



VASTGOED ADVISEUR



**SEO-directeur Barbara Baarsma:
“Funda misbruikt machtspositie”**

**Makelaars vragen politiek om maatwerk in
woningfinanciering**

**JLL-topman Querton ziet genoeg mogelijkheden voor
Nederlandse vastgoedmarkt**

Tweeluik – Experts over begrip ‘Marktwaaarde’

De serieuze verhuurmakelaar is zeer alert op huurfraude



**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



6



SEO-DIRECTEUR BARBARA BAARSMA: “FUNDA MISBRUIKT MACHTSPOSITIE”

16



FINANCIERINGSPROBLEMEN OPLOSSEN? DE OVERHEID MOET DE REGISSEURSTAAK OPPAKKEN!

22



MAKELAARS VRAGEN POLITIEK OM MAATWERK IN WONING-FINANCIERING

28



JLL-TOPMAN QUERTON ZIET GENOEG MOGELIJKHEDEN VOOR NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT

IN DIT NUMMER

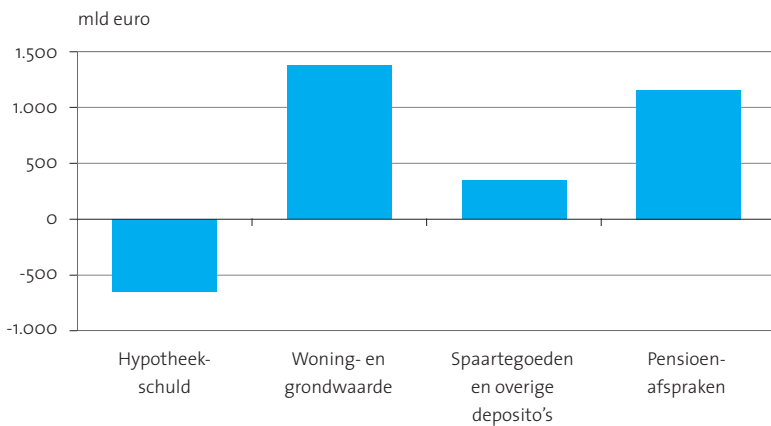
NO NONSENSE	Wie geeft de woningmarkt weg?	5
ACTUEEL	SEO-directeur Barbara Baarsma: “Funda misbruikt machtspositie”	6
	De serieuze verhuurmakelaar is zeer alert op huurfraude	12
	Financieringsproblemen oplossen? De overheid moet de regisseurstaak oppakken!	16
	Makelaars vragen politiek om maatwerk in woningfinanciering	22
	JLL-topman Querton ziet genoeg mogelijkheden voor Nederlandse vastgoedmarkt	28
	Tweeluik – Experts over begrip ‘Marktwaaarde’	32
COLUMNS	Onderzoeksinstituut OTB – Dezelfde data, meerdere waarheden	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Creatief denken over vastgoed leidt tot de mooiste gebouwen!	27
	Agrarisch Vastgoed – Advies op maat? De Flex-bv kan het antwoord zijn	31
	Rabobank Nederland – Scheiden doet lijden	37
ACHTERGROND	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak – Verkoopmakelaar kiest de verkeerde partij	20
	Makelaar van de Maand – Meeks van Oijen B.V.	34
	Achter de Voorkant – SEO Economisch Onderzoek	38



Woningwaarde tweemaal zo hoog als hypotheekschuld

De totale Nederlandse hypotheekschuld bedroeg eind 2011 bijna 670 miljard euro. Dit is 111% van het bruto binnenlands product en daarmee het hoogste van de eurozone. Daar staat tegenover dat de waarde van alle koopwoningen tweemaal zo hoog is als de hypotheekschuld. Daarnaast hebben huishoudens spaar(beleg)depots en vorderingen op pensioenreserves die de hypotheekschuld riant overtreffen.

Hypotheekschuld, woningwaarde, spaartegoeden en pensioenaanspraken, ultimo 2011



Bron: CBS.

Het totaal aan langlopende leningen van huishoudens is tussen 1996 en 2011 3,8 keer zo groot geworden. De waarde van de koopwoningenvoorraad werd in dezelfde periode 3,2 keer zo groot. Eind 2011 bedroeg de waarde van koopwoningen (inclusief grond) bijna 1,4 biljoen euro. Ondanks de recente daling van de huizenprijzen is de totale huizenwaarde nog altijd ruim tweemaal zo hoog als de totale hypotheekschuld. Dit neemt niet weg dat voor veel individuele huishoudens de woningwaarde lager is dan de aangegane hypotheek.

Veel spaargeld tegenover hypotheekschuld

Tegenover de hypotheekschuld van huishoudens staan ook spaartegoeden. Hiervan is een gedeelte gereserveerd voor de aflossing van de hypotheek aan het einde van de looptijd via de zogenoemde spaar- of beleggingshypotheek. In landen waar de hypotheekrente niet aftrekbaar is, bestaan deze hypotheekvormen niet. Hierdoor is in deze landen de relatieve hypotheekschuld weliswaar lager, maar er staat ook geen spaarhypotheekdepot tegenover. Dit wordt in internationale vergelijkingen van de hypotheekschuld wel eens over het hoofd gezien.

Hoge pensioenreserves

Naast storting in spaartegoeden en overige deposito's hebben Nederlandse huishoudens relatief veel gespaard voor hun pensioen. Eind 2011 zat er 1.140 miljard euro in de pensioenpotten, bijna twee keer de hypotheekschuld. Veel andere landen hebben weliswaar een lagere hypotheekschuld, maar ook veel minder pensioenreserves. Hiermee is de hypotheekschuld uiteraard niet geëlimineerd, want deze gelden zijn gereserveerd voor (toekomstige) gepensioneerden, ongeacht hun schuldsituatie. Maar het nuanceert wel het beeld van de vermogenspositie van Nederlandse huishoudens. De dekkingsgraden zijn overigens nog steeds lager dan gewenst.

Nieuw onderzoek NMa naar hypotheekmarkt

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) onderzoekt opnieuw de hypotheekmarkt.

De NMa heeft Neelie Kroes en de Europese Commissie (EC) najaar 2009 reeds gewaarschuwd voor een rampzalig gebrek aan concurrentie op de Nederlandse hypotheekmarkt als de EC banken een 'stuntverbod' zou opleggen wegens het ontvangen van staatssteun. De EC bepaalde dat banken met staatssteun niet meer mochten prijsstunten op de hypotheek- en spaarmarkt. In Nederland kregen behalve ING ook ABN Amro en Aegon dit verbod opgelegd. Vervolgens stegen de rentetarieven voor hypotheek en boeken banken hogere marges op hun hypotheek door een gebrek aan concurrentie.

Volgens het tv-programma Zembla ligt de Nederlandse hypotheekrente daardoor nu ongeveer 0,8 procentpunt hoger dan in andere Europese landen. Vóór de crisis lagen de rentetarieven nog op hetzelfde niveau of slechts marginaal hoger.

Aantal verkochte woningen augustus 2012

Augustus 2012 – 8.384
 Daling 16,2 % t.o.v. augustus 2011 - 10.009
 Stijging 12,5% t.o.v. juli 2012 - 7.451.

Woningtypen

Daling tussenwoningen t.o.v. augustus 2011 – 18,6%
 Daling appartementen t.o.v. augustus 2011 – 13,4%
 Stijging vrij staande woning t.o.v. juli 2012 – 6,4%
 Stijging hoekwoningen t.o.v. juli 2012 – 15,4%.

Aantal geregistreerde hypotheek

Augustus 2012 – 14.446
 Daling 24,3% t.o.v. augustus 2011 – 19.082
 Daling 0,5% t.o.v. juli 2012 – 14.517.

Aantal executievelingen

Augustus juli 2012 – 170
 Stijging 18,1% t.o.v. augustus 2012 – 144.

Bron: Kadaster

WIE GEEFT DE WONINGMARKT WEG?

De verkiezingen zijn voorbij. De uitslag is helder. Links en rechts zijn beide groot gemaakt en lijken tot elkaar veroordeeld. Wat betekent dit voor de woningmarkt? Zowel de VVD als de PvdA hebben al aangegeven te streven naar een regeerakkoord op hoofdlijnen. Niet onderwerpen zo uit onderhandelen tot er een uitgekauwd en slap aftreksel overblijft, maar elkaar iets gunnen en op onderdelen tegemoet komen. Dan rijst de vraag: wie geeft de woningmarkt weg aan wie?

Gaan we over links en wordt de hypotheekrente fors aangepakt terwijl de huren grotendeels ongemoeid blijven? Of gaan we over rechts zodat de bestaande hypotheekrenteaftrek overeind blijft? Hopelijk zal dit middenkabinet in wording elkaar ook in het midden weten te vinden. Daar ligt immers de ruimte voor hervorming en een evenwichtige aanpak van zowel de huur- als koopmarkt.

Tijdens Het Grote Woningdebat op het VBO Congres van 11 september jl. stonden VVD en PvdA bij de stellingen hypotheekrenteaftrek, marktconforme huren en financiering van starters nog lijnrecht tegenover elkaar aan de 'eens' en 'oneens' zuilen. Maar er zijn wel degelijk overeenkomsten. Beide partijen willen starters stimuleren middels afschaffing van de overdrachtsbelasting. Ook het verplicht aflossen vormt geen groot discussiepunt. Of het volledig annuïtair zal moeten, zal nog onderwerp van gesprek zijn. Dan de hypotheekrenteaftrek voor bestaande gevallen. Dat wordt een moeilijke. Gezien het feit dat de VVD op dit punt eigenlijk alleen staat, zou het zo maar kunnen dat bestaande woningeigenaren – weliswaar zeer geleidelijk – toch de hypotheekrenteaftrek moeten weggeven. Laten we hopen dat er een mooi hervormingspakket uitkomt à la Wonen 4.0 waarin marktpartijen ten behoeve van de woningmarkt hebben samengewerkt.

Funda

Hoe anders ligt die samenwerking bij Funda. Een woningmarktsite met een enorme macht wegens haar dominante marktpositie. Niemand kan om Funda

heen; niet de koper, niet de verkoper en dus ook niet de makelaar. In de dagelijkse makelaarspraktijk is de vraag 'wie de woningmarkt weggeeft?', dan ook snel beantwoord: de NVM. En wel aan haar eigen NVM-makelaars via Funda. Funda is niet een woningmarktsite voor consumenten, maar het 'marketingcommunicatie-instrument' van de NVM. Door makelaars van VBO Makelaar en VastgoedPRO consequent structureel achter te stellen in de zoekresultaten en hen niet de mogelijkheid te geven de consument optimale informatie over een woning te verschaffen, krijgt deze consument geen transparant en objectief woningaanbod.

De consument krijgt na een zoekopdracht niet zijn droomhuis, maar een NVM-huis voorgeschoteld. Daar is de woningmarkt en de consument niet bij gebaat. Het is niet aan de NVM om de woningmarkt weg te geven. De woningmarkt behoort toe aan de consument zelf. In haar drang naar meer en meer marktaandeel is dat precies waar de NVM aan voorbij gaat.

In Den Haag nemen ze hun verantwoordelijkheid. Dat moet de NVM ook doen. Zeven maanden na de aanbevelingen van de NMa, is er nog niets veranderd. De NVM moet gaan beseffen dat een machtspositie ook verantwoordelijkheid jegens de markt en de consument met zich meebrengt.



Ed Hamming
Voorzitter VBO Makelaar



*“Funda functioneert niet optimaal als marktplaats.
Het belang van NVM staat voorop, niet dat van kopers en verkopers”*

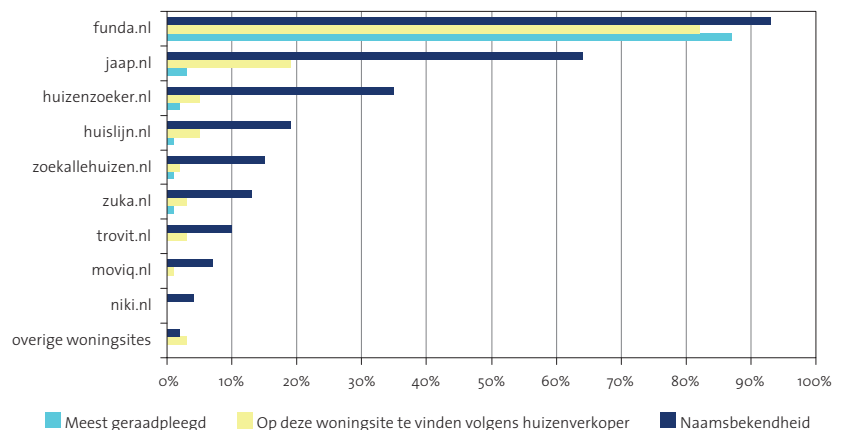
SEO-DIRECTEUR BARBARA BAARSMA: “FUNDA MISBRUIKT MACHTSPPOSITIE”

Het leek een gedane zaak. De NMa constateert dat NVM en Funda hun boekje te buiten gaan. Hun advies: zet Funda op afstand en stop het bevoordelen van NVM-makelaars. Funda en NVM houden de poot stijf. Het onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek ziet Funda als de opening naar de markt. Wie zich daar beter positioneert, staat met 1-0 voor. De stand gelijk trekken zou te veel omzet kosten. Toch precies dat zou moeten gebeuren, vindt directeur Barbara Baarsma, om de marktplaats effectiever te kunnen laten werken. Nieuw feitenmateriaal uit het rapport ‘Ongezien, onverkocht?’ onderbouwt dat.

Er wie ere toekomt. De NVM en Wegener hebben van Funda een succes gemaakt. De site werkt snel, is betrouwbaar en biedt veel opties. Funda had bij de start ook de wind in de rug. Toen de eerste kopers en verkopers toestroomden, volgden de anderen vanzelf. Bij het overschrijden van een kritische massa kan de initiatiefnemer profiteren van het zogeheten ‘first mover advantage’. Youtube, Google en Marktplaats zijn daarvan voorbeelden. Funda heeft een zo sterke magneetwerking dat ook goed geoutilleerde concurrenten alleen nog in de marge kunnen functioneren. Wie op zoek is naar een geschikte woning, kijkt eerst op Funda. Verkopers zijn dan bijna wel gedwongen om in zee te gaan met een makelaar die de woning op Funda kan plaatsen. Bijna 80% van de verkopers geeft daaraan de voorkeur, blijkt uit onderzoek van het bureau Heli-view van begin dit jaar. Geen wonder dus dat ongeveer 2/3 van alle woningverkoop tot stand komt middels Funda. Er is ook niets op tegen dat een machtige speler goed scoort op een belangrijke markt. Mits de wet in acht wordt genomen, in casu de Mededingingswet. Als een marktpartij zijn dominante positie misbruikt, zodat er geen gelijk speelveld meer is, kan de rechter ingrijpen. En dat speelveld is verre van gelijk, zo stelde de NMa eerder dit jaar vast in haar Marktscan Woningmakelaardij. Zowel de consumenten die van de site gebruik maken als de makelaars die hun aanbod daar plaatsen, ondervinden daar hinder van. Grootaandeelhouder NVM heeft de touwtjes stevig in handen. Niet-NVM-makelaars hebben contractueel minder

rechten, maar des te meer plichten. Hun aanbod bungelt achteraan de lijst. Het NVM-aanbod komt altijd boven het niet-NVM-aanbod, ook al voldoet het minder goed aan de zoekcriteria die de bezoeker heeft opgegeven. Ook voor VBO-makelaars betekent dit dat zij zich extra moeten inspannen om die lage rangorde op een creatieve manier te compenseren. Het oordeel van de NMa was niet mals:

Grootte van woningsites in termen van naamsbekendheid en gebruik



Funda moet de bevoordeling van NVM-makelaars stoppen en alle makelaars onder redelijke voorwaarden ‘non-discriminatoire en transparante toegang’ verlenen. Volgens de NMa kan dat het beste, als Funda zelfstandig opereert,

zonder inmenging van grootaandeelhouder NVM. De bestaande situatie bestempelt de NMa als een 'belemmering voor een goede concurrentie'.

NVM en Funda trokken zich daar tot nu toe weinig van aan. Strikt genomen zijn ze ook niet verplicht om de aanbevelingen op te volgen. Een marktscan laat zien hoe een markt in elkaar steekt, maar is voor de NMa niet bedoeld om een handhavingsbesluit op te baseren.

Barbara Baarsma: "Funda heeft een economische machtspositie. Een onderneming is dan op grond van de Mededingingswet verplicht om zich netjes te gedragen"

HARDE GEGEVENS

Onafhankelijk van de marktscan onderzocht het Amsterdamse onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek in opdracht van VBO Makelaar of 'de voorkeursbehandeling van NVM op Funda mededingingsrechtelijke consequen-

ties heeft en in het bijzonder of er sprake is van misbruik van marktmacht'. Marco Kerste, hoofdauteur van het rapport: "Wij concluderen dat er geen gelijk speelveld voor makelaars van verschillende brancheorganisaties op Funda is en dat misbruik van economische machtspositie door Funda aannemelijk is."

"Wij hebben empirisch getoetst of bezoekers veel moeite moeten doen voordat zij het VBO-aanbod onder ogen krijgen", licht algemeen directeur Barbara Baarsma van SEO toe. "En uit die toets blijkt dat dit daadwerkelijk zo is. Het gaat om representatieve gegevens die een robuuste conclusie opleveren."

Het viel Baarsma vooral op dat het de aandeelhouders van Funda kennelijk niet te doen is een optimale marktplaats te creëren. "Het verbaast mij dat Funda niet meer inzet op de optimale werking van de marktplaats, maar zich laat gebruiken voor het NVM-belang. De NVM gebruikt Funda niet alleen als investeringsvehikel, wat aandeelhouders normaal gesproken doen, maar ook als instrument om de belangen van hun makelaars te dienen. Vanuit dat perspectief willen zij ook de voorwaarden beïnvloeden waaronder concurrenten van NVM-makelaars toegang hebben tot hun website.

Vanuit de aandeelhouderspositie van de NVM is dat wel te begrijpen, maar niet vanuit die van Wegener. Funda heeft er eigenlijk baat bij dat ook het aanbod van niet-NVM-makelaars op een zo goed mogelijke wijze wordt weergegeven. Zodat het aanbod dat het best voldoet aan de zoekcriteria, op non-discriminatoire wijze wordt vermeld. Of het nu van NVM, VBO Makelaar of wie dan ook is, dat zou niet uit moeten maken, zo lang aan Funda maar een redelijke prijs wordt betaald. Het belang van een zo goed mogelijke werking van de markt zou voorop moeten staan."

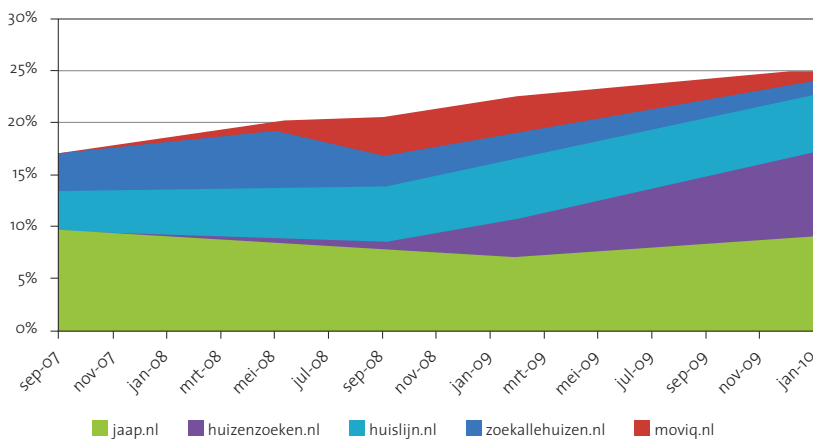
Kerste constateert dat er geen investeringsrelatie bestaat tussen Funda en het merendeel van de NVM-makelaars.

"Er bestaat alleen een relatie met de brancheorganisatie en een deel van de individuele makelaars. Het ligt dus niet voor de hand dat alle NVM-makelaars op die manier worden bevoordeeld. Er is helemaal geen investeringsrelatie tussen het gros van de makelaars en Funda. De NVM heeft er zelf in geïnvesteerd. Dan ligt het meer voor de hand dat NVM het uit Funda verkregen dividend aan NVM-leden doorgeeft via een korting op het NVM-lidmaatschap. Het is niet logisch of terecht dat Funda alle NVM-makelaars zonder meer een voorrangspositie geeft."

GROTE BELANGEN OP HET SPEL

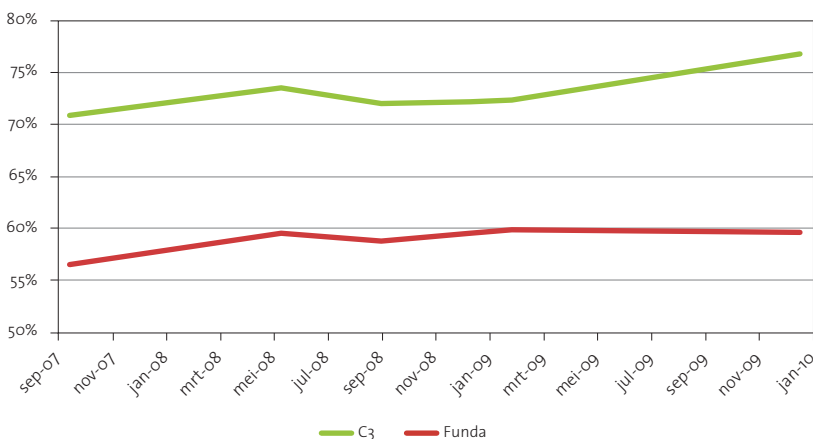
De achterstelling van niet-NVM-makelaars manifesteert zich op allerlei manieren. Ze verliezen omzet vanwege de lage plek op Funda, maar kunnen bijvoorbeeld ook geen gebruik maken van het marketinginstrument Tophuis, worden geweerd van openhuizenroutes en betalen voor de plaatsing dan overigens wel een tarief van 160 euro per

Runners-up winnen marktaandeel...



Bron: www.woonnieuws.nl/artikel/marktaandeel-huizensites.

...maar niet ten koste van Funda



Bron: www.woonnieuws.nl/artikel/marktaandeel-huizensites.

pand per jaar, terwijl NVM-leden eenmalig 25 euro betalen. Zijn dat al niet voldoende redenen om een gelijkwaardige deelname af te dwingen? Baarsma: “Nee, op zich niet. Het mededingingsrecht beschermt geen concurrenten, maar concurrentie. Bovendien is het gedrag van Funda niet altijd verboden. Maar in dit geval is het dat wel omdat Funda een economische machtspositie heeft. Een onderneming is dan op grond van de Mededingingswet verplicht om zich netjes te gedragen. En dat er sprake is van een machtspositie, hebben we in het onderzoek aannemelijk gemaakt.” Dat de NVM de zaak hard speelt, kan Baarsma wel begrijpen. “De belangen die op het spel staan, zijn – zeker bij de huidige krimpende markt – heel groot. Ik wil het niet goed praten, maar ik snap het wel. Funda is de opening naar de markt. Wie zich daar beter positioneert, staat met 1-0 voor. De stand gelijk trekken zou te veel omzet kosten. Toch precies dat zou moeten gebeuren, om de markt effectiever

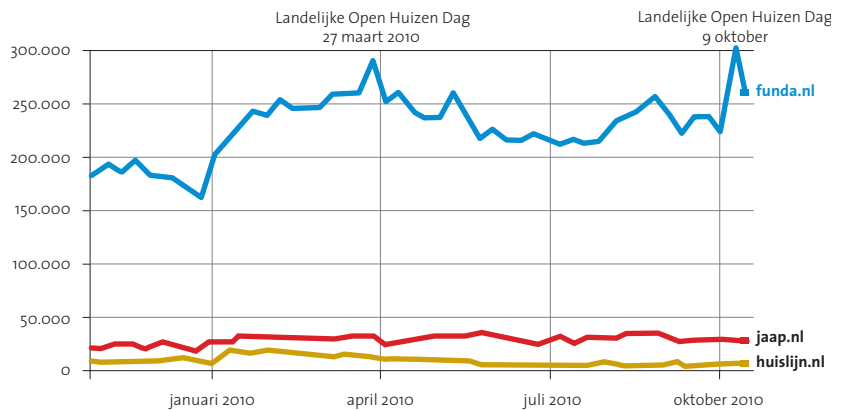
KOPERS EN VERKOPERS DUPE VAN ACHTERSTELLING NIET-NVM-MAKELAARS

VBO-makelaars hebben op Funda een achtergestelde positie, waardoor VBO-woningen minder goed worden bekeken. Zowel kopers als verkopers ondervinden daar nadeel van. Het is aannemelijk dat Funda haar economische machtspositie misbruikt. Dat is in grote lijnen de conclusie van een onderzoek van het Amsterdamse onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek.

In het rapport ‘Ongezien, onverkocht?’ tonen de onderzoekers aan dat er op Funda geen sprake is van een gelijk speelveld voor makelaars van de verschillende brancheorganisaties.

Het feitenmateriaal dat zij aandragen, vullen de bevindingen van NMa in de marktscan Makelaardij op diverse plekken aan. Zo verwijst de NMa naar gegevens van Funda zelf, die erop duiden dat veel bezoekers na een paar pagina’s afhaken en zodoende het aanbod van niet-NVM-makelaars missen. Echt harde gegevens waren echter niet beschikbaar. De SEO-onderzoekers doken dieper in de materie. Een steekproef uit het Clickpanel van TNS-NIPO laat zien dat bij iets meer dan 60% van de zogenaamde ‘regiozoekers’ het VBO-aanbod pas vanaf pagina 4 of later in zicht komt. Bij 36% verdwijnt het aanbod achter de horizon, in elk geval verder dan pagina 10. Ook bleek dat ruim 80% van de bezoekers na 3 pagina’s of eerder afhaakt. Het grootste deel van het VBO-aanbod blijft daardoor buiten beeld. Dit zet kopers makkelijk op het verkeerde been. Ook verkopers weten van te voren niet wat voor effect een lagere plaatsing kan hebben.

Unieke bezoekers per dag



Bron: Google Trends, 2010.

te kunnen laten werken.” Dat de NVM goed verdient aan hun investering, is uiteraard niet het probleem. Gegeven de machtspositie van Funda moet het rendement echter wel redelijk zijn; de tarieven mogen niet gebaseerd zijn op misbruik van die machtspositie.

Alle vormen van achterstelling die VBO-makelaars in de dagelijkse praktijk ervaren, bezien Baarsma en Kerste daarom vanuit de vraag of die een effect hebben op de welvaart van kopers en verkopers. Baarsma: “De lagere positie op de lijst, het niet mogen meedoen aan bepaalde acties, het gedoe met logo’s en foto’s, dat zijn allemaal zaken waarin het machtsmisbruik zich kan uiten. Dat kan breder zijn dan alleen de plaatsing. Het zit hem ook in de tarifiering. Zij betalen een hogere prijs dan NVM-makelaars voor een op zich slechtere dienstverlening. Hier kom je weer op het punt dat lang niet alle individuele NVM-makelaars hebben geïnvesteerd in Funda.

Ook de hoge overstapkosten van NVM-makelaars die over willen stappen naar bijvoorbeeld VBO Makelaar zorgen voor een versteviging van de positie van de NVM ten koste van de marktwerking. Maar het verbaast ons wel dat Wegener als de andere aandeelhouder en investeerder dat gebruik van Funda als instrument om de belangen van NVM-makelaars te behartigen, toelaat. Die zou veel meer baat hebben bij een website waar het aanbod dat het best voldoet aan de opgegeven zoekcriteria bovenaan de lijst verschijnt.” Kerste voegt toe: “Het zou vanwege die machtspositie ook voor de hand liggen dat Funda los komt te staan van de NVM, zodat Funda beter kan opereren als website. Het gaat ons dus niet om de positie van VBO Makelaar tegenover de NVM, maar om wat het effect is van de werking van die markt op de koper en verkoper.”

Baarsma: “Als er alleen nog maar ruimte is voor NVM-makelaars, omdat ze via Funda de wedstrijd winnen, is het uiteindelijk ook niet goed voor de consument, voor de huizenkopers en verkopers.” ■

Tekst: Robert van Til

Beeld: o.a. Bernd Bohm



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@makelaarsopleidingen.nl



BEROEPSOPLEIDING
MAKELAARS B.V.



DEZELFDE DATA, MEERDERE WAARHEDEN

Als Nederlandse onderzoeker op een internationaal congres word je steevast met jaloerse blikken aangekeken door de buitenlandse collega's. Qua hoeveelheid en gedetailleerdheid van de beschikbare data over de woningmarkt behoort Nederland namelijk tot de Europese top. Met die data proberen we de ontwikkelingen op de woningmarkt zo goed mogelijk in kaart te brengen, zodat we iets kunnen leren uit het verleden.

Naast het CBS als grote dataverzamelaar en databeheerder wordt deze informatie door vele organisaties verzameld. Het periodiek meten en registreren van data is altijd objectief; met een goede definitie van de data kan iedereen daar zijn voordeel mee doen. Op het moment dat je de data gaat analyseren, komt echter de subjectiviteit om de hoek kijken. Data-analyse is namelijk altijd gebaseerd op theoretische uitgangspunten, bepaalde overtuigingen of op zekere (eigen)belangen. Darrell Huff schreef niet voor niets al in 1954 zijn boekje 'How to lie with statistics'.

Dezelfde data over de woningmarkt kan dus op diverse manieren worden geanalyseerd en gepresenteerd; er bestaat niet één waarheid. Het is echter een taak voor de wetenschap om de objectiviteit in het gebruik van de woningmarktinformatie zo veel mogelijk te waarborgen en de maatschappij zo goed mogelijk te informeren. De krantenkoppen, zoals 'Vrije val huizenprijs', op woensdag 22 augustus jl., riepen dan ook veel reacties op vanuit de brancheorganisaties én de wetenschap.

Die krantenkoppen waren namelijk gebaseerd op een bericht van het CBS en het Kadaster, dat de prijsindex bestaande koopwoningen (PBK) in juli 2012 circa 8% lager uitkomt dan in juli 2011. Dat was geen onwaarheid, maar wel een halve waarheid die een dag later weer tot veel aanvullende krantenartikelen heeft geleid. We verzamelen met z'n allen woningmarktinformatie om trends op die markt te kunnen onderscheiden én te duiden. Maand op maand vergelijkingen blijven daarbij altijd tricky, omdat maandcijfers sterk kunnen fluctueren.

Die maandfluctuaties zijn juist de aanleiding geweest voor het CBS en het Kadaster om de PBK te ontwikkelen. Deze prijsindex geeft namelijk het verloop van de gemiddelde verkoopprijs van alle transacties in een maand weer, waarbij het pakket van transacties gecorrigeerd wordt tot een 'standaardpakket' in samenstelling naar woningtype en naar regio. Hierdoor is de gemiddelde prijs in de tijd beter te vergelijken en zijn trends dus ook preciezer te onderscheiden. De verschillen in de maandcijfers, zijn dan toe te schrijven aan de (veranderde) omstandigheden waarin die gemiddelde verkoopprijs tot stand is gekomen.

En daar ging het fout! Natuurlijk is er wel sprake van een dalende trend in de PBK. Maar de omstandigheden in de maanden mei, juni en juli waren zo afwijkend door de dreigende verhoging van de overdrachtsbelasting, dat een vergelijking met een jaar terug niet zo maar getrokken kan worden. Juist met het goed uitleggen van het waarom van de vastgestelde ontwikkelingen kan de objectiviteit van de analyseresultaten vergroot worden en de boodschap aan derden helderder worden. Dit zou niet alleen de taak van de wetenschap moeten zijn, maar een gezamenlijke opdracht van alle data publicerende organisaties. Want de woonconsument blijkt er erg gevoelig voor.



Harry Boumeester,
Onderzoeksinstituut OTB,
TU Delft

DE SERIEUZE VERHUUR- MAKELAAR IS ZEER ALERT OP HUURFRAUDE

De foto's aan de wand bij het Bureau Vastgoed Onderzoek liegen er niet om. Compleet vervuilde huurwoningen. De onvermijdelijke hennepkwekerijen, ergens drie hoog achter. Een keuken die heel lang geleden voor het laatst is schoongemaakt. Het lijken uitwassen, maar Rob Jozee weet beter. "Nu verhuren populairder wordt, nemen ook de misstanden toe. Hoog tijd dus voor een professionaliseringsslag."

In oktober en november van dit jaar verzorgt Rob Jozee van het Bureau Vastgoed Onderzoek voor zo'n zevenhonderd SCVM-leden een Permanente Educatiebijeenkomst over deze materie. Ook veel VBO-leden nemen hieraan deel. Deze bijeenkomst draagt de toepasselijke naam Verhuur Veilig. Want de makelaar die niet zo nauw kijkt, brengt niet alleen de verhuurder maar uiteindelijk ook zichzelf in gevaar, zegt Rob Jozee. "Wil je als makelaar rond verhuur een houdbaar en duurzaam verdienmodel opbouwen, dan moet je vandaag de dag gewoon alerter zijn.

Ik vertegenwoordig nu een aantal gedupeerde verhuurders. Bij hun cases zie ik dat de makelaar, laat ik het voorzichtig formuleren, wat beter had kunnen opletten. Dat is ook een beetje de makke van verhuren. Bij koop en verkoop kijken er allerlei externe partijen kritisch mee. De bank. De notaris. Huur en verhuur is veel minder goed gereguleerd. Dan kan het verleidelijk zijn om, zeker in deze mindere tijden, een oogje dicht te knijpen. Ook als je niet helemaal zeker weet of alles wel in orde is. Op die manier loop je echter wel het risico dat je een hennepkwekerij faciliteert. Of een

zogenaamde huurshopper de ruimte geeft. De verhuurder zit met de brokken. Dat kan echt niet."

REGULERING

Het initiatief Verhuur Veilig is geheel in lijn met het lopende onderzoek van VBO Makelaar en VastgoedPRO. Dit onderzoek is bedoeld om meer zicht te krijgen op de markt van huur en verhuur, een thema dat bij het teruglopen van de kopersmarkt steeds actueler wordt. Daarbij wordt ook gekeken naar de noodzaak van een keurmerk voor verhuurmakelaars. Wat Rob Jozee betreft, komt die er liever gisteren dan vandaag. "Ik mag graag de analogie met de reiswereld trekken. Daar zie je dat reisbureaus aangesloten kunnen zijn bij de ANVR. Dat geeft de consument zekerheid. Het Bureau Vastgoed Onderzoek werkt al aan

*"Een goede verhuurmakelaar heeft
verstand van het huurrecht.*

*Van administratieve controle, wetgeving
en zorgplicht"*

VIJF TIPS VOOR DE VERHUURMAKELAAR

- Verhuurmakelaar, blijf je professionaliteit verder verbeteren;
- Ga voor een houdbaar verdienmodel;
- Ga niet voor winst op de korte termijn;
- Controleer huurders scherp;
- Volg een gestructureerd stappenplan.

een dergelijk systeem. We gaan in elk geval in de nabije toekomst consumenten wijzen op het gevaar en risico van huurfraude. Dat zal ertoe leiden dat een verhuurmakelaar straks vanuit die hoek kritischer benaderd zal worden. Want hoe zeker weet je eigenlijk dat die potentiële huurder wel gaat betalen? Of dat die geen hennepkwekerij gaat beginnen? Wat mij betreft wordt het voor een makelaar steeds onaantrekkelijker om te denken 'ik waag de gok'.





CONTROLE VERSUS COURTAGE

Rob Jozee is zich zeer goed bewust van het spanningsveld waar een verhuurmakelaar, soms ongewild, in terecht kan komen. “Zeker als je inkomsten onder druk staan, kan het verleidelijk zijn om je op het pad van huur en verhuur te begeven. En juist omdat daar zoveel niet gereguleerd is, is je bewegingsvrijheid groter. Soms lijkt het of de courtage het wint van de controle. Het kan niet zo zijn dat je als makelaar genoeg neemt met een zwart/wit-kopietje van iemands identiteitsbewijs. Dat je verzuimt om meerdere loonstroken op te vragen. Of dat je het goed vindt als iemand een digitaal document overlegt.

Tijdens de Permante Educatie-bijeenkomst neem ik de makelaars mee in een stappenplan, waarmee je optimale zekerheden en waarborgen realiseert. Een goede verhuurmakelaar heeft verstand van het huurrecht. Van administratieve controle, wetgeving en zorgplicht. De professionaliteit kan in Nederland branchebreed omhoog. Daar liggen voor een verhuurmakelaar nog prachtige ontwikkelingskansen. Dan kun je ook op de langere termijn een heel goede business aan deze tak van sport hebben.”

ONVERMIJDELIJK

De foto's bij Rob aan de wand en de dubieuze verhuurpraktijken waarbij zijn expertise is ingeroepen, sterken hem in de overtuiging dat zowel makelaars als verhuurders elkaar scherp kunnen houden. “Ik sprak laatst een grote verhuurder van woningen. De eigenaar van dat bedrijf stelde zich op een standpunt dat binnenkort achterhaald zal zijn. Ik sprak deze eigenaar aan op mijn constatering

“De professionaliteit kan in Nederland branchebreed omhoog. Daar liggen voor een verhuurmakelaar nog prachtige ontwikkelingskansen”

dat huurders vooral eigenlijk niet of nauwelijks gecheckt worden. ‘Dat is onze verantwoordelijkheid niet’, was hier het wat wonderlijke standpunt. ‘Wij zijn slechts een marketinginstrument. De verhuurder is verantwoordelijk voor die controle.’ Maar, werp ik dan tegen, die verhuurder is zich niet bewust van die verantwoordelijkheid. Deze manier van werken gaat binnen afzienbare tijd tot het verleden behoren. Ik noemde al de consumentenbenadering. Daarnaast zie je dat bijvoorbeeld gemeenten steeds minder coulant worden. Die gaan binnen het kader van de Woningwet steeds scherper kijken naar aansprakelijkheid en het verhalen van kosten als een hennepplantage moet worden opgeruimd. Dat komt dan niet zelden op het bordje van de argeloze verhuurder terecht. En nu we ook in Nederland steeds meer een claimcultuur krijgen, zal die steeds nadrukkelijker proberen om bij de makelaar verhaal te halen. Maar laten we de materie positief benaderen. Particuliere – en zeker ook institutionele verhuurders hebben steeds meer behoefte aan deskundigheid en betrouwbaarheid aan makelaarszijde. Wie daar een goed verdienmodel mee wil opbouwen, die krijgt alle handvatten aangereikt bij de Permanente Educatie-bijeenkomst. Zo heb je als makelaar een mooi product in handen, word je veel sterker in je dienstverlening.” ■

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: Bureau Vastgoed
Onderzoek



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

TWEETS OVER DE MARKT



@RogierSpoel: In afwachting van de #prinsjesdag plannen voor de woningmarkt en benieuwd hoeveel hiervan overeind blijft de komende maanden. #VBO Makelaar.

@Teletekst: De Jager:storm nog niet geluwd nos. nl/1/420089/t.

@VBO Makelaar: Breed draagvlak onder politici voor maatwerk hypotheek tijdens het grote woningdebat op #vbocongres 11-9: vbomakelaar.nl/nieuwsberichte...

@ RogierSpoel: Straks op het rlnieuws het woning-treintje van @eigenhuis waar een vbo-makelaar aan heeft meegewerkt.

@Rob_Mulder: Links' en 'rechts' hebben elkaar nodig bij deze uitslag. Biedt hoop op brede aanpak woningmarkt. Huur + koop. Herstel vertrouwen #wonen4.o.

@BekeHendriksma: Aangemeld als #VBO gastdocent op plaatselijke #basisschool voor de #weekvanhetgeld weekvanhetgeld.nl financiële bewustwording.

@IwanWind: Ben jij je inrichting ook zo zat en toe aan iets nieuws? VBO Makelaar en Sky Radio geven een hele nieuwe inrichting weg <http://t.co/QKOhBRGS>.

@PatriciaDieben: Ook #PvdA ziet belang in van #woningplan #Wonen 4.o voor #woningmarkt waar ook #VBO Makelaar aan heeft meegewerkt, bit.ly/Rge546.

@IKCRO: Genomineerden Beste Bedrijventerrein van Nederland (Mediabericht) dlvr.it/29nCM6.



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

MAKELAARS POLL

Noodzaak gebruik Funda

De consument – en dus elke makelaar – kan noodgedwongen niet heen om Funda.

Eens	86,96 %
Oneens	13,04 %

Bron: Ledennet VBO Makelaar

CONSUMENTEN POLL

Verder kijken dan 1 kabinetsperiode

Den Haag moet maatregelen nemen die verder reiken dan 1 kabinetsperiode. Dat geeft kopers zekerheid om een hypotheek af te gaan sluiten.

Eens 100 %

Oneens 0 %

Bron: www.vbomakelaar.nl

SURFEN OP HET NET



App Real Estate Valuator

Deze zomer is de Real Estate Valuator (REV) op de markt gebracht, een app voor op smartphone en tablet waarmee de jaarlijkse onderhoudskosten van een woning te berekenen zijn. Het instrument moet makelaars in staat stellen om ter plekke snel een rapport op te maken van de te verwachten onderhoudskosten, herstel- en verbeterkosten.

De gebruiker kan kiezen uit referentieobjecten zoals een 'hoekwoning uit de periode 1950-1970' of een 'tussenwoning uit de periode 1990-2010'. De makelaar vult de belangrijkste gegevens van het betreffende pand in en de app rekent vervolgens op basis van gegevens die al zijn ingevoerd uit wat bijvoorbeeld de OZB-belasting of de rioollasten zijn. Vervolgens checkt de gebruiker op gebreken. De app schijnt over een grote bibliotheek aan publicaties over bouwgebreken te beschikken. De gebreken zijn te herkennen via foto's. Er worden ook tips gegeven voor het voorkomen en herstellen van bouwgebreken en de kosten die daarmee gemoeid zijn.

Tot slot kunnen ook de kosten van gewenste aanpassingen, zoals een dakkapel of een nieuwe keuken, worden uitgerekend. Hetzelfde geldt voor de kosten van het opwaarderen van energielabel E naar B. Binnen 10 minuten wordt er een rapport gegenereerd.

App Pappot



Ook voor bewoners is er een app ontwikkeld. De nieuwe app Pappot kan bewoners helpen bij het melden van een mankement in en om de woning.

Deze gratis te downloaden app geeft de mogelijkheid om op een gemakkelijke manier reparatieverzoeken in te dienen bij de vastgoedbeheerder, Vereniging van Eigenaren (VvE) of huisbaas. Bewoners kunnen via Pappot met een iPhone of Android toestel een foto maken van het probleem waarvan de bewoner melding wil maken.

Andersom kunnen bewoners door bijvoorbeeld de VvE op de hoogte worden gehouden van ontwikkelingen omtrent woning en leefomgeving. Bijvoorbeeld wanneer onderhoud wordt gepleegd of welke plannen de gemeente heeft met betrekking tot de woning of leefbaarheid.

Financieringsproblemen oplossen?

DE OVERHEID MOET DE REGISSEURSTAAK OPPAKKEN!

Het nieuwe kabinet moet zo snel mogelijk een aantal maatregelen nemen om te voorkómen dat de woningmarkt helemaal in het slop raakt. Dat betekent ook dat een aantal voorstellen uit het Lenteakkoord moeten worden teruggedraaid, want die zorgen voor een neerwaartse spiraal: minder transacties en dalende woningprijzen. Dat stelt Vereniging Eigen Huis (VEH) in een 'brandbrief' aan de informateurs Henk Kamp en Wouter Bos. "Nu alle betrokken partijen over elkaar heen buitelen met voorstellen en ideeën, is het tijd voor de overheid om haar taak als regisseur op te pakken", vindt Hans André de la Porte, manager pers en communicatie bij Vereniging Eigen Huis. Daar heeft de vereniging groot gelijk in, zegt prof. dr. Peter Boelhouwer, wetenschappelijk directeur van Onderzoeksinstituut OTB en hoogleraar housing systems aan de TU Delft.

André de la Porte: "De discussie gaat nu alleen maar over geld, winstmarges en andere financiële zaken. Maar wonen is een basisbehoefte: mensen hebben een dak boven hun hoofd nodig! Het lijkt alsof dat door alle partijen vergeten wordt. Het is een cliché, maar er moet duidelijkheid komen. Daarom roepen wij de onder-

handelaars over een nieuw kabinet op om de woonconsument die duidelijkheid te bieden. Iedereen wil weten waar hij aan toe is: is het verstandig om nu nog snel te kopen of moet ik wachten tot de huizenprijzen misschien nog verder dalen? Of is dat juist onverstandig omdat ik dan niet kan profiteren van de huidige fiscale voordelen? En wat gebeurt





V.l.n.r.: Hans van der Ploeg, Hans André de la Porte en prof. dr. Peter Boelhouwer

er straks met de hypotheekrenteaftrek? Niemand durft nog een woning te kopen. En als iemand de stap tóch waagt, blijkt de financiering van de hypotheek een onoverkomelijk probleem te zijn.”

‘AFM BLUNDERT’

Banken weigeren starters – maar ook zzp’ers en flexwerkers – een hypotheek; aspirant-kopers krijgen zelfs geen hypotheek als die voor lagere maandlasten zorgt dan de huur die ze nu betalen. De banken wijzen met een beschuldigende vinger naar de Autoriteit Financiële Markten (AFM), die op zijn beurt verwijst naar de regels van de Europese Commissie. Immers: banken moeten forse buffers aanhouden, en dat bemoeilijkt de verstrekking van hypothecaire leningen.

“De AFM heeft een paar keer fors geblunderd”, vindt Peter Boelhouwer. “Vóór de crisis waren ze niet scherp genoeg, en nu het schip dreigt te zinken, slaan ze nog een paar forse gaten in de bodem. Het is toch raar dat er nauwelijks maatwerk in hypotheekleningen kan worden geleverd. Wie krijgt er nu nog een vaste baan? En hoe gaat dat straks, als het ontslagrecht wordt versoepeld?

Bovendien: mede door de veel te strenge AFM-regels komt een grote groep woningeigenaren nu al in de problemen: zij hebben pakweg tussen 2000 en 2010 hun huis gekocht, en dat wordt nu steeds minder waard. Al die aanscherpingen van de regels moeten zo snel mogelijk van tafel.”

MINDER HYPOTHEEK VOOR ALLE KOPERS

Dat geldt ook voor het Lenteakkoord, vinden beide heren. Met name het feit dat de beperking van de hypotheekrenteaftrek alleen geldt voor nieuwe hypotheekleningen, is hun een doorn in het oog.

André de la Porte: “Maar voor alle huizenkopers (dus ook de doorstromers) geldt dat ze vanaf 1 januari 2013 minder hypotheek krijgen: de maximale hypotheek daalt nu al van 106% naar 105% en dat is nog maar de eerste stap in een reeks verlagingen. Over een periode van zes jaar daalt het maximum tot 100% van de woningwaarde. Jonge mensen die een pandje voordelig kunnen kopen om dat vervolgens helemaal op te knappen, maken dus geen enkele kans op financiering van die verbouwingskosten.”

Boelhouwer wijst erop dat ‘Europa’ nooit regels heeft gegeven voor die ‘loan to value’. “De overheid is bang dat de kredietwaardigheid van het Nederlandse financiële stelsel ter discussie wordt gesteld, maar dat speelt al lang niet meer. Er is dus geen reden voor banken om zo streng te zijn.”

André de la Porte:

“Niemand durft nog een woning te kopen. En als iemand de stap tóch waagt, blijkt de financiering van de hypotheek een onoverkomelijk probleem te zijn”

STARTERS

‘Starters hebben de sleutel van de woningmarkt in handen’, wordt steeds gesteld. Immers: als een starter een woning koopt, komt het bekende ‘treintje’ op gang. Maar juist starters hebben de grootste problemen op de woningmarkt, concludeert VEH: “De koopgrens van de Nationale Hypotheek Garantie gaat in 2014 weer terug naar het oude niveau en de Startersleningen staan onder druk. Dat is een heilloze weg, want juist de Startersleningen kunnen met relatief weinig geld worden gefinancierd.”

VBO-DIRECTEUR HANS VAN DER PLOEG: “DENK CREATIEF!”

Tijdens het congres van VBO Makelaar riep directeur Hans van der Ploeg de politiek al op om in gesprek te gaan met de makelaars. “Onze ervaring is dat banken zó bang zijn voor de AFM dat er vrijwel geen maatwerk kan worden geleverd. Een jonge arts met een tijdelijk contract krijgt geen financiering voor zijn hypotheek!”

In principe is het idee van VEH om niet in 30 jaar af te lossen, helemaal niet gek, vindt hij. “Ik ben wel van mening dat er wel degelijk afgelost moet worden, maar dat kan ook in 35 of 40 jaar. Ik ben blij dat VEH mét ons van mening is dat de hypotheekrente in Nederland wel erg hoog is. Daar moet snel verandering in komen. Ik heb de indruk dat die echt 1 tot 1,5% te hoog is. Alleen die aanpassing zou al helpen!

Maar echte verandering krijg je pas met structurele maatregelen. Daarom hebben wij niet onze handtekening gezet onder de notitie van de bouwsector: de maatregelen die daarin worden genoemd, zijn weliswaar gunstig voor de korte termijn en de bouw, maar ze vormen geen oplossing voor de lange termijn. Het is wéér een pleister op een wond. De consument wil gewoon duidelijkheid voor de lange termijn! Wonen 4.0 geeft dat.”

Van der Ploeg herhaalt zijn oproep aan de pensioenfondsen: “Investeer in Nederlandse hypotheek, en niet in vastgoed in allerlei buitenland waar het nu helemaal niet goed gaat. Ook hypotheek die ‘onder water staan’ worden over het algemeen keurig betaald! En denk creatief: probeer een koppeling te maken tussen opgebouwd vermogen door het bezit van een huis en opgebouwd pensioen. Daarvan moet door een slimme hypotheekspecialist toch een aantrekkelijk product te maken zijn?!”

Daar komt bij dat nieuwe hypotheek minimaal annuïtair moeten worden afgelost, terwijl voor bestaande hypotheek (of hypotheekdelen) de oude regels blijven gelden. Dat is een nieuwe klap voor starters, want het wordt voor hen vrijwel onmogelijk om nog een woning te kopen. Daardoor zal de woningmarkt nog verder op slot gaan.”

NORMALISEER HYPOTHEEKVERSTREKKING!

Het tv-programma Zembla besteedde er aandacht aan, en de dag erna was het groot nieuws: banken maken onnodig veel winst op hypotheek. De Rentebarmeter van

VEH toont aan dat hypotheekverstrekkers tot circa 1% overwinst boeken op de rentetarieven. De oorzaak is het Europese verbod op prijsvechten voor banken met staatssteun. De Nederlandse regering heeft dat verbod op geheel eigen wijze geïnterpreteerd, en het gevolg is dat de klant is overgeleverd aan de willekeur van de banken. Immers: op één na krijgen de grote banken in Nederland staatssteun. Zij moeten wel meegaan als een bank zonder die steun de rentetarieven verhoogt. Het resultaat: een gemiddeld huishouden betaalt 100 tot 150 euro netto per maand extra aan hypotheekrente. Daarom vindt VEH: “Het nieuwe kabinet moet ervoor zorgen dat banken weer met elkaar kunnen concurreren. De eerste stap is de Europese Commissie ervan te overtuigen dat de ‘priceleadership-ban’ wordt opgeheven.”

MAATWERK

De belangenorganisatie doet een dringend beroep op het toekomstige kabinet om maatwerk bij hypotheekverstrekking weer mogelijk te maken. “Zp’ers hebben dan wel geen vast arbeidscontract (en dat willen ze veelal ook niet!), maar heel veel zelfstandigen zijn prima opgeleid en hebben goede vooruitzichten. Het is dan ook onbegrijpelijk dat ze geen hypotheek krijgen; alleen omdat ze geen vaste baan hebben. Hetzelfde geldt voor flexwerkers. Hypotheekverstrekkers moeten maatwerk kunnen leveren: opleiding, ervaring en perspectief moeten een rol spelen bij de beoordeling.

Trouwens: ook tweeverdieners met een gezamenlijk inkomen tot 40.000 euro worden benadeeld: ze krijgen minder hypotheek dan een eenverdiener met hetzelfde inkomen, terwijl hun netto-inkomen hoger is.





RAMPZALIGE MAATREGELEN

Overigens: waarom moet een hypotheek in 30 jaar worden afgelost? Huurders betalen hun hele leven maandelijks huur, terwijl een woningeigenaar het hele bedrag dat hij aan wonen kwijt is, in 30 jaar moet betalen. Wij stellen voor om daar een – nog te bepalen – percentage van af te halen. Dat zorgt ook voor lucht.”

WONEN 4.0

Op 26 september jl. werd ook het Nationaal Stimuleringspakket Woningmarkt gepresenteerd. Daarin wordt eveneens gevraagd om een minder stringent beleid van de AFM. Bovendien pleiten de initiatiefnemers voor verlaging van het btw-tarief naar 6% (voor nieuwbouw). Het pakket rept niet over Wonen 4.0, dat zich vooral op de lange termijn richt.

Boelhouwer is ervan overtuigd dat Wonen 4.0 op tafel komt bij de informateurs. Daarin wordt – naast een aantal maatregelen op de huurmarkt – een geleidelijke beperking van de hypotheekrenteaftrek voor alle (dus ook de bestaande) hypotheekvoorstel. Het voorstel om tegelijkertijd de tarieven voor de Inkomstenbelasting te verlagen, heeft weinig publiciteit gekregen, maar vormt wel een belangrijk onderdeel van Wonen 4.0.

De hoogleraar: “Dat integrale hervormingsplan wordt breed ondersteund door huurders en eigenaren. Ook de politiek ziet er wel wat in, al wordt het niet een-op-een overgenomen. Dat hoeft ook niet: je kunt best wat aanpassingen doen. In het tempo of de volgorde bijvoorbeeld. De ‘eerbiedigende werking’ van de bestaande hypothe-

- De maximale hypotheek daalt naar 105% van de woningwaarde en over zes jaar naar 100%;
- Kosten koper moeten straks uit eigen middelen worden betaald;
- Hypotheekadvies moet uit eigen zak worden betaald, en kan niet meer worden meegefinancierd;
- De verstrekingsnormen voor hypotheekleningen worden per 1 januari 2013 waarschijnlijk nog verder aangescherpt; opnieuw een nadeel voor starters;
- DNB heeft berekend dat starters 9% minder kunnen lenen door het begrotingsakkoord;
- De AFM weigert mee te gaan met NHG, die de leencapaciteit voor tweeverdieners wil verruimen: “Mensen moeten zich wapenen tegen risico’s en onzekerheden. Financiële weerbaarheid dient voorop te staan”;
- Per 1 juli 2013 gaat de koopprijs van NHG al naar € 290.000; in 2014 moet die weer op het oude niveau van € 265.000 liggen.

ken is natuurlijk het grootste probleem, maar ik zou de informateurs toch het advies willen geven: start zo snel mogelijk met de voorbereidingen voor de implementatie van Wonen 4.0. Haal de aanscherpingen in de financieringsregels weg; ondersteun de starter en breng de bouwproductie weer op gang. Dan komt het vertrouwen ook weer terug!” ■

Tekst: Carola Peters
Beeld: o.a. VEH, OTB en
Roger Wouters

VERKOOPMAKELAAR KIEST DE VERKEERDE PARTIJ

Uw collega Viseur noemt zichzelf een 'mensenmens'. Een wat?... Serieus? Jazeker. Viseur vindt zichzelf sociaal erg vaardig, zoals een makelaar betaamt. Maar zo iets kan ook verkeerd uitpakken.

LEUKE BUURT, NARE BUREN

Viseur werd door de familie Blijleven (echtpaar met drie jonge kinderen) gevraagd om de verkoop van hun woning ter hand te nemen. Bij de Blijleventjes leek alles rozengeur en maneschijn. De kindjes waren gezellig druk. De woning was prettig ingericht, goed onderhouden en lag bovendien in een goede buurt. Toen Viseur over dit laatste een compliment maakte, antwoordde de heer des huizes dat zij juist verhuisden vanwege 'die vreselijke burenen': het ouder echtpaar Ab en Corrie Zuur, door Blijleven steevast aangeduid als 'Zeuren'. Deze dinosaurussen schreeuwden minstens

tien keer per dag hun grieven over de zoveelste vermeende overtreding van fatsoensnormen door de familie Blijleven en haalden de politie erbij. Ze klaagden over het vermeende lawaai dat de kinderen maakten, die de ganse dag huilden en jengelden alsof zij boven een vuurtje werden geroosterd, de kleinste van het stel stonk een uur in de wind en was volgens hen kennelijk op zijn vierde nog niet zindelijk en ook moeder stampte door het huis dat het een lieve lust was. Bovendien kreeg de oudste volgens het echtpaar een 'kakkersopleiding'. Deze kreeg dagelijks pianoles en nam met de hockeybal steevast de schutting onder vuur. Toen meneer Blijleven zijn buurman aansprak op zijn gedrag en vond dat van een 'bejaarde baviaan' (zijn woorden) wel wat meer tolerantie verwacht mocht worden, werden pillen over de schutting geworpen. 'We zijn toch een stelletje oudjes en dan verlies je wel eens wat medicijnen', aldus het echtpaar. Een politiebeambte stelde de pillen veilig en zond deze voor nader onderzoek naar het NFI. Als het immers gevaarlijke pillen zouden zijn dan werd dat al gauw een gevalletje-poging-doodslag en dat was natuurlijk best wel ernstig. Tot teleurstelling van Blijleven bleken de pillen onschuldige kalk-placebo's. Als reactie op de pillensmijterij gooide mevrouw Blijleven een volle luier over de schutting waarna twee dagen later een pan gekookte bietjes tegen de vensterruit vloog. Toen ook nog eens bleek dat vrijwel de hele buurt grote problemen had met het echtpaar Zuur besloten de Blijlevens te verhuizen.

VERTELLEN OF VERZWIJGEN?

Viseur stond voor het dilemma of hij een potentiële koper het asociale gedrag van de burenen zou moeten vertellen. Zijn opdrachtgevers vonden dat Viseur dat zeker niet moest doen en anders zouden zij een makelaar in de arm nemen die wel verstand had van zijn werk. Viseur bedacht dat hij een huis verkocht en niet de burenen. Hij besloot te zwijgen over de demarches van het echtpaar Zeuren of Zuur of hoe dat stelletje overjarige terroristen ook mocht heten. Viseur vond al snel een koper, de familie Groenedijk. Ook Groenedijk had drie leuke maar drukke kinderen. Me-





vrouw Blijleven vertelde met veel enthousiasme over de kindvriendelijke buurt en dito woning. De koop werd snel gesloten. Iedereen blij.

OPNIEUW RUZIE

Drie maanden na de overdracht werd Viseur gebeld door de kopers. Zij hadden al vele malen enorme ruzies gekregen met buurman Zuur. Bij de politiebemiddeling bleek dat ook Blijleven lange tijd volledig overhoop had gelegen met deze burens. De familie Groenedijk was dusdanig overstuur dat zij vernietiging vorderde van de koopovereenkomst vanwege het welbewust verzwijgen van deze belangrijke kwestie.

In de hierop volgende procedure overwoog de rechtbank dat het enkele feit dat de burens niet bepaald de gezelligste familie van Nederland was nog geen spreekplicht voor de verkopers opleverde. Onder bijzondere omstandigheden kon dat echter anders zijn. De kopers moesten die bijzondere omstandigheden aantonen. Daartoe werd door de kopers Viseur als getuige opgeroepen. Wat wist hij ten tijde van het sluiten van de overeenkomst over deze vreselijke mensen?

GETUIGENVERKLARING

Viseur beseftte dat hij als getuige vanzelfsprekend de waarheid moest spreken, maar ook dat hij als verkoopmakelaar loyaal behoorde te zijn aan zijn opdrachtgevers. Toen de rechter hem vragen stelde over de verhouding met de burens besloot Viseur een goed woordje te doen voor zijn opdrachtgevers, de familie Blijleven. Viseur vertelde breed-

sprakig een verhaal dat er op neer kwam dat de verkopers uiterst vriendelijke mensen zijn met wie je eigenlijk nooit ruzie kunt krijgen. Maar dan die burens Zuur.....v-r-e-s-e-l-i-j-k! Atilla de Hun was een engeltje in vergelijking met dit gezelschap. Na afloop werd Viseur opvallend hartelijk bedankt door de advocaat van Groenewegen. De advocaat van Blijleven keek bedenkelijk. Viseur begreep er niets van. Had hij zijn opdrachtgevers niet een uitstekende referentie gegeven?

FOUTE KEUZE

Acht weken later kreeg Viseur een venijnige brief van zijn gewezen opdrachtgever. De procedure was verloren. De rechter had overwogen dat in beginsel een verkoper geen melding hoeft te maken van burensruzies, omdat burensruzies immers een eigen dynamisch karakter hebben en met name afhankelijk zijn van de karakters van de betrokkenen. Als echter de verkoper moet begrijpen dat iedere willekeurige koper met deze burens in conflict zou raken, dan dient hij dat wel te vertellen. Uit de verklaringen van Viseur kon die omstandigheid worden afgeleid. De rechter kwam tot de slotsom dat in het onderhavige geval de verkoper melding behoorde te maken van het bijzondere karakter van Zuur.

Viseur werd door Blijleven gesommeerd de schade te vergoeden omdat hij als verkoopmakelaar niet juist had geadviseerd omtrent deze specifieke spreekplicht. En Viseur? Die besloot deze afloop maar te verzwijgen voor zijn vrouw. *(de namen zijn gefingeerd; de uitspraak wordt op verzoek toegestuurd)* ■

Tekst: Mr. J.A.M. van der Sande,
advocaat te Rotterdam
www.vandesandeadvocaten.nl

MAKELAARS VRAGEN POLITIEK OM MAATWERK IN WONINGFINANCIERING

‘Maatwerk’ was het motto tijdens Het Grote Woningdebat dat VBO Makelaar op 11 september jl. hield in het NBC te Nieuwegein. Op deze laatste campagnedag vóór de Tweede Kamerverkiezingen konden de vertegenwoordigers van zeven politieke partijen hun standpunten ten aanzien van de woningmarkt nog eens verdedigen. Een expertpanel, dat bestond uit de initiatiefnemers van Wonen 4.0, trok regelmatig letterlijk aan de bel om de parlementariërs te wijzen op ‘foutjes’ dan wel een geflatteerde voorstelling van zaken. Ook het publiek kon via Twitter of sms deelnemen aan het debat. Dat leverde een aantrekkelijke en levendige middag op.



VBO-voorzitter Ed Hamming nam een voorzetje op het debat door de aanwezigen erop te wijzen dat 2012 voor makelaars en taxateurs het slechtste jaar in de recente geschiedenis dreigt te worden. De woningprijzen zijn weer op het niveau van 2004, en er staan angstwekkend veel woningen te koop. “Dat zorgt ervoor dat de woningmarkt bij alle betrokkenen en deskundigen onder het vergrootglas ligt”, constateerde de voorzitter. Hij sprak zijn blijdschap uit over het feit dat de meeste politieke partijen – met uitzondering van VVD en PVV – Wonen 4.0 geheel of grotendeels hebben omarmd. “Dat is mooi, want we hebben het hier niet over herverdeling van inkomen, maar over een breed gedragen plan voor integrale hervorming van de woningmarkt. Met een beetje goede wil kunnen we de paragraaf Woningmarkt van het Regeerakkoord alvast invullen!”

‘STABIEL KABINET’

Bernard Wientjes, voorzitter van VNO-NCW, complimenteerde de initiatiefnemers van Wonen 4.0: “Het is knap dat ze dat plan al op de tafel van de formateur hebben weten te krijgen”, vond hij. “Maar eerst moet er een stabiel en betrouwbaar kabinet komen, dat de Nederlandse consument weer vertrouwen geeft.” Wientjes wees op de sterke positie van Nederland: “De export gaat geweldig; zowel naar Europese landen als intercontinentaal. Na Oostenrijk hebben we de laagste werkloosheid in Europa en we zijn het op-een-na-rijkste land van Europa.



V.l.n.r.: De heer Knops (CDA), mevrouw De Boer (VVD) en de heren Hoebink (debatleider), De Wilt (GroenLinks), De Wit (ChristenUnie), Van Weyenberg (D66), Jansen (SP) en Groot (PvdA)

Maar met de woningmarkt – en dus met de makelaar – gaat het niet goed; ondanks het feit dat er hard gewerkt wordt. Daarvoor is maar één oorzaak aan te wijzen: het gebrek aan consumentenvertrouwen. De euro, de woningmarkt en de pensioenen; al die zaken zijn onderhevig aan grote onzekerheid.”

HYPOTHEKEN EN PENSOENFONDSEN

Banken moeten weer hypothekeken kunnen verstrekken, stelde de VNO-NCW-voorzitter. “Maar daarvoor hebben ze wel geld nodig. Ik herhaal daarom mijn oproep aan de pensioenfondsen: investeer in Nederlands vastgoed. Als banken hun hypothekeken – natuurlijk tegen marktconforme voorwaarden – kunnen verkopen aan pensioenfondsen, levert dat alleen maar voordelen op. Investeren in hypothekeken is vrij risicooloos: Nederlanders betalen hun hypotheek trouw. De pensioenfondsen krijgen een goed rendement op hun geïnvesteerde vermogen, en de banken kunnen weer hypothekeken verstrekken.”

Ed Hamming had nog zó gevraagd om het achterwege te laten, maar Wientjes veroorloofde zich toch enig ‘cherry-picking’ uit Wonen 4.0: “Voor bestaande gevallen moet de hypotheekrenteaftrek gehandhaafd blijven. Woninggeenaren hebben hun toekomst gebaseerd op die aftrek. Daarom pleiten wij voor een vlaktax (waarbij we flexibel moeten zijn als het om mensen met heel lage inkomens

Ed Hamming: “Bij Wonen 4.0 hebben we het niet over herverdeling van inkomen, maar over een breed gedragen plan voor integrale hervorming van de woningmarkt. Met een beetje goed wil kunnen we de paragraaf Woningmarkt van het Regeerakkoord alvast invullen!”

gaat). Maar het belangrijkste is dat er een kabinet komt dat besluiten durft te nemen. En ik voorspel u: er komt een tijd waarin het weer goed gaat; ook op de woningmarkt.”

DEBAT OVER THEMA'S

Na de pauze was het de beurt aan (kandidaat-)Tweede Kamerleden van VVD, SP, PvdA, CDA, D66, ChristenUnie en GroenLinks. Zij debatteerden in een ‘voor-tegen format’ over drie thema’s: de toekomst van de hypotheekrenteaftrek, de wenselijkheid van marktconforme huren en de financieringsmogelijkheden voor starters. Hun discussie werd nauwlettend gevolgd door de bedenkers van Wonen 4.0: de makelaarsorganisaties, VEH, Aedes en de Woonbond. Ook Prof. dr. Boelhouwer – die Wonen 4.0 heeft doorgerekend – maakte onderdeel uit van het expertpanel. VVD’er Betty de Boer memoreerde zoals verwacht aan het partijstandpunt dat aan bestaande hypothekeken niets mag

Bernard Wientjes: “Als banken hun hypotheek – natuurlijk tegen marktconforme voorwaarden – kunnen verkopen aan pensioenfondsen, levert dat alleen maar voordelen op. Investeren in hypotheek is vrij risicoloos: Nederlanders betalen hun hypotheek trouw”

veranderen, maar had ook nog een paar maatregelen in petto die het voor starters aantrekkelijker en eenvoudiger moeten maken om een woning te kopen: de overdrachtsbelasting wordt voor starters afgeschafd én de mogelijkheid om schenkingen belastingvrij te gebruiken voor de aflossing van de hypotheek.

Helemaal aan de andere kant stond Paulus Jansen van de SP, die nogmaals stelde dat het erom gaat dat de Nederlander een dak boven zijn hoofd heeft. Of dat een huur- of een koopwoning is, maakt volgens de SP'er niet veel uit.

Ook de zaal mocht meepraten en die liet zich dan ook niet

onbetuigd. “Banken moeten het mogelijk maken om een aflossingsvrije hypotheek gratis om te zetten naar een annuïteitenhypotheek”; “Hypotheekrenteaf trek is een doel geworden in plaats van een middel”; “De overheid moet verder terugtreden” en: “Gemeenten zijn grondspeculanten geworden. Dat moet veranderen!” Het waren maar enkele van de vele opmerkingen die de zaal wilde meegeven aan de parlementsleden.

‘MEER MOGELIJKHEDEN’

‘Brussel’ c.q. ‘Europa’ blijkt elke keer weer een perfect excuus om maar niet te denken aan mogelijke oplossingen. Dat bleek ook toen het onderwerp ‘maatwerk in financiering’ aan de orde kwam. Dat het gebrek aan maatwerk in de dagelijkse praktijk van de makelaars – en dus de consument – een groot probleem is, bleek uit de felle reacties uit de zaal op de stelling dat starters van banken meer financieringsmogelijkheden moeten krijgen. VBO-directeur Hans van der Ploeg verwoordde de onvrede van de makelaars door op te merken dat starters heel graag willen kopen, maar dat het wel erg moeilijk is door de starre houding van de banken: “In de dagelijkse praktijk blijkt dat er geen ruimte is voor maatwerk, en we constateren ook dat banken niet naar inkomens- en toekomstperspectief kijken. Dat is een belangrijke oorzaak van de vastgelopen woningmarkt.”

Prof. dr. Boelhouwer, directeur van onderzoeksinstituut OTB van de TU Delft, viel Hans van der Ploeg bij door te stellen dat de politiek verantwoordelijk is voor de strenge regels in de Gedragscode Hypothecaire Financieringen en de gevolgen daarvan voor de woningmarkt. De AFM volgt deze regels op microniveau tot ‘enkele cijfers achter de komma’ op, waardoor banken weinig of geen beweegruimte hebben.

Dat werd schoorvoetend erkend door Raymond Knops van het CDA: “De politiek heeft in haar drang om de banken te reguleren wellicht te weinig oog gehad voor de gevolgen op de woningmarkt.”

Opnieuw Paulus Jansen: “We moeten leren van het verleden. De consument moet beseffen dat hij eerst moet sparen en dan pas een woning kan kopen. De extreme hypotheek die in het verleden werden verstrekt (en de ellende die daaruit voortgekomen is), moeten een les zijn voor de toekomst.”

BTW-VERHOOGING NIEUWBOUWWONINGEN

Ook de btw-verhoging voor nieuwbouwwoningen naar 21% zorgt er volgens de makelaars en woningmarktspecialisten voor dat de woningmarkt opnieuw een klap krijgt. Jansen wees maar weer eens naar de Europese regelgeving: verlaging van de btw in de bouw is volgens ‘Brussel’ niet





De politici luisteren naar het expertpanel van Wonen 4.0

toegestaan. Peter Boelhouwer bestreed dat: “U kent uw eigen regels niet”, verweet hij de politici die betoogden dat het de aspirant-woningkoper moeilijk wordt gemaakt door ‘Brussel’.

In België (waar met name in Vlaanderen de woningprijzen stijgen!) is een btw-verlaging ingezet om de woningmarkt te stimuleren. Naar dat argument van Boelhouwer had Betty de Boer wel oren: zij beloofde de maatregel intern te gaan bespreken.



OVEREENKOMSTEN WONINGMARKT

- Nieuwe hypotheekrenteaftrek moeten een annuïtaire aflossing bevatten;
- De overdrachtsbelasting wordt afgeschaft voor starters;
- Scheefwonen moet worden aangepakt;
- De huren moeten (beperkt) stijgen;
- Wonen 4.0 kan op punten basis voor woningmarktplan zijn.

VERSCHILLEN WONINGMARKT

- De hypotheekrenteaftrek van huidige huizenbezitters;
- Een starterslening gefinancierd door Stimuleringsfonds Volkshuisvesting in BNG;
- Het aantal sociale huurwoningen;
- De hoogte van de stijging van de huren;
- Binnen Wonen 4.0 zijn de hypotheekrenteaftrek en woontoeslag twistpunten.

NA DE VERKIEZINGEN

Het debat werd afgesloten met een exit-poll. Zoals verwacht koos bijna 60% van de aanwezige makelaars voor de VVD. D66 was met bijna 13% op afstand tweede, gevolgd door het CDA en de PvdA. De volgende dag bleek dat makelaars niet helemaal representatief zijn voor de Nederlandse samenleving: de VVD kreeg 41 zetels; de PvdA 38 en SP en PVV beide 15. CDA kreeg er 13, D66 moest het met 12 zetels doen (wel twee zetels winst). GroenLinks en de ChristenUnie gaan met respectievelijk 4 en 5 zetels de nieuwe kamer in.

VVD en PvdA lijken dus op grond van de verkiezingsuitslag tot elkaar veroordeeld. Er ligt zelfs al een deelakkoord over de begroting 2013. Of D66 en/of CDA (dat opnieuw zwaar heeft verloren) uiteindelijk toch aanschuiven, wordt steeds minder aannemelijk; ook al is alleen op die manier een meerderheid in de Eerste Kamer tot stand te brengen. Dit laatste is een diep gekoesterde wens van kandidaat-premier Mark Rutte. Hij ziet zich liever niet wéér geconfronteerd met een Eerste Kamer die alle besluiten van de Tweede Kamer kan torpederen. Het woord ‘gedogen’ staat niet meer met vette letters in het woordenboek van Rutte. Het wordt dus nog spannend; zeker voor de woningmarkt, de woonconsument en de makelaar. ■

Tekst: Carola Peters
Beeld: Roger Wouters

BETER EN SNELLER UW HUIS VERKOPEN MET DIGITALE RESTYLING

DUS VOLGENS U
ZOULDEN WIJ VAN
DEZE SCHUUR EEN
BEDRIJFSATELIER
KUNNEN MAKEN?

IK ZIE HET
NIET!



info@alleplattegronden.nl | 026 442 15 15

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



Vastgoed-Auctions.nl

Al 5 jaar aan bod!



CREATIEF DENKEN OVER VASTGOED LEIDT TOT DE MOOISTE GEBOUWEN!

Je ziet je eigen stad pas echt goed als je haar met de ogen van een ander bekijkt. Dat viel me op toen we met de sectie Bedrijfsmatig Vastgoed een kijkje namen op een aantal markante plekken van onze hoofdstad. Transformatie en renovatie waren het motto van ons Rondje Amsterdam ter gelegenheid van 15 jaar sectie BVG. Dan zie je wat er mogelijk is als je creatief wilt en kunt denken over vastgoed.

Het nieuwe filmmuseum Eye, letterlijk en figuurlijk een eyecatcher, is een interessant object voor een bezoek van de sectie. Maar het is niet te vergelijken met de Solids en andere schitterend gerenoveerde en getransformeerde voormalige pakhuizen. Zoals een architect het eens verwoordde: het zijn nieuwe, monumentale 'kathedralen aan het water'.

Dat biedt hoop voor al die gebouwen die al zo lang leeg staan omdat ze te klein of overbodig zijn, niet meer aan de huidige eisen voldoen etc. De Kantorentop, die 27 juni jl. het convenant tekende waarmee de kantorenleegstand fors moest worden verminderd, heeft ongetwijfeld ook al deze prachtige panden gezien. Dan vraag je je wel af hoe het eigenlijk gaat met het convenant. Waarom is het nu al zo'n vier maanden stil aan het Kantorentop-front? Wordt er in alle stilte gewerkt aan een allesomvattend plan? Of zitten de partijen met de handen in het haar?

Intussen werken andere partijen wel aan een oplossing. De Amsterdamse wethouder Van Poelgeest kwam met de suggestie van een 'oudbetonprijs'. Dat hij met zijn sloopfonds een verkeerde toon aansloeg, zal hem inmiddels wel duidelijk zijn. Want waarom zou de belastingbetaler moeten opdraaien voor fouten die de vastgoedpartijen zelf gemaakt hebben?

Nu zingt Van Poelgeest hetzelfde deuntje in een gewijzigde versie, want ook die oudbetonprijs moet worden betaald door 'de gemeente'. Door ons dus. De wethouder stelt wel dat de 'markt' er eerst zelf uit moet zien te komen, maar toch...

Kom op, investeerders en beleggers: er moeten spijkers met koppen worden geslagen!

Jones Lang LaSalle stak de helpende hand toe met de Ranking Kantoorlocaties 2012. Een scorelijst van kantoorlocaties met een voorspelbare uitslag: perifere locaties scoren slecht, want bedrijven willen zich het liefst vestigen in een levendig stadscentrum. En op de Amsterdamse Zuidas natuurlijk, hoewel dat ook geen toonbeeld van levendigheid is. Maar ja, status wil ook wat!

En duurzaamheid, natuurlijk. U weet dat ik graag 'groen' denk. En gelukkig zijn er steeds meer mensen die dat doen, want een groeiend aantal bedrijven geeft aan dat ze zich graag willen vestigen in een energiezuinig, duurzaam gebouw. Logisch: de energieprijzen zijn de afgelopen tien jaar verdubbeld. Dat tikt aan in een tijd dat het veel bedrijven toch al niet voor de wind gaat.

De conclusie is duidelijk: voor energieslurpende gebouwen op onaantrekkelijke locaties is geen plaats meer in Nederland. We zullen met z'n allen even door de zure afwaardeer-appel heen moeten bijten om weer een gezonde vastgoedmarkt te creëren.

De donkere wolken boven de vastgoedmarkt hebben ons er overigens niet van weerhouden om van ons derde lustrum een feestje te maken. Dat geeft weer de nodige energie om met volle kracht te werken aan een uitdagende toekomst!



Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie
Bedrijfsmatig Vastgoed

JLL-topman Querton:

“GENOEG MOGELIJKHEDEN VOOR NEDERLANDSE VASTGOEDMARKT”

Vincent Querton is een optimistisch man. Dat liet hij al blijken bij zijn aantreden als nieuwe CEO van Jones Lang LaSalle Nederland, en hij onderstreepte het nog eens tijdens het 21^e vastgoedsymposium, dat op 18 september werd gehouden in Scheveningen. “De Nederlandse vastgoedmarkt heeft veel potentie”, stelde Querton, die niet wil meedoen aan de nationale klaagzang over de problemen op de vastgoedmarkt. Hij wijst op de internationaal sterke positie van Nederland: een aantrekkelijk investeringsklimaat, sterke logistieke hotspots en de triple-A rating. Maar dat er iets moet gebeuren om de markt weer vlot te trekken, vindt hij ook.

“Daarvoor moeten we weten wat gebruikers willen. Niet alleen in Nederland, want de vastgoedmarkt is sterk internationaal georiënteerd”, hield Querton het publiek voor. “De ‘Ranking Kantoorlocaties 2012’ die we vandaag publiceren, kan een belangrijk hulpmiddel zijn voor de Kantorentop die in juni jl. het Convenant Aanpak Leegstand Kantoren hebben getekend met het doel de leegstand op de kantorenmarkt in tien jaar te verlagen naar 5%. Met deze lijst zijn beslissingen (bijvoorbeeld om te transformeren of te slopen) goed te onderbouwen. Hoe toekomstbestendig is de locatie, en hoe kan de score van die locatie worden verbeterd?”

‘OUBBETONPRIJS’

Tijdens het debat tussen een aantal vastgoeddeskundigen en overheidspartijen kwamen verschillende mogelijkheden naar voren om de problemen te lijf te gaan. De Amsterdamse wethouder Maarten van Poelgeest (bekend van het ‘sloopfonds’) pleitte voor een ‘oudbetonprijs’ voor leegstaande gebouwen, die door de gemeenten kunnen worden opgekocht. “En wijziging van bestemmingsplannen is ook nodig, maar dan loop je direct tegen het probleem van de planschade op. Er is nogal wat wet- en regelgeving die dat moeilijk maakt”, verzuchtte de wethouder.

Voor hem staat vast: “De sector moet het probleem zelf oplossen, maar als die er niet uitkomt, moet de gemeente over mogelijkheden beschikken om maatregelen af te dwingen.” Ook hij riep – in navolging van Querton – op tot samenwerking: “Alle partijen, waaronder adviseurs, moeten nadenken over prikkels waardoor herhaling van de huidige situatie wordt voorkomen.”



‘THE COST OF CAPITAL’

Hoogleraar Dirk Brounen (Tilburg University) gaf zijn gehoor een lesje in risicomanagement, en daarvoor greep hij terug naar een geschrift uit 1958: ‘The Cost of Capital’ van Franco Modigliani en Merton Miller. Daarin worden zin en onzin van de kapitaalstructuur verklaard. Kortweg komt hun theorie neer op een even simpele als krachtige wijsheid: vreemd geld aantrekken voor financiering is alleen

een aanvaardbaar risico als het rendement groter is dan de kosten voor financiering. Het bekende hefboomeffect ofwel 'leverage' dus.

Brounen heeft geen oplossing voor de korte termijn, maar hoopt wel dat de vastgoedwereld lering trekt uit de fouten die in het verleden zijn gemaakt. Hij pleit voor 'Social impact bonds'. Daarbij worden aan financiering voorwaarden vooraf gesteld, en het doel wordt eveneens inzichtelijk gemaakt. Worden de doelen niet gehaald, dan betaalt degene die geld leent, een hogere rente – en omgekeerd. Brounen: "Zo creëren we meer ruimte voor zinvolle investeringen én zorgen we voor druk en discipline waardoor de schaarse middelen met zorg en effectiviteit kunnen worden ingezet."

'PANNENKOEK OP DE ZUIDAS'

De positieve geluiden op het symposium staan in schril contrast met de waarschuwing die Jan Sijbrand, directeur

Ook toen was Dirk Brounen optimistischer: "Grote pensioenfondsen hebben niet zo veel vastgoed in hun portefeuille, en het vastgoed dat ze hebben, is overwegend van een betere kwaliteit."

De hoogleraar stelde toen ook dat de oplossing onder andere gevonden moet worden in verduurzaming van gebouwen.

Hij kreeg bijval van Peter de Winter, die zich bij Philips bezighoudt met 'Workplace Innovation' ofwel Het Nieuwe Werken (HNW). "Wij zouden het liefst een pannenkoek willen op de Zuidas", zei hij. Grote vloerplaten, kolomvrij en verbindingen tussen de drie à vier verdiepingen. Maar zo'n gebouw hebben we niet, en dat geldt voor de meeste eigenaren. Als een gebouw te klein is en niet meer voldoet aan de hedendaagse wensen, zou een bedrijf het liefst willen verhuizen. Dat is niet verstandig: het is beter om het ge-



Top 10 kantoorlocaties 2012

Rank	Kantoorlocatie	Totaal score
1	Amsterdam - Zuidas	84,50 %
2	Den Haag - Beatrixkwartier	81,50 %
3	Amsterdam - Centrum	76,00 %
4	Rotterdam - Centrum	75,25 %
5	Den Haag - Centrum	75,00 %
6	Den Haag - Aangrenzend Centrum - Nieuw Centrum	74,75 %
7	Utrecht - Centrum	74,50 %
8	Amsterdam - Oost	73,50 %
8	Den Bosch - Paleiskwartier	73,50 %
10	Rotterdam - Kop Van Zuid	72,75 %

Over-all conclusie: Nederland heeft veel middelmatige kantoorlocaties.

Michael Hesp (JLL): "Dit onderzoek geeft een totaalbeeld van de kwaliteit en toekomstbestendigheid van de Nederlandse kantorenmarkt. Er zijn in totaal 232 kantoorlocaties in de 50 convenantgemeenten met elkaar vergeleken op de thema's ligging, kwaliteit en markt & beleid. In totaal gaat het dan om 11.000 gebouwen. Criterium voor het benoemen van de locaties: de kantoorlocatie is ruimtelijk af te bakenen en heeft een minimale omvang van 10.000 m².

toezicht bij De Nederlandsche Bank, liet horen in maart van dit jaar: 'een derde financiële crisis is in aantocht, na de krediet- en de eurocrisis. Afwaardering van vastgoed zou grote gevolgen hebben voor eigenaren, beleggers en banken. Als het vertrouwen in de financiële markt wegsijpelt, kan een derde grote crisis op de loer liggen'. De waarschuwing werd direct overgenomen door enkele banken en pensioenfondsen.

bouw aan te passen, zodat het geschikt wordt voor HNW. Als een eigenaar besluit om te verhuizen naar nieuwbouw, kost dat bij een gebouw met een gemiddelde kantooroppervlakte ca. 5,5 miljoen euro. Aanpassing kost de helft, en het is duurzaam." ■

Tekst: Carola Peters

Beeld: Jones Lang LaSalle



IPHONE 5S

32 GB



twitter.com/makelaarsacties



facebook.com/makelaarsartikelen

BESTEL IN DE
MAAND **OKTOBER**
EN MAAK KANS OP
EEN **IPHONE 5!***

 info@makelaarsartikelen.nl

 0314 - 82 00 82

V-BORDEN • MAKELAARSBORDEN • LED-RAAMPRESENTATIES • STICKERS • SPANDEKEN

** Lees de voorwaarden op onze website!*



ADVIES 'OP MAAT'? DE FLEX-BV KAN HET ANTWOORD ZIJN

Voor een IB-ondernemer kan het fiscaal interessant zijn de onderneming in te brengen in een bv. Nu de spelregels voor de bv 1 oktober jl. zijn veranderd, is er een 'flexibele bv' mogelijk. Deze zogenaamde 'Flex-bv' is interessant voor starters, zzp'ers en andere ondernemers, want voor hen kan de bv 'op maat' worden ingericht. Ook bestaande bv's kunnen profiteren van de nieuwe regels.

De verandering van de spelregels maakt de bv flexibeler en eenvoudiger. Tot nu toe was het nog nodig om een startkapitaal van 18.000 euro te hebben om een bedrijf via een bv op te starten. Dit hoeft sinds 1 oktober met de Flex-bv niet meer. Ook allerlei andere formaliteiten verdwijnen, zoals het vervallen van de verplichte bank- en accountantsverklaring. Verder kan de ondernemer stemrechtloze of winstrechtloze aandelen uitgeven. Ook het 'op maat' maken van een bv is nu mogelijk. Veel eenmanszaken zullen voor de Flex-bv kiezen. Alle voordelen die een bv nu al heeft, blijven onveranderd. Zo is de bv aansprakelijk voor de schulden die het bedrijf heeft; de ondernemer is maar beperkt aansprakelijk. Daarnaast kan een bv fiscaal interessant zijn.

Statuten

Bij de oprichting van een bv worden statuten gemaakt. Wie niet voor verrassingen wil komen te staan, kan het beste de statuten van een reeds bestaande bv laten controleren door de notaris. Om te beoordelen of er regels in de bestaande statuten staan die per 1 oktober een andere betekenis hebben gekregen, kan de notaris een 'Flex-bv-scan' uitvoeren. Daarnaast kan de notaris met de scan beoordelen of de Flex-bv interessante mogelijkheden biedt.

Door de statuten aan te passen – en bij de notaris vast te leggen – profiteert de ondernemer van de nieuwe flexibele mogelijkheden en zijn er voortaan minder formaliteiten om op te volgen. Zo kan de ondernemer bijvoorbeeld sinds 1 oktober eenvoudiger belastingvrij geld uit de bv halen.

Werk voor de taxateur

Voor de Flex-bv geldt een inbrengtermijn van 15 maanden. Het ruisend inbrengen van een onderneming in een bv betekent voor de inkomstenbelasting dat de onderneming wordt gestaakt. Hierbij dient inkomstenbelasting te worden betaald over de stille en de fiscale reserves en de goodwill. De winst die hierdoor ontstaat, mag worden verminderd met de stakingsaftrek. Daarnaast bestaat de mogelijkheid een gedeelte van de stakingswinst om te zetten in een lijfrente. De nominale waarde en daarmee de inbreng op de aandelen zal positief moeten zijn. Een inbreng van nihil of een inbreng met een negatieve waarde, zoals bijvoorbeeld vervuilde grond, is niet toegestaan.

Onze klanten zijn vaak sterke eenmansbedrijven. Mogelijk is flexibilisering van de bv ook voor hen interessant. Bovendien biedt de Flex-bv mogelijkheden voor de taxateur. De taxateur moet immers de waarde van de onderneming op de peildatum vaststellen zodat de accountant de stille en fiscale reserves en/of de stakingswinst kan berekenen. En dan is de belastingdienst aan bod: die meldt u welke voorwaarden nog meer gelden voor de Flex-bv.



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

De brancheorganisaties van makelaars en taxateurs nemen afscheid van het oude, vertrouwde begrip ‘onderhandse verkoopwaarde’. Vanaf 1 januari 2013 wordt het begrip ‘marktwaarde’ gehanteerd. Dat dekt de lading veel beter, en het sluit aan bij internationale waardebegrippen. Marktwaarde is een geschat bedrag waarvoor het vastgoed van eigenaar zou wisselen op een bepaald tijdstip in een bepaalde markt.



Prof. dr. Aart Hordijk

EEN GOEDE TAXATIE WORDT STEEDS BELANGRIJKER

Waarom is de introductie van het begrip marktwaarde zo belangrijk?

“We praten nu nationaal en internationaal over dezelfde begrippen en dezelfde definities. Dat internationale aspect wordt steeds belangrijker in de vastgoedwereld. Er is de afgelopen jaren steeds meer aandacht ontstaan voor de kwaliteit van taxaties. Het begrip marktwaarde sluit daar prima bij aan.

Het wordt al standaard toegepast bij organisaties als RICS. Ik denk dat het probleemloos kan worden gebruikt bij commercieel en bedrijfsmatig vastgoed. Voor agrarisch vastgoed ligt de zaak wat genuanceerder: de waarde van het vastgoed hangt daar sterk samen met de wijze waarop het wordt gebruikt. Vastgoed is daar faciliterend voor de exploitatie. De marktwaarde wordt in die gevallen dus sterk beïnvloed door de wijze waarop het bedrijf wordt geleid.”

Hoe moet het nu met gedwongen verkopen?

“Daarop is de marktwaarde niet van toepassing. Aan de basisvoorwaarden van bereidwilligheid en behoorlijke marketing wordt immers niet voldaan. De bank treedt meestal op als verkopende partij en die heeft in deze situaties geen boodschap aan de marktwaarde: ze wil gewoon het geleende bedrag terug hebben.”

En als een object pas vijf jaar na bepaling van de marktwaarde wordt verkocht?

“De marktwaarde geldt in feite alleen voor het moment van taxatie. Dat betekent dat in de meeste gevallen na enige tijd opnieuw getaxeerd zal moeten worden. Dat gold overigens ook voor de executiewaarde (voor woningen meestal 85% van de marktwaarde): die was ook gekoppeld aan de taxatiewaarde van enig moment. Banken houden daar nog graag aan vast. Maar woningen brengen nu gemiddeld 12% minder op dan vijf jaar geleden. Dan kun je niet eenvoudig 12% van de waarde aftrekken: het ene pand daalt sneller in waarde dan het andere.”

Wat gaan de banken doen met het begrip marktwaarde?

“Loan to value wordt steeds belangrijker, en het belang van een goede taxatie dus ook. Banken willen zekerheid over de lening die ze verstrekken, want het verschil tussen een eenmaal bepaalde marktwaarde en de huidige waarde van het pand kan groot zijn. Als de bank vermoedt dat er onjuistheden in het taxatierapport zitten (of dat er zelfs een verdenking is van fraude), zullen de taxatierapporten extra zorgvuldig worden bestudeerd. De accountant heeft daarin ook een belangrijke taak. Ik ben van mening dat je de marktwaarde elk jaar kritisch tegen het licht moet houden. Dat vraagt om standaardisatie van de rapporten; dat is in het voordeel van alle betrokkenen.”

Prof. dr. Aart Hordijk is sinds 1 juni 2010 deeltijd-hoogleraar in de ROZ-leerstoel Taxatieleer aan de Universiteit van Tilburg. Hij is daarnaast directeur van de Stichting ROZ/IPD Real Estate Index. Als hoogleraar doet Hordijk onderzoek naar de financiële rapportage- en standaardisatieaspecten van de waardebepaling van vastgoed.

Dat heeft grote gevolgen voor het begrip ‘executiewaarde’; een verouderd begrip dat inmiddels is verworpen tot een rekenwaarde ten opzichte van de onderhandse verkoopwaarde. De prijs die bij gedwongen verkoop wordt verkregen, voldoet ook niet aan het begrip ‘marktwaarde’. De Nederlandse Vereniging van Banken heeft ingestemd met de wijziging.

Prof. dr. Tom Berkhout MRE MRICS

DE BANK KRIJGT BETER ONDERBOUWDE WAARDE

Taxateurs krijgen dus meer werk, maar hun werk wordt ook moeilijker!

“Het begrip marktwaarde is een heel goed idee: eindelijk is er een eenduidig begrip, in tegenstelling tot de begrippenchaos waar we vroeger mee zaten. We zagen verschillen tussen kantoren, tussen makelaars en tussen andere betrokkenen. Zomaar even risicoloos een vrijblijvend taxatierapport opmaken is nu een stuk lastiger. Elke afwijking van de feitelijke of juridische toestand moet duidelijk worden toegelicht. Dat is een groot winstpunt. Essentieel is dat de taxateur verantwoordelijkheid moet nemen voor het rapport dat iedereen moet kunnen vertrouwen. Een zogeheten ‘intuïtieve basis’ kan niet meer het uitgangspunt zijn.

En als je toch op een andere manier wilt werken – en een ‘officieel taxatierapport’ niet nodig is, verstrek je geen waardebeoordeling maar een ‘waardeadvies’. Een accountant zou overigens absoluut geen genoegen moeten nemen met zo’n ‘waardeadvies’.”

Is het begrip marktwaarde ook toepasbaar bij gedwongen verkoop?

“Ik denk niet dat dit vaak het geval zal zijn. Gedwongen verkoop zal vrijwel altijd gevolgen hebben voor de prijs. Die komt immers onder druk en zonder een normale marketingperiode tot stand. De taxateur zal in deze gevallen extra goed moeten toelichten welke aspecten belangrijk zijn voor de waardebeoordeling. Dat vraagt om een heel solide verklaring.”

Wat doen we in dit verband met agrarisch vastgoed?

“Als het alleen om het vastgoed gaat, is het begrip marktwaarde daar heel goed hanteerbaar. Een heel ander verhaal wordt het als je een agrarisch bedrijf verkoopt, compleet met grond en eventuele gewassen, werktuigen e.d. Dan ben je bezig met bedrijfswaarde. De fiscale waarde in het economisch verkeer is goed bruikbaar om de marktwaarde van vastgoed te bepalen, maar we moeten dan alleen kijken naar de meest biedende agrarische koper. Biedingen van niet-agrarische aspirant-kopers tellen in dat verband dus niet mee.”

Dus voor de banken is het ook een goede zaak?

“Natuurlijk: de verantwoordelijkheid voor de waardebeoordeling ligt nu bij de taxateur, en de bank krijgt een beter onderbouwde waarde. Maar het rapport geldt in feite alleen voor de datum waarop de taxatie heeft plaatsgevonden. Als de ontwikkelingen in de markt heel snel gaan, kan het dus na enkele maanden al achterhaald zijn. ‘Executiewaarde’ is een onzinnig begrip. De toekomstige waarde van vastgoed is niet te voorspellen. Als banken vinden dat er wat van de waarde af moet, dan moeten ze dat zelf maar doen.” ■



Prof. dr. Tom Berkhout is hoogleraar Real Estate aan Nyenrode Business Universiteit. Bij zijn onderzoek richt hij zich met name op onderwerpen als belastingrecht, financiële verslaglegging, waardering van vastgoed, investeringsanalyse en vastgoedmarkten. Daarnaast is hij voorzitter van het Vastgoedkenniscentrum van de Belastingdienst.

Tekst: Carola Peters

ÉÉN JONGE VBO-MAKELAAR VAN 71 JAAR OUD

Sommige mensen zijn in staat om zichzelf continu opnieuw uit te vinden. Jan Meeks is zo iemand. Ooit Ambachtsschool gedaan. Bankwerker geweest. Docent. Makelaar. Makelaar-af. Toen toch weer de draad opgepakt. En sinds kort Master in Real Estate. Een zeer bijzondere Makelaar van de Maand.



Met zijn 71 jaar is Jan Meeks in leeftijd niet één van de jongste VBO-collega's. En toch. In Beuningen bij Nijmegen treffen we een makelaar die met een zeer frisse blik tegen de zaken aankijkt. Sinds december 2011 is hij aangesloten bij VBO Makelaar, hoewel Jan al meer dan dertig jaar in het makelaarsvak zit. "Drie jaar geleden kreeg ik op één avond vijf TIA's, een vorm van herseninfarct. Iedereen dacht dat het gebeurd was met me, behalve ik. Niettemin moest ik toen stoppen met de makelaarspraktijk die ik toen had en ik zegde ook het lidmaatschap van de NVM op. Maar kijk, ik zit er weer." Wat bezielt iemand om juist in deze lastige tijden een doorstart te maken? "Ik vond het juist nu wel een aardige uitdaging eigenlijk. Als je in deze tijden het hoofd boven water kunt houden, dan geeft dat enorm veel voldoening." En Jan betreedt het strijdperk met betere wapens dan ooit, want onlangs rondde hij zijn universitaire studie af. Met een Mastersgraad op zak beziet hij het makelaarsvak van 2012. En zijn oordeel liegt er af en toe niet om.

KONIJN UIT DE HOED

Neem bijvoorbeeld de wijze waarop taxaties tot stand komen. Jan Meeks kijkt er met enige verbazing naar. "Zeker, de opleiding tot gecertificeerd taxateur is van een zekere professionaliteit. Maar als je er dieper in duikt, zoals ik met die wetenschappelijke opleiding heb gedaan, dan zie je dat er toch wel erg veel op fingerspitzengefühl wordt gewerkt. De onderbouwing is soms echt te mager, de opbouw van veel taxaties kan en moet sterker. Kom je eenmaal tot een bedrag, dan moet voor iedereen goed te zien zijn hoe je juist tot die conclusie komt. Dat geldt voor alle taxaties zowel voor woonhuizen, bedrijfspanden, bijzondere objecten zoals bijvoorbeeld een ziekenhuis of,



zoals ik enkele keren had, een kasteeltje. Nu komt er naar mijn smaak toch te vaak een konijn uit de hoge hoed; in-eens is daar de taxatiewaarde.”

DE KRACHT VAN KLEIN

Na zijn verplichte retraite ziet Jan Meeks een makelaarswereld die in korte tijd bijna onherkenbaar is veranderd. “Alle grote kantoren zijn gedecimeerd. Ik zie dat de mensen die tot voor kort nog leiding gaven, nu weer terugkeren op de werkvloer. Hup, gewoon weer de woningen en bedrijven in, weer met klanten aan de gang. En het valt me op dat veel van hen dat niet erg makkelijk afgaat. De kunst om met je klant echt in contact te komen. Goed communiceren. Dat is een vak apart. Aan dat punt van communicatie heb ik een flink stuk van mijn afstudeerscriptie gewijd. Het werkt niet als je een gesprek ingaat met een set aan antwoorden die je graag wilt horen. Train erop om er onbevangen in te gaan. Niet zo eager op die deal af. Niet zo veel praten, niet zo nadrukkelijk verkopen. Luisteren. En dan pas met de goede suggesties en argumenten komen.” Zelf had Jan ooit ook een florerend kantoor, met flink wat mensen in dienst. Voelt hij het niet als een stap terug of als een nadeel dat hij nu alleen nog met een architect onder één dak zit? “Integendeel! Klanten weten bijna niet beter meer. Ooit werd je nog vergeleken met de grotere kantoren, maar waar zijn die nog? De wereld wemelt inmiddels van de zzp’ers en eenpitters. Klanten kijken steeds meer naar toegevoegde waarde. Minder naar buitenkant. En goede ontwikkeling.”

BREED DENKEN

De woorden ‘toegevoegde waarde’ vielen. “Dit is de tijd dat je het echt van de inhoud moet hebben”, meent Jan Meeks. “Breedte keer diepte, zou je kunnen zeggen. Vandaar dat ik mijn eigen dienstverlening ook een zekere breedte heb gegeven, maar wel met specifieke accenten. Zo kan ik vanuit mijn universitaire opleiding woningcorporaties en vastgoedgerichte bedrijven bijstaan met bedrijfskundig advies. Ik meen te mogen zeggen dat ik wat weet van complexe taxaties. En ik beweeg me op het vlak van mediation. Krijgen makelaars geschillen met

“Niet zo eager op die deal af. Niet zo veel praten, niet zo nadrukkelijk verkopen. Luisteren. En dan pas met de goede suggesties en argumenten komen”

opdrachtgevers, dan kan ik die helpen oplossen. Daarbij geef ik overigens vaak het advies aan makelaars om liever je verlies te nemen dan star vol te houden. Hoe langer iets loopt, hoe slechter het afloopt, neem dat maar als leidraad. Zelf streef ik ernaar om een fout om te buigen tot een, zeg maar, positieve belevenis. Als mij zoiets overkwam, zette ik het graag zwaarder aan. Dan kan het zomaar gebeuren dat een klant plotseling jou in bescherming gaat nemen: ‘Nou, nou, zo erg was het nu ook weer niet.’”

MENSELIJKE MAAT

Blijft aan het eind de vraag waarom Jan Meeks bij zijn doorstart voor het VBO-lidmaatschap heeft gekozen. “Dit zijn tijden waarin het steeds belangrijker wordt om aangenaam en menselijk met anderen om te gaan. Dan zit ik graag bij een club waar ze me kennen, ook al zit ik hier nog maar net. En wat me zeker ook aanspreekt: VBO Makelaar heeft een prettige vergadercultuur. Geen samenkomsten-het-samenkomen. Maar hup, op de inhoud af en zinvol bezig zijn. Zeker, sommige dingen kunnen nog professioneler. Maar je moet nu eenmaal altijd iets hebben om na te streven. Tenminste, dat is mijn instelling altijd geweest en nog steeds.” ■

De vijf tips van Jan Meeks

- *Schaaf aan je kennis. Denk nooit: ‘Ik ben er al’;*
- *Hou je expertise breed, kies een aantal specialismen;*
- *Hou het klein. Groot is verleden tijd;*
- *Werk aan je communicatie;*
- *Geef fouten ruiterlijk toe.*

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: Meeks van Ooijen b.v.



**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



SCHEIDEN DOET LIJDEN

99% van alle huishoudens met een hypotheek betaalt netjes op tijd de hypotheeklasten aan de bank. Slechts 1% heeft een betalingsachterstand, volgens de BKR zijn dat 65.329 huishoudens. Dat is laag, zeker in vergelijking met andere westerse economieën. Maar er komen meer huishoudens in de gevarezone, zeker gedurende de huidige kwakkelende economie. Mijn advies is: ga niet scheiden.

Nederlanders zijn brave betalers: in vergelijking met andere landen is onze betalingsmoraal zeer goed. Maar toch neemt het aantal betalingsachterstanden toe. Dat is een zorg – maar ook een risico – voor banken. Maar het is natuurlijk vooral zorgwekkend voor huishoudens die nu al moeite hebben om het hoofd boven water te houden. We weten uit verschillende onderzoeken dat de financiële kwetsbaarheid van woningbezitters en geldverstrekkers toeneemt bij dalende prijzen en een oplopende werkloosheid. Verder stijgt al jaren het aantal echtscheidingen en juist deze mensen krijgen vaak te maken met financiële problemen.

De banken hebben een zorgplicht en daarom is het voor hen van groot belang om te weten welke klanten in de gevarezone kunnen komen. Dat begint al bij het verstrekken van de hypotheek. De hypotheeknemer bepaalt samen met de hypotheekadviseur welke hypotheeklasten acceptabel zijn. Hierbij wordt de Gedragscode Hypothecaire Financieringen gehanteerd waarin de maximale hypotheek afhankelijk is van het inkomen, de rente en een 30-jarige annuïtaire lening die volledig wordt afgelost. Dat is al jaren zo en het ziet er naar uit dat onze nieuwe regering deze hypotheek verplicht. Door allerlei oorzaken is echter het inkomen van sommige huishoudens gedaald waardoor zij hogere maandlasten hebben dan volgens de code verantwoord is. Volgens de AFM gaat het om 450.000 huishoudens, 14% van alle woningbezitters. Een grote zorg dus. Deze mensen hebben nog geen betalingsachterstand, maar zitten wel in de gevarezone.

Starters, niet-westerse allochtonen, huishoudens met lagere inkomens, jongeren en kopers met een NHG-hypotheek lopen vaker het risico achter te blijven met

betalingen. Een nieuwe groep zijn de hogere inkomens. Zij geven vooral te veel uit; het NIBUD noemt dat overbestedingsschulden. De Rabobank heeft een eigen servicecentrum waar klanten die financieel vastlopen, geholpen worden. Zij schatten dat 10-20% van de hulpvragen in 2011 afkomstig is van deze laatste (nieuwe) groep. Het is hun ervaring, dat het lang duurt voordat huishoudens financieel vastlopen. Door ons sociale zekerheidsstelsel leiden financiële problemen met vertraging van één tot drie jaar tot achterstanden.

Vaak is de inkomensdaling het gevolg van echtscheiding of werkloosheid. Helaas moet ik concluderen dat het percentage huishoudens in problemen de komende jaren zal stijgen naar ongeveer 3% (internationaal gezien nog steeds laag) doordat zowel de werkloosheid als het aantal echtscheidingen blijft toenemen. Dat is geen goed nieuws voor de risicogroepen. Daarom zal van banken een grotere zorginspanning verwacht worden. Maar ik had ook kunnen concluderen dat we hiermee de oplossing gevonden hebben voor de stagnerende koopwoningmarkt. Door scheidingen en betalingsachterstanden te stimuleren zal immers het aantal woningverkoppen toenemen, weliswaar met verlies. Maar deze oplossing hang ik liever niet aan de grote klok maar in de wilgen.



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

BEELDMATERIAAL

Bernd Bohm, Bureau Vastgoed Onderzoek, CBS, Meeks van Oijen B.V., Quinta Theeuwes, Roger Wouters

COVER

Bernd Bohm

PREPRESS EN DRUK

www.nadorpdruk.nl

REDACTIEADRES

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

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

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



SEO ECONOMISCH ONDERZOEK

Het Amsterdamse bureau is gelieerd aan de UvA waardoor zij inzicht hebben in de nieuwste wetenschappelijke methoden.

SEO doet onafhankelijk toegepast economisch onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Zo kreeg het bureau augustus jl. opdracht van het ministerie van Economische Zaken onderzoek te doen naar de gevolgen voor de Nederlandse werkgelegenheid en industriële omzet als Nederland zich terugtrekt uit de ontwikkelingsfase van het JSF-project. Brancheorganisatie VBO Makelaar heeft in het najaar van 2011 opdracht gegeven onderzoek te doen naar de mededingingsrechtelijke aspecten van de achterstelling van niet-NVM-makelaars door Funda.

Barbara Baarsma is sinds 2008 directeur van SEO Economisch Onderzoek waar zij vanaf 2003 werkzaam was als clusterhoofd Mededinging en Regulering. Zij studeerde aan de Faculteit Economie en Bedrijfskunde van de UvA. Sinds 2009 is zij bijzonder hoogleraar Marktwerking- en Mededingingseconomie aan de UvA. Barbara Baarsma heeft ruime ervaring op het gebied van marktwerkings- en reguleringsstudies en mededingingszaken. Zo was zij als projectleider betrokken bij een onderzoek naar mededingingstoets voor wetgeving, vraagstukken op het gebied van toetreding, essential facilities, predatory pricing en verticale samenwerking.

MR MAKELAARSRECLAME.nl
Online makelaarsreclame bestellen, tegen de scherpste prijs in NL!

VERTILINE BUDGET TUINBORDEN
VOOR 12:00 UUR BESTELD? VOLGENDE DAG GELEVERD!
PRIJS VANAF €58,40/STUK
BINNEN 24 UUR GELEVERD: €99,95/STUK

V-BORDEN FULL COLOR
PRIJS VANAF €8,99/STUK
24 UURS LEVERING MOGELIJK

Wanneer u besteld bij Makelaarsreclame bent u verzekerd van :
- Een scherpe prijs - Breed assortiment
- Eenvoudig bestellen - Kwaliteitsgarantie

HET VOORDEEL VAN EEN WEBSHOP!
DE SCERPSTE PRIJS!

COUPON CODE : MRNLV2012
GELDIG T/M 31-12-2012
VRAGEN? BEL ONS!
T: 0184-41 76 85

DE ONLINE SPECIALIST VOOR MAKELAARS!

B&M Topsite BV heeft ruim 10 jaar ervaring met het ontwikkelen van websites, social media, apps en overige online-oplossingen voor makelaars en taxateurs. Topsite hecht veel waarde aan de lay-out en zorgt dat de vormgeving, techniek en beheersbaarheid naadloos in elkaar overvloeien.

Wij bieden de volgende toegevoegde waarde:

- Koppeling van het aanbod met uw makelaarssoftware;
- Optimale vindbaarheid in Google;
- Een nieuwe website binnen 2 weken online;
- Diverse mobiele oplossingen, bijvoorbeeld mobiele websites en Apps;
- Doorplaatsing op diverse social media kanalen;
- Directe en snelle service.

HET BELANG VAN EEN GOEDE WEBSITE

Directeur Martijn van Wijk: "Uit eigen ervaring constateren we dat veel makelaarsites gebruikt worden om alleen het aanbod te presenteren. Dit wordt namelijk ook verlangd van de opdrachtgevers. Echter, dient de website te worden gebruikt als leadgenerator voor het verkrijgen van nieuwe opdrachten? Hoe kan de website er dan voor zorgen dat het makelaarskantoor meer huizen in de verkoop neemt ten opzichte van de concurrentie?"



Websites

- ✓ Volledig geoptimaliseerd voor de makelaardij
- ✓ Lage kosten
- ✓ Hoog serviceniveau (binnen 2 weken online)



Bovenaan in Google

- ✓ Krijg nieuwe klanten met uw website
- ✓ Meer bezoekers en meer rendement
- ✓ Uw website altijd in topconditie



Apps en mobiel

- ✓ Uw eigen (iPhone) App vanaf € 49,- p.m.
- ✓ Mobile versie van uw website
- ✓ Genereren van QR-codes



Social media

- ✓ Uw eigen opgemaakte Facebook pagina
- ✓ Het aanbod direct op Twitter en YouTube
- ✓ Uw bedrijf maximaal vertegenwoordigd

Hier een aantal belangrijke tips:

- Zorg voor een duidelijke presentatie van website en de objecten;
- Zorg voor een goede functionaliteit, bijvoorbeeld de snelheid, goede zoekfuncties en verschillende opties;
- Zorg voor duidelijke en laagdrempelige contactmomenten en formulieren;
- Uw website dient goed vindbaar te zijn in Google voor de oriënterende zoeker op de diensten;
- Vertel de bezoekers wat u doet bij opdracht tot verkoop/aankoop/taxatie.

Freek Fontein: Freek Fontein Makelaardij (VBO-makelaar): "Sinds onze website is geoptimaliseerd, worden wij beter gevonden in Google. In het afgelopen kwartaal heeft dit ons vier aankoopopdrachten bezorgd"

Topsite BV is de partner voor VBO Makelaar op het gebied van websites e.d. Zo is VBO.nl door Topsite geproduceerd. Bent u op zoek naar een nieuwe website, mobiele website, social media app of een gepersonaliseerde iPhone/Ipad App, neemt u dan geheel vrijblijvend contact op met Topsite via 0181-4184455 of kijk op www.topsite.nl

Daarnaast leveren wij u graag volledig gratis en vrijblijvend een rapport over de huidige vindbaarheid, techniek e.d. van uw website.

Op www.dothewebcheck.com kunt u uw website gratis laten testen.





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