebook en LinkedIn. Sitetraffic genereer ik met Google AdWords en ik stuur steeds bij op basis van Google Analytics. In deze tijden heb je meer nodig dan alleen een raampresentatie in de winkelstraat. Je moet werken aan een A1-locatie op internet, want daar zoeken de kopers en verkopers van nu."

#### INZOOMEN

Tim Schaap gelooft heilig in de strategie van inzoomen en fijnmazige dienstverlening. "Als makelaar kun je feitelijk twee dingen doen: je werkgebied zo groot mogelijk maken, of juist heel goed richten. Dat eerste zie je naar mijn smaak nog te vaak. Ik houd er niet van om klanten te lokken en opdrachten te vergaren door hun huis tegen een te hoge - en dus onverkooptbare - prijs in de markt te zetten.

Ik benader het wezenlijk anders. Zo doe ik bijvoorbeeld aan wijkspecialisatie. Ik weet vrijwel alles van een werkgebied waarin zo'n 3.000 woningen staan. Ik zoek het liever in de diepte dan in de breedte. Een ander voorbeeld. Hier in Zuid-Limburg zijn veel van die mooie traditionele vakwerkhuisen. Dat vereist speciale taxatie-expertise, dus dat heb ik opgepakt. Ik lanceer speciaal voor dat product eerdaags een nieuwe website. Nog een voorbeeld. We hebben in Zuid-Limburg relatief veel expats. Voor hen kan en wil ik als makelaar veel meer betekenen. Er moet voor hen veel meer geregeld worden dan alleen het aankopen van een woning, denk aan inschrijven bij de gemeente, scholen en sportverenigingen, ook dat maakt deel uit van onze aankoop- en verkoopbemiddeling. Ik bied dus bij een woning ook de sociale integratie. Buiten de kaders denken. Dat moet en doe ik nu meer dan ooit."

#### NIEUWE NETWERKEN

"De makelaar-van-de-toekomst", zo verwacht Tim Schaap, "werkt veel meer als onderdeel van grotere netwerken, een sociale ecologie. Niet meer alles zelf willen doen. Maar wel: andere specialisten opzoeken. En samen meer te bieden hebben. Waarom zou ik mijn energie steken in het opstellen van een contract als iemand mij dat specifieke deel uithanden kan nemen? Ook de boekhouding en admini-

stratie worden gedeeltelijk uitbesteed aan een partner." Eén van die partners is zowel letterlijk als figuurlijk Tim's partner: zijn vrouw Fynanda. Zij ondersteunt op kantoor maar is daarnaast ook als zelfstandig ondernemer actief: zij verzorgt de verkoopstyling en fotografie van onder meer het aanbod bij TIM Vastgoed. Daardoor is de woningpresentatie aanmerkelijk verbeterd en zijn kandidaten sneller enthousiast om te komen kijken.

*"De makelaar-van-de-toekomst werkt veel meer als onderdeel van grotere netwerken. Niet alles zelf willen doen maar samenwerking met andere specialisten opzoeken"*

En zo zijn er meer goede ideeën met toegevoegde waarde, bijvoorbeeld de 'HuisZorg bij TIM'. Ook daarbij werken we samen met andere vakmensen: schilders, timmerlieden, tuiniers, schoorsteenvegers, noem maar op. Hiermee bieden we mensen op maandelijkse contractbasis een compleet zorgpakket, gericht op het huis. Jaarlijks wordt je schoorsteen geveegd. Houtwerk wordt periodiek onderhouden etc. Kortom, je weet zeker dat je huis in top-conditie blijft. Zonder dat je zelf ergens omkijken naar hebt. Bijvoorbeeld voor ouderen is dat een geweldige extra service, waardoor ze langer in hun woning kunnen blijven wonen en uiteindelijk voor ons kiezen als ze hun woning gaan verkopen. Ook voor (potentiële) kopers is dit interessant. Je koopt iets wat vervolgens ook z'n waarde blijft behouden, zonder de rompslomp van het onderhouden. Dat vind ik nou makelaardij-van-de-toekomst. Steeds meer denken vanuit dat soort concepten. Samen met anderen meer te bieden hebben, waardoor het wonen weer leuk wordt." ■

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: TIM Vastgoed

#### DE MAKELAAR 3.0

- Concrete toegevoegde waarde leveren;
- Goede online presentatie en vindbaarheid;
- Maak gebruik van Google Adwords en -Analytics;
- Fijnmazige dienstverlening;
- Meer bieden dan alleen de stenen;
- Zoek andere specialisten op om mee samen te werken.





**Ga voor  
zekerheid!**

**Kies voor het SCVM keurmerk!**

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



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





## DE N VAN NHG

De NHG is bedoeld voor mensen met een laag inkomen die de financiering van een woning niet rond krijgen: zonder NHG geen eigenwoning. Echter, op dit moment wordt 70% van de nieuwe hypotheek tot 3,5 ton met behulp van deze staatsgarantie verstrekt. Dit geeft aan dat veel mensen gebruik maken van staatssteun terwijl de regeling hiervoor niet bedoeld is. Het is jammer dat Minister Spies niets van hervormingen wil weten.

**W**e zijn het erover eens: zodra koopstarters gaan kopen, dan trekt de woningmarkt weer aan. Dat komt omdat Nederland een doorstroommarkt is, de starter koopt een goedkope woning en dat geeft ruimte aan het huishouden in die goedkope woning om een duurdere woning te kopen. En zo ontstaat een verhuisketen. Starters zijn daarin essentieel. Zij zorgen ervoor dat de verhuisketen op gang komt. Vandaar dat woningmarktbeleid vaak gericht is op de starter en doorstroming. Niet in onze buurlanden; zowel in België als in Duitsland koopt men slechts eenmaal in het leven een huis. Wij zijn echter doorstromers.

De NHG is een instrument om Nieuwkomers op de koopwoningmarkt te ondersteunen. Tenminste, dat was het vroeger, maar dat is nu niet meer zo. De N staat voor Nationaal en niet voor Nieuwkomer, volgens Minister Spies. Dat standpunt verdedigde zij eind mei tijdens het vragenuurtje in de Tweede Kamer nadat het Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) een proefballonnetje had opgelaten. WEW wilde weer terug naar haar bestaansgrond en garanties verstrekken voor 'mensen met een laag inkomen die voor het eerst een huis kopen'. Liesbeth Spies bleek onaangenaam verrast en prikte het ballonnetje door. Dat ging met een flinke knal; ze stond niet alleen. Ze noemde de plannen 'ontijdig en onverstandig'. VVD bleek voor brede staatssteun te zijn en de PvdA voor bevordering van de bezitsvorming voor lagere inkomensgroepen. Maar het is duidelijk dat met een marktaandeel van 70% dit sociale argument niet meer op gaat.

Maar er is meer aan de hand met de NHG. Het garantiebedrag voor koopwoningen stijgt spectaculair van

98 miljard in 2008 naar 141 miljard euro eind 2011. Daartegenover staat een WEW-buffer van 730 miljoen om verliezen op te vangen, slechts 0,5% van de gegarandeerde hypotheekschuld. Tegelijkertijd staat het Rijk voor 88 miljard euro garant voor huurwoningen. Opgeteld dus 229 miljard euro overheids garanties. Om de enormiteit van het bedrag aan te geven: de Nederlandse garantiestelling in het zo heftig bediscussieerde Europese noodfonds (ESFS) bedraagt slechts 98 miljard euro. Door dergelijke garanties loopt de overheid een aanzienlijk budgettaire risico dat gevolgen kan hebben voor de prima budgettaire reputatie van Nederland op financiële markten. Het is goed om de gegarandeerde overheids garanties terug te dringen.

Het idee om NHG te verstrekken voor koopstarters met een laag inkomen heeft mijn steun. En WEW wilde meer, namelijk hypotheek garanderen met een LTV van 106%, 6% meer dan in het Lenteakkoord is afgesproken. Dat is goed voor de woningmarkt, want die moet het juist hebben van een extra ondersteuning van Nieuwkomers ten opzichte van doorstromers. Blijkbaar heeft de markt een extra steuntje in de rug nodig. De overheid moet NHG gericht inzetten daar waar de markt het niet zelf kan oplossen.



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



**Rabobank**

**HOOFD- EN EINDREDACTIE**

Patricia Dieben, patricia.dieben@vbo.nl

**ADVERTENTIEACQUISITIE**

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

**AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE**

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

**BEELDMATERIAAL**

Bernd Bohm, Sicco van Grieken, KCAF, ing. A. van Wensen, Roger Wouters

**COVER**

Bernd Bohm

**PREPRESS EN DRUK**

Nadorp Druk Poeldijk, www.nadorpdruk.nl

**REDACTIEADRES**

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

'Vastgoed Adviseur' is een uitgave van VBO Makelaar. Voor oplagecijfers, abonnementen, advertentietarieven, verschijningsdata en dergelijke ver- wijzen wij u naar www.vbomakelaar.nl.

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

ISSN: 1384-7635



V N O N C W

**ACHTER DE VOORKANT**



**VERENIGING EIGEN HUIS, AMERSFOORT**

Het kantoorpand van VEH is ontworpen door Van Veersen Architectuur. De bouw werd begeleid door bbn adviseurs. Het gebouw kenmerkt zich door de markante witte verticale gevelpartijen. De bouw is in twee delen tot stand gekomen. Het vierkante witte hoofdgebouw is opgeleverd in 1993. Het met rode baksteen opgetrokken bijgebouw is in 2003 opgeleverd. De beide gebouwen worden verbonden met een luchtbrug. Totaal is er een kantooroppervlakte van 9.328 m². De uit twee lagen bestaande open betonnen parkeerbak biedt ruimte aan 159 parkeerplekken.

Vereniging Eigen Huis komt op voor de belangen van iedereen die een eigen woning bezit. Dat doet zij enerzijds door een voortdurende lobby bij overheden en marktpartijen om zaken voor eigenwoningbezitters goed te regelen en anderzijds door relevante diensten en producten aan te bieden aan haar 690.000 leden.

In totaal werken circa 200 mensen bij de Vereniging, waaronder 60 telefonische adviseurs (juridisch, bouwkundig, fiscaal en financieel). Daarnaast zijn er 140 aangesloten bouwkundige adviseurs.

**hagenaarreclame**  
opvallend belfor

**VOOR EEN PROFESSIONELE UITSTRALING**  
VAN ONTWERP TOT DE MIT PRODUCTIE EN MONTAGE

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

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

**WAT WE ALLEMAAL, DOEN? EEN PAAR VOORDELEN**

- HAUSIN MEKKE** (Marketing & Sales)
- Menu's & Eten** (73-5016000)
- Auto's** (Leasing)
- Overname**
- Decoratie**
- Verhuur**

Hagenaar Reclame B.V. • Leystraat 61 • 3304 AP Sliedrecht (NL) • T +31 (0)184-417985 • www.hagenaarreclame.nl

# ONDERHANDS.NL

*Onderhands.nl is een initiatief van Pieter van der Meyde en Bard Haverkamp, beide sinds 2005 als makelaar opererend in de regio Amsterdam. Zij hebben een landelijk opererende makelaarsorganisatie die is aangesloten bij VBO Makelaar.*

**Z**oals de bedrijfsnaam al doet vermoeden, is Onderhands.nl actief in de onderhandse verkoop van woningen en is zij gespecialiseerd in het zogenaamde pre-executietraject.

## DE DOELSTELLING:

Het voorkomen van verkoop van woningen middels executieveilingen en het realiseren van een spoedige (onderhandse) verkoop tegen een gunstige verkoopprijs met maximale beperking van financiële schade voor zowel de huiseigenaar als de hypotheekverstrekker.

Haverkamp en Van der Meyde kiezen bewust voor het verkopen van woningen onder reguliere markt- en verkoopomstandigheden, en niet via bijvoorbeeld een online (pre-)executieveiling. Een consument koopt een woning doorgaans niet online of op een executieveiling in aanwezigheid van handelaren en professionals.

Woningen worden optimaal gepresenteerd met behulp van uitnodigende foto's en pakkende aanbiedingsteksten en er zijn ruime bezichtigingsmogelijkheden. Ook is het bij verkoop van een woning via Onderhands.nl mogelijk voor kopers om een reële leveringstermijn overeen te komen en kan er bijvoorbeeld worden aangekocht onder voorbehoud van financiering.

De praktijk wijst uit dat de bovenstaande werkwijze leidt tot een aanzienlijk hogere verkoopopbrengst dan bij verkoop middels (pre-)executieveilingen. De redenen hiervoor zijn talrijk. Als één van de belangrijkste en vaak onderbelichte redenen noemen Haverkamp en Van der Meyde het emotionele aspect bij zowel kopers als de betrokken huiseigenaren.

Een woning aankopen is een complexe en beladen gebeurtenis, zeker in deze tijd. Kandidaat kopers zijn dan ook erg terughoudend wat betreft het aankopen van een woning op een (pre-)executieveiling. Daarnaast spelen de betrokken huiseigenaren in de onderhandse verkoop een cruciale rol. Zonder hun medewerking wordt de verkoop ernstig bemoeilijkt, wat onherroepelijk zal resulteren in een tegenvallende opbrengst bij verkoop.



*V.l.n.r. Pieter van der Meyde en Bard Haverkamp*


Onderhands.nl biedt afdelingen Bijzonder Beheer een totaaloplossing voor onderhandse verkoop in het pre-executietraject. Dankzij intensieve samenwerking met leden van VBO Makelaar wordt een landelijke dekking en maximale deskundigheid gegarandeerd.

De website van Onderhands.nl is zorgvuldig geoptimaliseerd voor Google en is de enige website in Nederland waar het pre-executie woningaanbod samenkomt. Makelaars kunnen ook rechtstreeks hun actuele pre-executie woningaanbod op de website plaatsen van Onderhands.nl tegen aantrekkelijke condities.

Bard Haverkamp en Pieter van der Meyde vertellen u graag meer over de dienstverlening van Onderhands.nl.



1e Goudsbloemdwarstraat 15A-2  
1015 JV Amsterdam  
Telefoon: 020 – 777 00 53  
Fax: 020 – 364 26 22  
E-mail: info@onderhands.nl  
Internet: www.onderhands.nl



## 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](http://www.rnhb.nl) - [info@rnhb.nl](mailto:info@rnhb.nl)