



VASTGOED ADVISEUR



Elco Brinkman: “Helaas ziet de overheid de woningmarkt nog altijd als een melkkoe”

Particuliere erfpacht: drama duurt voort

Kamerleden tankten kennis bij, en nu?

Tweeluik over Vastgoedgetal



**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

Al ruim 25 jaar zijn wij makelaar in (beroeps)aansprakelijkheidsverzekeringen. Hierdoor hebben wij veel ervaring opgebouwd en kunnen wij u een optimale bescherming van de continuïteit van uw bedrijf garanderen. En u kunt ondertussen blijven doen waar u goed in bent.

...dat houden wij zo

WWW.SCHOUTENINSURANCE.COM

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



6



ELCO BRINKMAN: “HELAAS ZIET DE OVERHEID DE WONINGMARKT NOG ALTIJD ALS EEN MELKKOE”

12



PARTICULIERE ERFPACHT: DRAMA DUURT VOORT

18



KAMERLEDEN TANKTEN KENNIS BIJ, EN NU?

24



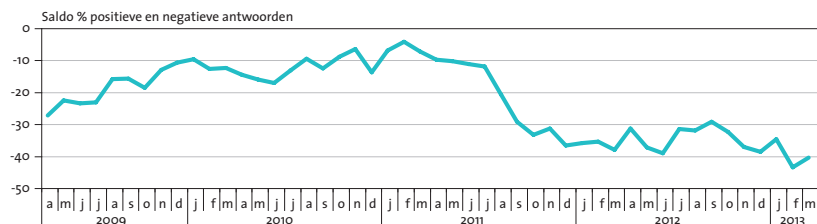
LEEGSTANDWET: HET IS NOG EVEN TREKKEN EN DUWEN

IN DIT NUMMER

NO NONSENSE	Is dit nou hervormen?	5
ACTUEEL	Elco Brinkman: “Helaas ziet de overheid de woningmarkt nog altijd als een melkkoe”	6
	Particuliere erfpacht: drama duurt voort	12
	Kamerleden tankten kennis bij, en nu?	18
	Leegstandwet: het is nog even trekken en duwen	24
	Tweeluik – Vastgoedgetal prima middel om discussie over WOZ op gang te brengen	28
COLUMNS	Onderzoeksinstituut OTB – Een deel van de starters wil gewoon niet kopen	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Menukaart Greenlease: het antwoord op vragen die nog niet gesteld worden	23
	Agrarisch Vastgoed – Door de bomen het bos	27
	Rabobank Nederland – Risico en onze hypotheekrente	33
ACHTERGROND	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak – De makelaar als boodschapper	16
	Makelaar van de Maand – Mie-Lan Kok Makelaardij	30
	Achter de Voorkant – Bouwend Nederland, Zoetermeer	34



Consumentenvertrouwen, seizoengecorrigeerd



Bron: CBS.

Woononderzoek Nederland 2012

Van de ruim 7,1 miljoen huishoudens die in 2012 een zelfstandige woning woonden, was 59% eigenaar-bewoner. Bijna 2,6 miljoen huishoudens huren in 2012 een woning met een huur onder de liberalisatiegrens. In dit segment huurt 82% een woning van een woningcorporatie, 18% huurt van particulieren. De gemiddelde bruto woonuitgaven van deze laatste woningen zijn gemiddeld 30 euro per maand lager dan van een corporatiewoning. Ruim 335.000 huishoudens huren een woning in de vrije sector. Zij hebben met 850 euro per maand gemiddeld de hoogste woonlasten. Ook vergeleken met kopers zijn zij het duurst uit. Kopers wonen gemiddeld in een duurder huis maar betalen daar gemiddeld 80 euro per maand minder voor.

Bruto woonuitgaven en WOZ-waarde per verhuurderscategorie, 2012

	Gereguleerde huurwoning		Vrije sector	Koopwoning
	Verhuur door corporatie	Verhuur door particulieren		
Aantal huishoudens	2.114.900	455.000	335.100	4.235.800
Gem. WOZ-waarde (euro)	156.300	199.300	230.600	288.400
Bruto woonuitgaven (euro)	450	420	850	777

Bron: CBS/BZK

Blok loodst huurverhoging door senaat

De Eerste Kamer heeft ingestemd met de inkomensafhankelijke huurverhoging, waarmee het kabinet het scheefwonen wil tegengaan. 37 Eerste Kamerleden stemden met het plan in, 36 stemden tegen. De huurverhoging is ook bedoeld om de verhuurders een heffing aan de schatkist te laten betalen van 1,75 miljard euro. Het wetsvoorstel Huurverhoging op grond van inkomen beoogt vooral de doorstroming op de gereguleerde huurmarkt te bevorderen door huurders, naarmate hun inkomen hoger is, met een hogere huurverhoging te confronteren. Zo gaan de huren voor mensen met een inkomen tot 33.614 euro maximaal 4% (met inbegrip van inflatie van 2,5%) omhoog, voor inkomens tussen 33.614 euro en 43.000 met 4,5% en voor de inkomens daarboven met 6,5%. De maximale huurstijging geldt alleen voor de gereguleerde huursector. Voor de geliberaliseerde sector geldt geen maximale huurgrens.

Rol pensioenfondsen bij verstrekken hypotheek

Het zou moeten lukken om institutionele beleggers, zoals pensioenfondsen en verzekeraars, een grotere rol te geven bij het financieren van hypotheek. Tot die

conclusie komt Kees van Dijkhuizen die in opdracht van minister Stef Blok van Wonen met de financiële sector overlegde. Van Dijkhuizen, vicevoorzitter van de bank NIBC en voormalig thesaurier-generaal van het ministerie van Financiën, adviseert een werkgroep op te richten om verder te praten.

De pensioenfondsen kunnen een rol spelen in het vlot-trekken van de vastgelopen huizenmarkt en het herstel van de bouwsector. Het minst risicovolle deel van de hypotheekportefeuille – de zogeheten NHG-hypotheek – zouden aan een nationale instelling moeten worden overgedragen. Die kan dan obligaties plaatsen op de kapitaalmarkt met een overheidsgarantie die vervolgens voor pensioenfondsen aantrekkelijk worden. Banken kunnen zo hun hypotheek makkelijker en goedkoper financieren.

Deelnemers van pensioenfonds ABP zijn vooralsnog sceptisch over de plannen om pensioenfondsen te betrekken bij de financiering van hypotheek.

Aantal verkochte woningen februari 2013

Februari 2013 – 7.897

Daling 1,2% t.o.v. februari 2012 – 7.805

Stijging 26,2% t.o.v. januari 2012 - 6.260.

Woningtypen

Stijging tussenwoningen t.o.v. februari 2012 – 4,1%

Daling vrijstaande woningen t.o.v. februari 2012 – 15,9%

Stijging appartementen t.o.v. januari 2013 – 18,8%

Stijging vrijstaande woningen t.o.v. januari 2013 – 34,9%.

Aantal geregistreerde hypotheek

Februari 2013 – 12.733

Daling 10,1% t.o.v. februari 2012 – 14.168

Stijging 20,7% t.o.v. januari 2013 – 10.550.

Aantal executievelingen

Februari 2013 – 122

Daling 26,9% t.o.v. februari 2012 – 167.

Bron: Kadaster

IS DIT NOU HERVORMEN?

Nu de woningmarkt is hervormd en het Woonakkoord de nieuwe koers voor de woningmarkt bepaalt, komt het allemaal goed. Minister Blok geeft zichzelf in de brief aan de tijdelijke commissie Huizenprijzen zelfs een complimentje voor de 'historische hervorming van de woningmarkt'. Zowel het CPB als DNB voorziet een stabilisatie op de woningmarkt met een voorzichtig herstel in 2014. En zelfs het IMF gaf een goedkeurend knikje; de prijsdalingen verlopen ordentelijk. Nu de consument nog.

Maar ik vraag u: wordt de woningmarkt hervormd of is minister Blok bezig met het op orde brengen van 's Rijks balans en die van de banken? Annuïtair of lineair aflossen voor toetreders, een verhuurderheffing; twee voorbeelden waarbij het interessant is het geld te volgen. Komt dit terug in de woningmarkt? Waarom moeten we opeens allemaal aflossen? Je kunt je afvragen of dit het juiste moment is om het de consument moeilijker te maken een woning te kopen. En is dit dan de hervorming die de woningmarkt voor decennia goed moet laten functioneren?

Natuurlijk, iedereen is het er over eens dat banken hun buffers moeten verhogen. En de staatsschuld naar beneden moet. Maar wat doet dat nu met de woningmarkt? Nederland heeft nog steeds zijn triple A status. Onze banken zijn niet omgevallen. Maar de woningmarkt is nog steeds niet aangetrokken; een belangrijke oorzaak daarvan ligt in het consumentenvertrouwen, de aangescherpte leencapaciteit en de moeizame hypotheekverstrekking. Onze banken hebben moeite geld te vergaren op de internationale kapitaalmarkt. De Nederlandse hypotheekpakketjes – voorheen zeer populair – zijn een stuk minder aantrekkelijk geworden, zeker nu de prijzen zo zijn gedaald. Volgens Blok gloort er licht aan het eind van de tunnel nu we met zijn allen gaan aflossen. Maar schept dit voldoende vertrouwen bij de internationale kapitaalmarkt? Hoe kijkt men daar naar de maatregelen voor de woningmarkt? Oftewel, hoe schatten zij de risico's voor kapitaalverstrekking in?

Als zij er weer in geloven, dan lijkt het plan voor de pensioenfondsen mosterd naar de maaltijd. De banken

kunnen weer maatwerk leveren bij hypotheekverstrekking en een restschuld meefinancieren. En de rente zou flink omlaag kunnen. Maar voorlopig hebben we dat pensioenplan broodnodig en in Nederland ligt de hypotheekrente ruim 1% hoger dan in de ons omringende landen. Vereniging Eigen Huis volgt dit proces al wat langer en werd onlangs door het CPB bevestigd in hun bevindingen. Oké, inmiddels verlaagt de ene na de andere bank mondjesmaat haar rentetarieven. Deze verlaging scheelt een slok op een borrel in de portemonnee van de woonconsument: zo'n 70 euro per maand voor een hypotheek van twee ton. Een lichtpuntje! Ik hoop dat het genoeg is om de woningmarkt weer op gang te trekken.

Maar voorlopig is het vertrouwen van de consument nog lang niet hersteld. Voorlopig zie ik de banken nog niet structureel meewerken aan herstel. En tussen de woningmarkt van het slot halen en structureel hervormen loert een enorme 'gap'. Zolang vraag en aanbod niet op elkaar zijn afgestemd, zolang de grondprijzen veel te hoog zijn, zolang kopen en huren niet gelijkwaardig zijn, zolang is de woningmarkt niet hervormd. Pas als de huur- en koopmarkt echt goed op elkaar zijn afgestemd, dan kan Blok zichzelf met recht een klopje op de schouder geven omdat er sprake is van 'een historische hervorming van de woningmarkt'.




Ed Hamming
Voorzitter VBO Makelaar



ELCO BRINKMAN:

“HELAAS ZIET DE OVERHEID DE WONINGMARKT NOG ALTIJD ALS EEN MELKKOE”

Op 1 juli draagt de voorzitter van Bouwend Nederland de voorzittershamer over aan Maxime Verhagen

“De wereld zal er voor mij na medio dit jaar heel anders uitzien. In die zin wordt 2013 ook voor mij een ommekeer.” Dat schrijft Elco Brinkman in BouwendNL, het ledenmagazine van Bouwend Nederland. Maar liefst 18 jaar was hij voorzitter van deze vereniging van bouw- en infrabedrijven. Met ca. 4.500 aangesloten bouwbedrijven is Bouwend Nederland de grootste ondernemersorganisatie in de bouw. Brinkman draagt per 1 juli a.s. de voorzittershamer over aan Maxime Verhagen. Hij hoopt dat ook voor de bouwwereld 2013 het jaar van de ommekeer wordt; het jaar waarin meer stabiliteit wordt bereikt op het gebied van de bouw – en daarmee van de hele Nederlandse economie. Dat zal zijn afscheid extra glans geven. We spreken Brinkman daags na de bekendmaking van het akkoord voor de woningmarkt en de bouwsector, dat minister Stef Blok sloot met D66, CU en SGP.

“**A**fscheid nemen doe je in feite altijd op het verkeerde moment, maar ik vind echt dat er nu een nieuwe generatie aan het roer moet komen”, zegt hij. “Op dit moment zitten we, zoals bekend, met een groot probleem in de bouwsector. Het akkoord dat minister Blok op 13 februari sloot, geeft zeker niet de garantie dat het nu beter zal gaan. Maar er zijn wel degelijk positieve punten. De btw-verlaging op onderhoudswerk bijvoorbeeld. Die zal de bouw zeker een behoorlijke stimulans geven. Ook het revolverende investeringsfonds voor energiebesparende maatregelen (150 miljoen) is een goede maatregel. Bouwend Nederland is al lang een pleitbezorger van zo’n fonds. Simpelweg omdat het goed is voor huurders en eigenaren (die daardoor een lagere energierekening betalen), maar ook voor de bouwsector. Het levert veel werkgelegenheid op, en dat is goed voor de economie. Ook de verruiming van de Startersleningen is een goed initiatief. Daarmee krijgen

de starters meer ruimte, en dat kan een stimulans zijn voor meer verhuisc bewegingen.”

Dus Brinkman is blij met het akkoord? Tot op zekere hoogte, zo blijkt. “De verhuurderheffing is een lastig punt. Die is dan wel wat verlaagd, maar 1,7 miljard is nog steeds veel geld. Helaas ziet de overheid de woningmarkt nog steeds als een melkkoe. Het zou veel beter zijn als de woningcorporaties (40% van onze omzet wordt door de corporaties gegenereerd!) dat bedrag konden investeren in het bouwen en renoveren van hun woningbezit.”

INVESTEREN IN ENERGIEBESPARING

Brinkman heeft in de jaren dat hij voorzitter was van Bouwend Nederland, talloze ontmoetingen gehad met alle betrokkenen in de bouw- en infrasector. “Al die partijen hebben een gemeenschappelijk belang”, zegt hij. “De consument wil een goede woning; ondernemers willen goede

“Gemeenten zouden hun grondprijzen drastisch moeten verlagen. Dat kan wel 10% goedkoper, en dat zou betekenen dat een woning van 200.000 euro maar 192.000 euro gaat kosten”

bedrijfs- en kantoorgebouwen, en bouwbedrijven willen bouwen. Je ziet nu wat er gebeurt als dat proces niet goed verloopt. Er zijn inmiddels 60.000 mensen in deze sector ontslagen. Per maand komen er 4.500 bij. Dat is desastreus voor die mensen, maar het is ook heel slecht voor de economie, waarvan de bouw een essentieel onderdeel is. De maatregelen die genoemd zijn in het net gesloten woonakkoord, geven helaas te weinig soelaas: de productieverhoging is te gering.”

Geldt dat dan wel voor het energiefonds? Hoe reëel is de aanname van Blok c.s. dat private partijen zullen bijdragen aan de benodigde middelen voor energiebesparende maatregelen? Op die manier zou het fonds maar liefst moeten groeien tot 600 miljoen euro. “Die kans lijkt me heel reëel”, zegt Brinkman. “Door de btw-verlaging zullen eigenaren worden gestimuleerd om te investeren in energiebesparing. Zij kiezen idealiter voor een combinatie van onderhoud en energiemaatregelen. Dan heb je al een groep ‘investeerders’ te pakken.

Daarnaast zijn er de provincies die veel geld hebben verdiend met de verkoop van energiemaatschappijen. Zij willen die gelden graag inzetten voor energiebesparing.

“De verhuurderheffing is een lastig punt. Die is dan wel wat verlaagd, maar 1,7 miljard is nog steeds veel geld. Helaas ziet de overheid de woningmarkt nog steeds als een melkkoe”



En vergeet niet dat er veel investeerders zijn die interesse hebben in vastgoed. Het is natuurlijk een rendabele investering.”

WONINGTEKORT

“Wij pleiten al vele jaren voor het realiseren van méér nieuwbouwwoningen. Dat is door diverse partijen al die tijd als een ‘bouwerspraatje’ gezien, maar de tijd heeft – helaas – ons gelijk bewezen: in veel delen van ons land is een groot woningtekort. Natuurlijk vinden wij renovatie van woningen en wooncomplexen ook heel belangrijk. Renovatie heeft grote voordelen, want je kunt daarmee een stuk maatwerk leveren. Maar je lost het woningtekort er niet mee op; zeker niet nu er tienduizenden woningen per jaar te weinig worden gebouwd. Dat moet op korte termijn veranderen, en de overheid moet daarin het voortouw nemen.”

Voor een aantal complexen is sloop de enige mogelijkheid, vindt de voorzitter. “We hebben ongeveer 3,2 miljoen woningen uit de jaren 50 en 60. Die zijn te klein en ze kampen met allerlei problemen op fysiek en sociaal vlak.”

Brinkman stelt vast dat de financieringsruimte veel te klein is. “Nederlanders horen steeds dat ze moeten investeren in energiebesparing en onderhoud. Maar hoeveel mogelijkheden hebben we nog? De belastingtarieven gaan niet bepaald omlaag, zoals we allemaal weten. Je kunt toch niet van mensen verwachten dat ze gaan investeren als ze steeds minder te besteden hebben?”

Hij geeft als voorbeeld de verhoging van de onroerendezaakbelasting. “De waarde van de woningen is fors gedaald, maar de WOZ gaat omhoog; simpelweg doordat de gemeentes hogere tarieven hebben vastgesteld. Dat klopt natuurlijk niet, maar het bewijst weer die melkkoe-theorie.”

GEMEENTE EN GRONDKOSTEN

“Gemeenten zouden hun grondprijzen drastisch moeten verlagen. Dat kan wel 10% goedkoper, en dat zou betekenen dat een woning van 200.000 euro maar 192.000 euro gaat kosten. Je kunt toch niet volhouden dat een huizenkoper écht zo veel geld moet betalen voor een postzegel grond? En gemeenten krijgen toch echt niet meer de prijs die ze voor die kavels in gedachten hadden.”

Maar hoe moet dat als gemeenten toch al worden gekort door de rijksoverheid? “Zo ongeveer alle uitgaven van de gemeenten zijn ‘heilig’ verklaard. Nergens mag aan getornd worden, maar als er minder geld binnenkomt, zul je toch echt de uitgaven moeten verlagen.

Het is even wennen maar we moeten veel meer zelf gaan aanpakken. We zijn wel een beetje verwend geraakt in de loop der jaren. Alle mogelijke voorzieningen moeten door de overheid betaald worden. Het is de vraag of dat wel zo logisch is. Misschien kan het veel goedkoper en efficiënter als we wat creatiever gaan nadenken. Ik weet dat dit geen

populaire boodschap is, maar ik ben er vast van overtuigd dat het de realiteit is.

We moeten nú kiezen voor investeringen in vastgoed en infrastructuur. Want wat is nu een betere investering? Bovendien: als we nu geen maatregelen nemen in de sfeer van onderhoud en renovatie, zullen we daar straks de prijs voor gaan betalen. Gebrek aan onderhoud levert altijd schade en hogere kosten op in de toekomst.”

“NIET SOMBEREN”

De regels voor woningfinanciering zijn veel te strikt, vindt Brinkman. “Daarin zijn we erg doorgeschoten. Ik wil niet pleiten voor de situatie van tien jaar geleden, maar de regels voor bufferherstel zijn te streng. Bovendien praten we elkaar nogal de put in, terwijl er heel veel geld te besteden is. Helaas zijn dat allemaal ‘beklemde vermogens’: ze zitten in pensioenen, in regelingen voor ziektekosten én in woningen. Geld waar je niet aan kunt komen, dus. En dat moet veranderen. We moeten ophouden elkaar somberheid aan te praten, terwijl we tegelijkertijd onze huizen laten lekken.”

Hij wil dan ook graag positief eindigen: “Ik ben blij dat de bouw nu écht op de agenda staat, en dat ik daaraan een bijdrage heb mogen leveren. Vroeger zag je dat bouwers nauwelijks in beeld waren als er bijvoorbeeld een project werd opgeleverd. Dat is nu duidelijk veranderd.

In de profielschets voor de voorzitter stond indertijd dat het iemand moest zijn die overleg kon voeren met allerlei maatschappelijke partijen. Ik heb mijn best gedaan om die persoon te zijn.”

Vanzelfsprekend is hij positief over zijn opvolger. Partijgenoot Maxime Verhagen zal het ongetwijfeld goed doen,



*Elco Brinkman is positief over zijn opvolger:
“Als voormalig minister van Economische Zaken weet
partijgenoot Maxime Verhagen hoe belangrijk de bouw
is voor de Nederlandse economie”*

zo verwacht hij. “Als voormalig minister van Economische Zaken weet hij hoe belangrijk de bouw is voor de Nederlandse economie.”

Één ding wil hij nog kwijt: “We moeten onze jeugd al vroeg laten zien hoe mooi de bouw (en de techniek in het algemeen) is. Ik speel met mijn kleinzoons van 7, 5 en 1 jaar nu al met technisch lego. Daar zijn ze eigenlijk nog wat te klein voor, maar op die manier probeer ik hun interesse in techniek bij te brengen. Daar kun je niet jong genoeg mee beginnen!” ■

ELCO BRINKMAN EN BOUWEND NEDERLAND

Mr. drs. Leendert Cornelis Brinkman werd op 5 februari 1948 geboren in Dirksland. Hij studeerde politieke wetenschappen en publiekrecht aan de Vrije Universiteit Amsterdam, en raakte al snel betrokken bij diverse projecten op het gebied van ruimtelijke ordening.

In 1979 werd Brinkman plaatsvervangend secretaris-generaal bij het ministerie van Binnenlandse Zaken, en van 1980 tot 1982 was hij daar directeur-generaal Binnenlands bestuur.

Vanaf 1982 bekleedde hij een aantal politieke functies, waaronder minister van Welzijn, Volksgezondheid en Cultuur en later fractievoorzitter van het CDA in de Tweede Kamer. Naast het voorzitterschap van Bouwend Nederland is Brinkman voorzitter van de CDA-fractie in de Eerste Kamer. Hij bekleedt een groot aantal maatschappelijke nevenfuncties.

Bouwend Nederland vertegenwoordigt ca. 4.500 bouwbedrijven. De totale bouwsector is in Nederland goed voor ruim 5% van het bruto binnenlands product en voor een productie van 53 miljard euro. De sector biedt werk aan ongeveer 450.000 mensen.

Bouwend Nederland zet zich in voor een betere profilering van de branche en een passende maatschappelijke erkenning voor deze sector. De organisatie stelt: ‘De bouw bepaalt het gezicht van Nederland. Ze maakt wonen, werken, leren, recreëren, reizen, handel en vervoer mogelijk’.

De kerntaken zijn belangenbehartiging, brancheontwikkeling en individuele dienstverlening aan de lidbedrijven.

Tekst: Carola Peters
Beeld: Bernd Bohm,
Roger Wouters



Kijk voor alle opleidingen
en cursussen voor de
vastgoedprofessional op
www.makelaarsopleidingen.nl

Beroepsopleiding Makelaars BV

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

email info@makelaarsopleidingen.nl



BEROEPSOPLEIDING
MAKELAARS B.V.



EEN DEEL VAN DE STARTERS WIL GEWOON NIET KOPEN

‘Starters zijn nodig om het slot van de woningmarkt te krijgen’ is de kern van talloze discussies over de malaise op de koopwoningmarkt. In deze discussies zijn veelal ‘de banken en de AFM’ de veroorzakers van de problemen omdat ze de leencapaciteit inperken en/of omdat ze niet ruimhartig omgaan met mensen zonder vast contract of een kort en onstabiel arbeidsverleden.

De geringere leencapaciteit wordt overigens gecompenseerd door lagere woningprijzen, waarbij ook startersleningen, aanbod van woningen onder de marktwaarde met terugkoopgaranties (corporaties) of giften en garantstellingen van ouders een rol kunnen spelen. Er kunnen nog meer constructies worden bedacht, zoals in het meest recente Woonakkoord van minister Blok. Maar ik heb vaak de indruk dat de discussie te technocratisch is en teveel uitgaat van wat goed is voor de koopwoningmarkt. Er wordt nauwelijks nagedacht welke overwegingen starters zelf hebben binnen de huidige ingewikkelde context.

Ik maak een onderscheid tussen twee groepen starters. De eerste groep zijn jonge mensen in een dynamische levensfase, veelal alleenstaanden of jonge stellen met veranderingen van werkgever en – met name bij alleenstaanden – veranderingen van huishoudenssituatie. Voor de start van de crisis was het voor hen eenvoudig een appartementje te kopen en deze bij een verandering in de leef- of werksituatie weer te verkopen. Zelfs al kunnen zij voldoende lenen, dan ligt het op dit moment voor de hand dat zij de kat uit de boom kijken en niet zomaar tot koop overgaan omdat de kans op een restschuld na enkele jaren groot is.

Deze afwachtende houding wordt verder gevoed door de oplopende werkloosheid en werkgevers die alleen tijdelijke contracten geven. Een onderzoek van Companen wijst ook in deze richting: een groot deel van de starters stelt de woningaankoop uit vanwege de onzekere economische vooruitzichten. Zolang

de perspectieven op de arbeidsmarkt onzeker blijven, denk ik dat ruimere hypotheeknormen, dalende rente, lage woningprijzen en de vele producten die de woning bereikbaar zouden moeten maken, weinig effect hebben op het gedrag van de dynamische groep.

De tweede groep zijn de ‘settelaars’: potentiële koopstarters die in een stabiele levensfase zijn terechtgekomen waarin zij een helder toekomstperspectief hebben over werk en de huishoudenssamenstelling (kinderen of geen kinderen). Deze koopstarters zullen geneigd zijn een woning te kopen voor de langere termijn, in andere woorden het ‘huisje boompje beestje’ verhaal. Hoewel ook zij mogelijk twijfels zullen hebben bij de waardeontwikkeling van de woning, is voor hen de kans op een restschuld veel kleiner omdat zij pas op de langere termijn zullen doorverhuizen. Uiteraard wordt dit thans ook gestimuleerd door het nieuwe stelsel waarbij alleen renteaftrek op annuïtaire hypotheek mogelijk is. Wat mij betreft moet de aandacht dus vooral uitgaan naar de ‘settelaars’. Zij moeten hulp krijgen in hun zoektocht naar de financiële mogelijkheden. Daarnaast moeten zij – voorzien van goed advies – nagaan of de ‘droomwoning’ daadwerkelijk toekomstbestendig is en niet na de komst van een eerste kind al te krap wordt. Een woning met uitbreidingsmogelijkheden zoals een uitbouw of dakkapel is daarbij een optie.



Kees Dol,
Onderzoeksinstituut OTB,
TU Delft

PARTICULIERE ERFPACHT: DRAMA DUURT VOORT

Drie jaar geleden werden tienduizenden woningen met particuliere erfpacht in één klap onverkoopbaar. Omdat erfpacht niet is gereguleerd, kunnen grondeigenaren contracten naar eigen inzicht wijzigen. De canons vlogen dan ook omhoog. De banken reageerden door hypotheek systematisch te weigeren. De geldkraan staat inmiddels weer open, maar dan wel in de druppelstand. Een structurele oplossing lijkt nog ver weg.

Bezitters van woningen met particuliere erfpacht werden in januari 2010 onaangenaam verrast. Banken en verzekeraars draaiden de kredietkraan plotseling dicht. Potentiële kopers kregen geen hypotheek meer. Het gevolg: vele van de 93.000 percelen, waarop vol-

gens gegevens van het Kadaster particulier erfpachtrecht is gevestigd, werden in één klap onverkoopbaar. Omdat er op elk perceel meerdere woningen staan, is het aantal gedupeerden naar schatting vier keer zo hoog. Alleen woningen op gemeentegrond werden voortaan nog gefinancierd.

Van Ulden: "Wij hebben criteria opgesteld voor oude contracten en de bancaire richtlijn voor nieuwe erfpachtcontracten. Meer konden we niet doen. Alleen de ministeries van Wonen en Justitie kunnen de wetgeving aanpassen"

De banken zetten daarmee de discussie op scherp. Zij wilden – mede met het oog op de financiële crisis – niet langer de verantwoordelijkheid dragen voor erfpachtcontracten, waarmee grondeigenaren bewust de grenzen van het contractrecht opzochten. Omdat het gaat om vaak privaatrechtelijke contracten, hadden grondeigenaren veel ruimte om vaag geformuleerde, vaak uit gemeentelijke contracten gekopieerde bepalingen in hun voordeel te interpreteren. Erfpachters konden daardoor worden geconfronteerd met kosten, waarover zij bij de vestiging van de canon niet goed waren geïnformeerd. Sommige erfverpachters verhoogden de hoogte van de canon eenzijdig of dwongen een erf-pachter de grond tegen ongunstige voorwaarden te kopen. Voldoende redenen, vonden de banken, om de stekker eruit te trekken. De risico's van een onverantwoorde financiering waren te groot geworden.

De criteria voor hypotheekverstrekking aan erfpachters zijn terug te vinden in de bancaire richtlijn voor particuliere erfpachtrechten. Deze is onder meer te vinden op de website van de Nederlandse Vereniging van Banken (www.nvb.nl).

Voor makelaars zijn de volgende punten van belang:

- *Woningen met erfpacht laten zich moeilijker verkopen dan 'normale' woningen, vooral als niet duidelijk is of de notaris aan de bank een 'groene opinie' afgeeft. Deze terughoudendheid kan de verkoper ondervangen door de woning al ruim vóór de verkoop zelf te laten toetsen. Kosten: circa 450 euro.*
- *Een oranje of rode opinie betekent dat de verkoper met zijn erfverpachter moet onderhandelen. Erfpachtcontracten met een bepaalde looptijd (bijvoorbeeld 30 of 50 jaar) worden sowieso niet meer geaccepteerd.*
- *Er komt waarschijnlijk een wettelijke informatieplicht voor erfpachtkwesties. In de Modelkoopovereenkomst 2008 was al de aanbeveling opgenomen om 'aan te geven wanneer het recht van erfpacht is gevestigd, de looptijd van het erfpachtrecht, de canonvoorziening, welke erfpachtvoorwaarden van toepassing zijn en hoeveel de canon bedraagt'.*

MARKT NOG NIET HERSTELD

Nu, meer dan drie jaar later, is het beeld nog steeds diffuus. Volgens de in erfpacht gespecialiseerde advocaten verkeert de markt voor erfpachtwoningen nog steeds in het slop. De banken, en dan met name ING, ABN-AMRO en een deel van de regionale Rabobanken, hebben de hypotheekverstrekking hervat. Maar dat geldt alleen voor die erfpachtcontracten, die voldoen aan door de banken opgestelde criteria. Bepalingen, die de erf-pachter kunnen opzadelen met onverwachte, tussentijdse lastenverhogingen, leiden

automatisch tot een veto. Bij de transactie controleert de notaris, of het contract solide genoeg is om de bank groen licht te geven. Dat gebeurt dan via de afgifte van een 'groene opinie'. Rood leidt tot een afwijzing. Oranje wordt alleen onder bepaalde voorwaarden geaccepteerd.

Koen de Lange, directeur van het Nederlands Instituut voor Erfpacht (NivE), schat dat ongeveer een kwart van de contracten aan de criteria voldoen. Een aantal individuele partijen, zoals universiteiten, kerkgenootschappen en woningcorporaties hebben aan de oproep van de banken gehoor gegeven. De Federatie Particulier Grondbezit, vooral actief op het platteland, is tegen. Ook onder de vele kleine vastgoedbedrijven in de grote steden is de weerstand groot. Opvallend genoeg hebben ook Staatsbosbeheer – nota bene een overheidsorgaan – en Natuurmonumenten nog niet positief gereageerd op het verzoek van de banken om hun contracten aan te passen.

“Hun erfpachters krijgen nog steeds rode opinies”, aldus De Lange. “Er is heel veel oranje. Ongeveer de helft van de erfverpachters wil de contracten misschien aanpassen, maar weten niet hoe ze dat moeten doen. En een kwart zou je kunnen rangschikken onder de moedwillige weigeraars. Dat zijn grondeigenaren op bijvoorbeeld recreatieparken in Zeeland en de Veluwe, die rustig afwachten en absoluut niet in beweging komen. Hun erfpachters kunnen daarom geen kant op.”

Dat de banken heldere richtlijnen hebben opgesteld, ziet De Lange als een goed middel om het kaf van het koren te scheiden. “In overleg met de erfpachter en de grondeigenaar kunnen we vaak de problemen in het contract oplossen, zodat het object weer financierbaar is”, aldus De Lange.

REGERING EN KAMER AAN ZET

De Nederlandse Vereniging van Banken (NVB) volgt de ontwikkelingen op de voet, maar heeft nog geen zicht op de aantallen afgegeven groene, oranje en rode notariële opinies.

Anneloes van Ulden, adviseur consumentenzaken van de NVB, heeft wel de indruk dat de kleur rood nog steeds domineert. De problemen doen zich vooral voor bij oude contracten. “Als er geen hypotheek gevestigd kan worden, kan de erfpachter niet anders dan teruggaan naar de erfverpachter en aangeven dat hij geen financiering krijgt. De kern van het probleem is dat het gaat om privaatrechtelijke contracten, die de erfverpachter veel vrijheid bieden. Deze kan niet worden gedwongen om het contract aan te passen. Als banken kunnen we wel bijdragen aan een oplossing door zoveel mogelijk duidelijkheid te bieden over wat wel en niet financierbaar is, maar ook wij bevinden ons in een positie aan de zijlijn. Wij hebben criteria opgesteld



De Lange: “De AFM zou dan een toezichhoudende rol krijgen. Daarmee kunnen veel problemen worden opgelost. Die structurele oplossing zal er hoe dan ook moeten komen”

voor oude contracten en de bancaire richtlijn voor nieuwe erfpachtcontracten. Meer konden we niet doen. Alleen de ministeries van Wonen en Justitie kunnen de wetgeving aanpassen.”

Van hen komt nog geen signaal dat zij aan een structurele oplossing werken. De gezamenlijke lobby van NVB, makelaarsorganisaties, de Vereniging Eigen Huis, het notariaat en organisaties van erfpachters heeft niets opgeleverd. Ook de Tweede Kamer liet het afweten. Het wachten is nog steeds op een wetsvoorstel voor een erfpachtwet, die de consument kan beschermen. Ook een plan om de erfpacht te beschouwen als een vorm van financiering – aangekaart bij het ministerie van Financiën – werd vooralsnog niet opgepakt. “Jammer”, vindt De Lange. “De AFM zou dan een toezichhoudende rol krijgen. Daarmee kunnen veel problemen worden opgelost. Die structurele oplossing zal er hoe dan ook moeten komen.” ■

Tekst: Robert van Til



www.tcmnl.nl



Tuchtcollege
Makelaardij Nederland

*Hét eerste en enige onafhankelijke
tuchtcollege voor onder andere makelaars,
taxateurs, brancheorganisaties,
validerende- en registrerende instellingen.*

TWEETS OVER DE MARKT



@VBODirectie: Tijdens Agrarische bijeenkomst @VBOMakelaar: Boerderij.nl - 'Inkomens akkerbouwers komende tien jaar stevig': <http://www.boerderij.nl/s/150038#.UUrBkO7GYIc.twitter> ...

@ Kees Verhoeven: Nu debat kredietverlening. #D66 doet voorstellen voor beter krediet #mkb en heeft nog veel vragen over rol pensioenfondsen op hypotheekmarkt

@ Raymond Knops: Zodadelijk 19.25u bij @OmroepMAX over het grote leed van mensen die hun hypotheek niet meer kunnen betalen. Banken moeten zorgplicht nakomen

@ RogierSpoel: Vandaag uitgebreide sessie van MinBZK met marktpartijen over toekomst #energielabel woningen. Breed draagvlak creëren in eindelijk dossier.

@Vastgoedactueel: CPB: hypotheekrente in Nederland 1% te hoog <http://nos.nl/artikel/474304-cpb-hypotheekrente-1-te-hoog.html> ...

@Smallenbroek: Eén op vijf spaarders wil investeren in energiebesparing in woning | Duurzaam Gebouwd <http://www.duurzaamgebouwd.nl/onderzoek/20130325-een-op-vijf-spaarders-wil-investeren-in-energiebesparing-in-woning> ...

@VEH_Woningmarkt: RT @rob_mulder: Hypotheekrente kan veel meer omlaag. Banken hebben winstmarges verder opgeschroefd. VEH wil dat politiek ingrijpt.

@VBOMakelaar: RT @maartenmakelaar: Laatste beoordeling MAARTENMakelaardij op Funda: 9.0 namens onze opdrachtgever. #Trots #KlantCentraal...

@PatriciaDieben: Directeur #VBO Makelaar om 17.20 bij #Radio Rijnmond over #executieveilingen, <http://bit.ly/ACYalg>



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

CONSUMENTEN POLL

Blok-hypotheek

Eens 17,65 %

Ik ga met de Blok-hypotheek 50% van mijn annuïtaire hypotheek herfinancieren. Zo zijn mijn maandlasten lager, los ik toch af en behoud ik recht op hypotheekrenteaftrek.

Oneens 82,35 %

Bron: www.VBOMakelaar.nl

SURFEN OP HET NET



De MoveMatch app



De app bevat een overzichtelijke objectenlijst om het verhuis- of opslagvolume per kamer te bepalen. Zo weet men precies hoeveel kubieke meter aan spullen verhuisd of opgeslagen moeten worden. Met deze

informatie – eventueel aangevuld met foto's – is het mogelijk direct offertes aan te vragen bij verschillende verhuis- of opslagbedrijven.

YouTube haalt Facebook in



YouTube zegt een nieuwe mijlpaal te hebben bereikt: meer dan 1 miljard mensen brengen maandelijks een bezoek aan de site. Facebook heeft 1 miljard gebruikers.

"Als YouTube een land was, zouden we na India en China het grootste land ter wereld zijn", meldt het bedrijf. Volgens YouTube, eigendom van internetgigant Google, bezoekt bijna één op de twee mensen op het internet de videosite. Voor het bedrijf een goede reden om de trouwe bezoekers en videomakers uitgebreid te bedanken: "Jullie hebben YouTube gemaakt wat het vandaag is. Bedankt."

In oktober 2012 meldde Facebook 1 miljard maandelijks actieve leden te hebben.

MAKELAARS POLL

Funda toont niet alle open huizen

Funda frustreert de markt en benadeelt consumenten door open huizen van VBO-makelaars niet te tonen.

Eens 98,0 %

Oneens 2,0 %

Bron: Ledennet VBO Makelaar

DE MAKELAAR ALS BOODSCHA

Uw collega Viseur helpt graag mensen. Dat sommigen daarbij van de wal in de sloot komen, moet dan maar voor lief worden genomen. Onlangs probeerde Viseur een café te verkopen. Dat ging echter verschrikkelijk mis. Maar wie moest uiteindelijk de schade dragen?

ACHTER DE BAR

Viseur werd op een dag bezocht door een zekere Tinus Kachel. Tinus had een aantal jaren geleden een vervelend auto-ongeluk gehad. Met stijgende verbazing hoorde Viseur het verhaal van Tinus aan over de omstandigheden van dat ongeluk. 'Ik reed in mijn auto over de snelweg', zo vertelde Tinus, 'maar kwam met de rechterband in de zachte berm en maakte zes draaibewegingen om mijn eigen as. Daarna vloog de auto drie keer over de kop en rolde bijna een halve kilometer door een weiland; toen raakte ik de macht over het stuur kwijt en knalde tegen een boom. Gelukkig liep het allemaal redelijk goed af. Ik had alleen maar zwaar hersenletsel'. Tinus was volledig arbeidsongeschikt geworden en besloot om van zijn hobby zijn werk te maken. Wat die hobby was? Het wezenloos achter de bar hangen en zich volgieten met sterke drank. Kortom: Tinus besloot caféhouder te worden. Hij had een aardig pandje in de binnenstad op de kop getikt en werd de nieuwe uitbater van café Linke Gerritje. Dit nieuwe zakenleven beviel Tinus wel. Hij was zijn eigen grootste klant. Tinus zat vrijwel de hele dag aan de Vieux. Nu is het een oude wijsheid dat een cafébaas die zelf vrolijk meedrinkt het niet lang volhoudt. Dat gold ook voor Tinus.

ANDERE TIJDEN

De omzet was best redelijk, maar de inkoop van drank evenzeer. Tinus bleek zelf dusdanig veel te consumeren dat Tinus ook niet goed meer in staat was om, naar gelang de dag vorderde, met voldoende scherpte af te rekenen met zijn klanten. Tinus schatte dan maar zo'n beetje wat zijn klanten moesten afrekenen en schatten, tsja, dat kon Tinus niet al te best. Gaandeweg werd het in de stad be-

kend dat je bij Tinus nuchter kon binnenlopen om enkele uren later stomdronken de kroeg uit te rollen onder betaling van een paar euro. Dat kon niet langer goed gaan en dat deed het dan ook niet. Bij vlagen begreep Tinus dat hij van de kroeg af moest en op een van die heldere momenten vroeg hij Viseur hem daarbij te helpen. Aangezien Viseur al snel in de gaten had dat Tinus niet in staat was om zijn zaakjes goed te regelen, zegde Viseur toe om 'alles' voor Tinus te regelen. Tinus had een kleine 280.000 euro nodig om uit de geldzorgen te komen en dat was de tent ook wel waard.

Dat het niet goed ging, had ook Hein de Kaper al snel in de gaten toen hij café Linke Gerritje bezocht. Hein de Kaper kocht cafés op om die vervolgens voor een stevige prijs te verhuren. Hij vroeg aan Tinus 'wat het mot koste'. Tinus verwees door naar Viseur.

STEVIG ONDERHANDELEN

De Kaper nam contact op met Viseur, die hem bevestigde dat hij namens Tinus de verkoop zou regelen. Alles zou via Viseur lopen. Er vond een aantal gesprekken plaats en uiteindelijk kwamen de heren uit op een koopsom van 290.000 euro. Viseur feliciteerde De Kaper uitbundig met deze Wereldaankoop en belde Tinus met de mededeling dat de verkoopdeal beklonken was. In aanwezigheid van De Kaper sprak Viseur met Tinus af dat de inventarislijst zal worden opgemaakt. Vervolgens vertrokken Viseur en De Kaper naar het café van Tinus. Tinus zat op zijn vaste plekje aan de hoek van de bar. Het was inmiddels half 3 in de middag zodat Tinus nauwelijks aanspreekbaar was. Viseur had de inventarislijst al voorbereid. Na controle op

PPER

volledigheid werd deze door Viseur getekend omdat Tinus niet eens meer het verschil tussen beneden en boven kon zien. Twee dagen later zond Viseur per e-mail een conceptkoopcontract aan De Kaper.

STREEP DOOR DE REKENING

De Kaper tekende direct. Tinus weigerde echter. Tinus had weer een van zijn buien en wilde bij nader inzien helemaal niet verkopen. De Kaper nam daar geen genoegen mee en startte een procedure tegen Tinus. Hij eiste nakoming van de koop, wat zullen we nu toch immers beleven? Nou, niet wat De Kaper had verwacht: hij verloor de procedure. De rechter overwoog, zoals te doen gebruikelijk, dat er geen directe onderhandelingen waren tussen De Kaper als koper en Tinus als verkoper, en dat Tinus ook nooit verklaard had dat hij instemde met de koopovereenkomst. Makelaar Viseur was niet de vertegenwoordiger van Tinus en kon Tinus dus ook niet binden aan een overeenkomst.

DAN MAAR DE MAKELAAR

De Kaper nam hiermee geen genoegen. Hij dagvaardde vervolgens Viseur. Hij stelde daarbij dat Viseur de schijn had gewekt dat hij de vertegenwoordiger was van Tinus en dat hij had gezegd dat hij 'namens' Tinus het café verkocht. Had Viseur bovendien niet zelfstandig besluiten genomen en tegen De Kaper onmiskenbaar bevestigd dat de deal rond was? Vervolgens werd er zelfs een inventarislijst opgemaakt om de overeenkomst goed uit te kunnen voeren. Viseur moest garant staan voor zijn vertegenwoordigingsbevoegdheid, althans de door hem gewekte schijn dat hij bevoegd was de kroeg te verkopen. 'Wat zullen we nu toch beleven', aldus opnieuw De Kaper.

BOODSCHAPPENJONGEN

Tot zijn verbijstering verloor De Kaper ook nu roemloos de procedure. De rechtbank stelde vast dat een makelaar 'slechts' bemiddelaar is. Als de makelaar verklaart dat er een overeenkomst gesloten is, dan wil dat niet zeggen dat hij zelf de overeenkomst heeft gesloten, maar slechts dat



hij als opdrachtnemer fungeert. Het is dan aan de koper om erop toe te zien dat die opdrachtgever (dus Tinus) dan ook daadwerkelijk de overeenkomst sluit. En Viseur? Die kon opgelucht ademhalen. Hij vond het allang prima dat hij door de rechter als een eenvoudige boodschappenjongen werd beschouwd. Dat paste ook wel bij zijn bescheiden karakter.

(De namen zijn gefingeerd; de uitspraak wordt op verzoek toegestuurd. Het café van Tinus is later door de bank met veel verlies verkocht) ■

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

De prijs van een huis

KAMERLEDEN TANKTEN KENNIS BIJ, EN NU?

De tijdelijke commissie Huizenprijzen heeft zijn conclusies geformuleerd. De Kamerleden weten nu bij wie ze moeten zijn om hun kennis te verhogen en op peil te houden. Maar hoe zet je die kennis om in daden? En hoe verwerk je dat in toekomstig beleid om de positie en toekomst van de Nederlandse woonconsument te verbeteren?

Hoe komt de prijs van een huis tot stand? En waarom zijn de prijzen de afgelopen decennia zo sterk gestegen? Welke factoren dragen bij? En welke oorzaken zijn er nu aan te wijzen voor de dalende prijzen, stagnerende verkopen en het wegvallen van de nieuwbouw? Met welke gevolgen? Dat waren in een notendop de vragen waarop de tijdelijke commissie Huizenprijzen de afgelopen maanden een antwoord probeerde te vinden. Het was de Tweede Kamer vooral te doen om 'stevige handvatten voor toekomstig beleid voor de woningmarkt en ruimtelijke ordening'. De tientallen genodigden waren zich er van bewust dat de commissie het reeds gesloten

Woonakkoord niet zomaar terzijde zou schuiven. De hoorzittingen en rondetafelgesprekken hadden daarom soms iets van een bijspijkerkursus.

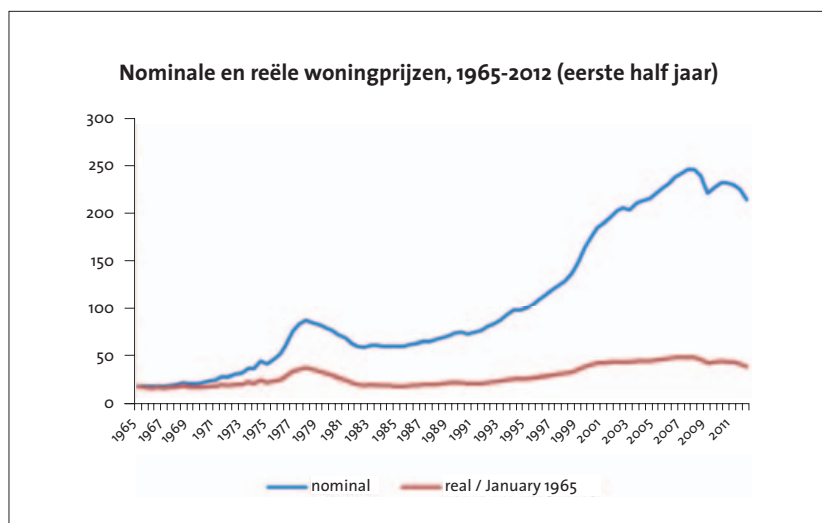
"Het is niet de bedoeling dat we in de sfeer van aanbevelingen komen, maar wel dat we lessen kunnen trekken uit het verleden", liet commissielid Ed Groot (PvdA) zich ontvallen. Dat was, toen oud-topman van Robeco, Jaap van Duijn, in vogelvlucht schetste hoe opeenvolgende regeringen vanaf 1996 zelf volop hadden meegewerkt aan de ontwrichting van het stelsel. Waarschuwingen van economen werden in de wind geslagen.

Volgens Van Duijn is het 'een onweerlegbaar feit dat de hypotheekrenteaftrek niet bijdraagt aan de bevordering van het eigen woningbezit, maar wel een prijsniveau genereert dat continu hoger ligt dan in andere landen'. Dat verklaart mede de extreem hoge nationale hypotheekschuld van meer dan 670 miljard euro en een financieringsgat van meer dan 330 miljard euro (de stand van 2011 volgens gegevens van Deloitte). Ondanks de ervaringen uit de jaren tachtig – toen de prijzen 30% inzakten – liet iedereen zich de decennia daarna meeslepen in een golf van onverklaarbaar optimisme. De onstuitbare drang van de banken om de woningmarkt te overspoelen met geld, deed de rest. De prijzen vlogen in de tweede helft van de jaren negentig de pan uit.

TWEE BLOKKADES

De conjunctuurgevoelige cyclus van op- en neergaande trends is terug te vinden in de woningmarktmodellen van het CPB en het onderzoeksinstituut OTB van de TU-Delft. De woningprijzen worden vooral bepaald door het inkomen van alle potentiële kopers tezamen. De werkelijke reële rentelasten (de rentequote) tenderen steeds naar een evenwichtspunt van 27,1% van het reële inkomen. Als

Peter Boelhouwer: "De regering accepteert gewoon de schade, maar vergeet dat die schade wel eens zo groot kan worden dat ook de bezuinigingen niet worden gehaald"





V.l.n.r.: J.O. van der Ploeg, prof.dr. P.J. Boelhouwer en drs. N. Rietdijk

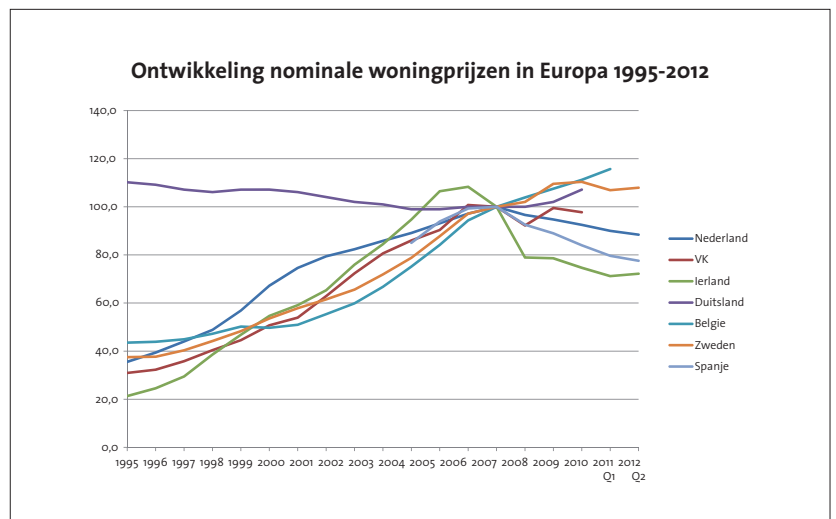
de woonlasten boven de 27,1 % van het inkomen liggen, is de prijs van de woning eigenlijk te hoog. Maar die onevenwichtigheid kan wel vele jaren duren. De woningmarkt is dus eigenlijk geen echte markt. Als de inkomens dalen, dalen de woningprijzen (vertraagd) mee. Woonlasten, inkomen en hypotheekrente behoren tot de 'fundamentals' die de prijsontwikkeling verklaren. Ook psychologische korte-termijneffecten – zoals de behoefte om bij stijgende prijzen 'de boot niet te missen' – zijn in de algoritmes verwerkt.

"De modellen zijn vrij accuraat", zegt OTB-directeur en hoogleraar Housing systems, Peter Boelhouwer. "Maar die functioneren alleen goed, als er niet te veel beleidswijzigingen worden doorgevoerd. Die wijzigingen hebben we in 2011 nog in het model kunnen incorporeren. Maar in 2012 en begin 2013 zijn de hypotheeknormen verder aangescherpt. Dit jaar kunnen huishoudens afhankelijk van hun inkomen tot 40.000 euro minder lenen. Dat zijn eigenlijk ook fundamentals, maar de effecten daarvan zijn moeilijk te calculeren. Daarbij komt dat er nu 800.000 en straks een miljoen huizen onder water staan, waarvan de eigenaren niet kunnen verhuizen. Dat zal negatief uitwerken, maar hoe negatief is moeilijk te voorspellen. Ik zie nu twee blokkades op de woningmarkt. Dat zijn de starters die iedere keer een klap krijgen en de grote groep van redelijk mobiele huishoudens, die pakweg drie tot tien jaar geleden zijn verhuisd. Dat zijn de smaakmakers van de woningmarkt. Ook die zitten in de problemen. Het effect van de aanscherping van de hypotheeknormen berekenen is een slag op het water. Dat kan zomaar 15% worden."

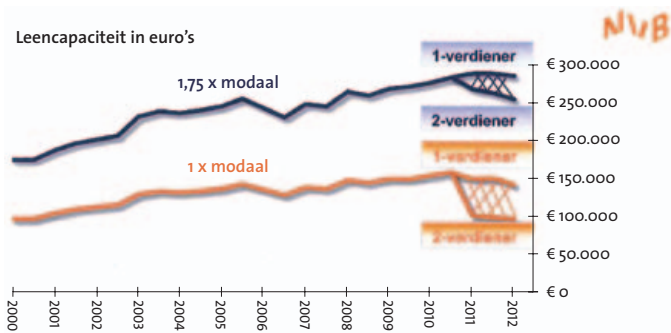
Boelhouwer behoort overigens niet tot degenen die beweren dat er sprake is van een speculatieve prijsbubbel. "Nederland loopt qua prijsmutaties in de periode van 1995 tot 2012 in de pas met andere Europese landen. De

prijsontwikkeling kan voor de periode van 1995 tot 2012 uitstekend verklaard worden uit de ontwikkeling van de leencapaciteit. Vanaf 2008 tot en met halverwege 2010 zien we overal in Europa een dalende tendens. In 2010 hebben we zelfs een half jaartje prijsstijging gehad. In 2011 worden in Nederland vervolgens allerlei beperkende maatregelen ingevoerd met een prijsdaling als gevolg. Andere landen hebben dat niet gedaan. De Belgen hebben bijvoorbeeld de woningmarkt met rust gelaten, met als gevolg dat de prijzen daar sinds de crisis met 18% gestegen zijn. Terwijl de prijzen in een land als Spanje nu stabiliseren, blijven ze

Nico Rietdijk: "Met dit restrictieve hypotheekbeleid kunnen we over vijf of tien jaar een parlementaire enquête verwachten over de vraag waarom die huizenprijzen opnieuw zo sterk gestegen zijn"



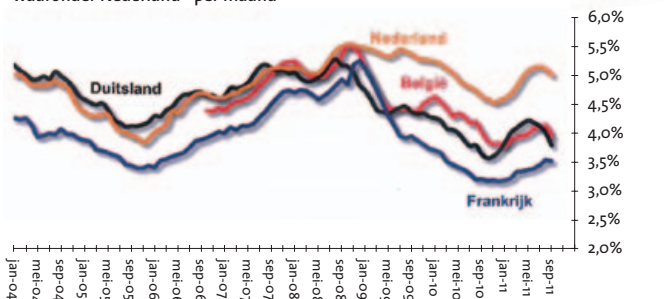
Maximale hypotheekbedrag met NHG



Bronnen: Stichting Waarborgfonds Eigenwoningen, Rabobank, CBS. Bewerking: OTB

Hypotheekrentes in Europa

Hypotheekrentes 5-10 jaar in verschillende landen, waaronder Nederland - per maand



Bronnen: ECB. Bewerking: OTB

hier gewoon doorzakken. Dat is puur het gevolg van het gekozen beleid.”

Dat de tijdelijke commissie Huizenprijzen – hoe vol beladen met nieuwe inzichten dan ook – iets aan de koers zal veranderen, gelooft Boelhouwer al vanaf het begin niet. “Blok is er ook redelijk eerlijk over. ‘De maatregelen die ik neem, gaan de woningmarkt het komende jaar niet helpen’, zegt hij openlijk. Hij zegt alleen te kunnen hervormen in tijden van crisis. Daarbuiten wordt de noodzaak niet gevoeld. Mijn bezwaar is dat de maatregelen lang niet ver genoeg gaan. En ze worden genomen op een moment dat de woningmarkt juist zou moeten worden gestimuleerd. De regering accepteert gewoon de schade, maar vergeet dat die schade wel eens zo groot kan worden dat ook de bezuinigingen niet worden gehaald. De bouw krijgt de komende twee jaar enorme tikken. We gaan nu terug van 87.000 nieuwe woningen van vóór de crisis tot onder de 30.000. Dat zijn er dus 50.000 minder. Bij stichtingskosten van pakweg twee ton, loopt de staat alleen al aan belastingen vijf miljard euro mis.”

RAMPJAAR 2014

De vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers NVB voorziet voor 2014 eveneens een pikzwart scenario. “We stevenen af op een ware ramp”, zegt NVB-directeur Nico Rietdijk, die net als Boelhouwer door de commissie werd gehoord. “In onze sector gaat het nu echt helemaal fout. Dit jaar zie ik een aantal bedrijven nog wel doormoderen, maar ik durf niet te denken aan wat ons in 2014 te wachten staat. De koopwoningmarkt is al heel lang heel slecht. Voor de crisis draaiden we een verkoopvolume van 1,1 miljard euro per maand. Dat is inmiddels teruggezaakt tot 200 miljoen. Zoals het er nu uitziet vallen volgend jaar ook de werken in opdracht van corporaties weg. Alleen de heel grote bedrijven zullen die slachting overleven. Er zijn in de bouw al zo’n 50.000 banen verloren gegaan. Dat

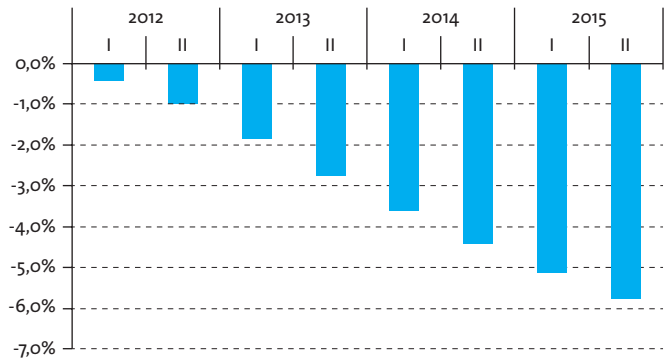


aantal kan makkelijk verdubbelen.” Als het restrictieve hypotheekbeleid aanhoudt, ziet Rietdijk de vraag naar woningen in de toekomst weer snel oplopen. “Daarmee legt de regering weer de kiem voor een onverantwoorde prijsstijging in de naaste toekomst. Over vijf of tien jaar kunnen we een parlementaire enquête verwachten over de vraag waarom die huizenprijzen opnieuw zo sterk gestegen zijn.” In zijn optreden voor de commissie legde hij de vinger op de kunstmatige schaarste aan bouwlocaties, die de overheid vooral jaren negentig propageerde. Het aantal nieuwe woningen dat werd opgeleverd, zakte toen weg tot onder de 90.000. Ter vergelijking: in 1974 waren dat er meer dan 155.000. “Dat de prijzen zo sterk zijn gestegen, hebben we ons zelf aangedaan. Ik kan me nog goed de bijeenkomsten herinneren uit de jaren tachtig en begin jaren negentig. De uitkomst was steeds dat we moesten gaan bouwen op grootschalige locaties aan de stadsrand. De hoge grondkosten konden alleen worden gefinancierd door schaarste te creëren. Iedereen zwiepte elkaar op. De banken zwommen in het geld. De economie groeide. Vrouwen gingen werken. Veel geld, veel vraag en een beperkt aanbod. Precies de ingrediënten om de prijzen zo op te stuwen dat de Vinx-locaties een kans van slagen kregen. Nederland moest groen en open blijven. Dus moesten de woningen dicht op elkaar komen te staan. Met dat beleid zijn we veel te lang doorgegaan. Wat we nu doen is opnieuw schaarste creëren.”

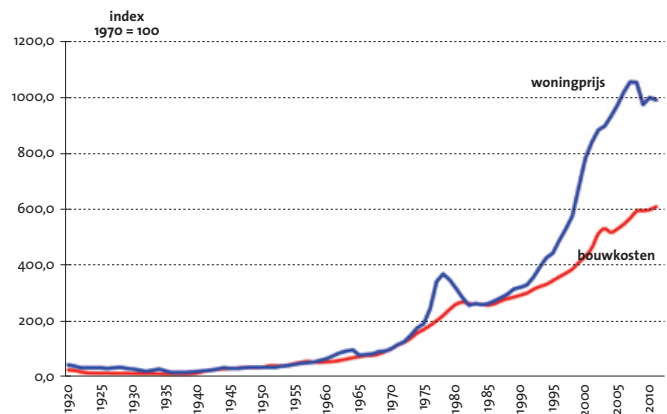
De opstellers van woningmarktmodellen zien schaarste primair als een gevolg van een grote vraag. Zo concludeerde Paul de Vries in 2010 in zijn proefschrift ‘Het meten en het verklaren van de ontwikkeling van de woningprijs’ dat het aanbod daarentegen nauwelijks een rol van betekenis speelt bij de prijsvorming. Grote nieuwbouwprojecten kunnen de prijs op lokaal niveau drukken, maar op een regionale en landelijke schaal kon hij daarvan geen bewijzen vinden. De Vries – nu werkzaam bij de Rabobank en daarvoor bij het OTB – werd eveneens door de commissie gehoord.

Ook directeur VBO Makelaar, Hans van der Ploeg, werd om zijn mening gevraagd tijdens een van de rondetafelgesprekken. “Natuurlijk is de financiering een belangrijke factor voor de prijsvorming. Dat zag je toen en dat zie je nu weer. We hebben een tijd gehad waarin de bomen tot in de hemel groeiden. We hebben toegestaan dat er banken waren, die tot zes keer het jaarinkomen financierden. Dat stuwde de vraag en dus de prijs enorm op. En nu zie je dat restrictief financieringsbeleid het potentiële kopers zo moeilijk heeft gemaakt, dat de vraag is weggevallen. Met alle gevolgen voor de prijsvorming van dien. Maar ook het grondbeleid en welstandsbeleid van de gemeenten hebben in mijn optiek een prijsopdrijvend en kostenverhogend effect gehad. Voordat de gemeentelijke grondbedrijven met de residuële rekenmethode gingen werken, mocht de

Effect op de kooprijsoontwikkeling door aanscherping hypotheeknormen (6% stijging woonlasten)



Woningprijs en Bouwkosten, 1920-2010



Hans van der Ploeg: “Maar ook het grondbeleid en welstandsbeleid heeft in mijn optiek een prijsopdrijvend en kostenverhogend effect gehad”

grondprijs maximaal 30% van de koopsom bedragen. Dit percentage is nu niet vastgelegd.

En hoe zijn vraag en aanbod op elkaar afgestemd? De Leidse Rijn is een mooi voorbeeld van eenheidsworst. Willen we daar over tien jaar nog wel wonen? De vraagzijde is nu veel nadrukkelijker in beeld. Hoewel we moeten oppassen dat we ook daar niet in doorslaan. Niemand koopt dat volledig roze huis dat in particulier opdrachtgeverschap is gebouwd. Vraag en aanbod moeten in balans blijven. Maar zowel kwalitatief als kwantitatief loopt het spaak. Het aantal eenpersoonshuishoudens neemt de komende jaren nog aanzienlijk toe. De productie blijft echter al drie jaar achter en het zal nog eens drie jaar duren voordat er sprake is van herstel. Dus is het inderdaad wachten op nieuwe schaarste.” ■

Tekst: Robert van Til
Beeld: Roger Wouters, OTB
en NVB Bouw

Housenet 3

Oogstrelende websites met de mogelijkheden van Funda.

The screenshot shows the Housenet 3 CMS Dashboard. At the top, there's a navigation bar with 'Housenet 3' logo, a language selector (Dutch), and 'Help' and 'Afmelden' buttons. Below this is a main dashboard area with several widgets. On the left is a sidebar menu with options like 'Dashboard', 'Sitelstructuur', 'Inhoud van de site', 'Media', and 'Instellingen'. The main area features a summary section with statistics: 'Op dit moment 42 bezoekers op de site', 'Bezoekduur 2:30 gemiddeld in minuten', 'Totaal aantal bezoekers 6.212 (2.583 unieke bezoekers)', 'Van de bezoekers is 62 % een terugkerende bezoeker', and 'Van de bezoekers is 38 % een nieuwe bezoeker'. Below this are sections for 'Wazzup Nieuws' (with a featured article dated 28-03-2013), 'Snel toevoegen' (with buttons for Nieuws, Link, FAQ, Tekstpagina, Medewerker), 'Wazzup Archief' (with a list of past updates), and 'Recente gebeurtenissen' (with a list of recent system events).

Housenet 3

FUNDAMENTEEL beter & powered by makelaars.

Housenet 3 brengt websites van makelaars naar een tot op heden onbereikbaar niveau. U weet waarover we het hebben. Alle mogelijkheden van een groot woonportaal in uw eigen website. Dit is het beste websitesysteem voor makelaars dat ooit is gemaakt.

Gevonden worden

Zelfs naar Google's maatstaven indrukwekkend.

Een Housenet 3 website wordt abnormaal goed gevonden in Google. De zoekmachine prestaties zijn ongekend en u beheert het allemaal zelf, zonder dat dit ten koste gaat van gebruikersgemak. Dat betekent dat u moeiteloos gevonden wordt met een ranking waar grote bedrijven jaloers op zijn.

Ongekend flexibel, ongeëvenaard creatief

8 manieren om huizen te laten zien. Iedere minuut te veranderen.

Bedenk de allermooiste manier om uw aanbod te laten zien, en doe die keer acht. Indrukwekkende, scherm vullende zoekresultatenpagina's en detailpagina's, in 8 variaties. Die u op ieder moment zelf kunt veranderen. Consumenten staan versteld van uw creativiteit. Met Housenet 3 heeft u eigenlijk 8 websites ineen.

Indrukwekkende mogelijkheden

Het meest geavanceerde websitesysteem voor makelaars.

Gebruiksvriendelijk en met ontzettend veel functies. Krachtig en compleet. Housenet 3 maakt van uw website een bijzonder en onderscheidend instrument. Met iedere functie die u kunt bedenken, in iedere gewenste taal.

Schitterend design

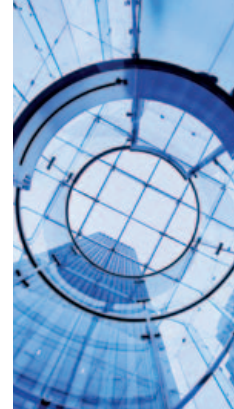
Sites voor makelaars naar een compleet nieuw niveau.

Housenet 3 biedt een hele serie van baanbrekende en onderscheidende websitedesigns. We hebben zowel de voor als de achterkant compleet opnieuw ontworpen en voorzien van de allernieuwste technologieën. Het resultaat is websites die niet alleen de ultieme functionaliteiten in zich hebben, maar die er ook adembenemend mooi uitzien.



WWW.WAZZUPSOFTWARE.COM/WEBSITES

MENUKAART GREENLEASE: HET ANTWOORD OP VRAGEN DIE NOG NIET GESTELD WORDEN



Ons vak verandert snel; u zult dat met mij eens zijn. Het lijkt nog maar zo kort geleden dat onze opdrachtgevers dik tevreden waren als wij een keurig koop- of huurcontract voor hen opstelden. Ondernemers waren in groten getale op zoek naar fraaie panden op een goede locatie, en ze waren ons dankbaar als we zo'n pand voor hen in de aanbieding hadden. Die waren er immers niet zo veel! We zorgden ervoor dat alles goed geregeld was en iedereen was tevreden.

Inmiddels is die situatie bijna onvoorstelbaar. Op smaakvol aangelegde bedrijventerreinen staat 60% (of meer) van alle ruimte leeg. Huurders melden zich mondjesmaat, en ze stellen hoge eisen. Niet alleen aan de prijs, de locatie en het uiterlijk van het gebouw, maar steeds vaker aan de energieprestatie van het pand. Het is niet langer vanzelfsprekend dat een groot deel van de bedrijfskosten opgaat aan energie. Let u maar eens op als u langs een kantorenpark rijdt: waar vroeger tot in de late uurtjes panden van boven tot onder verlicht waren, zien we nu donkere gebouwen. Gelukkig maar!

Makelaars in bedrijfsmatig vastgoed moeten op die ontwikkelingen inspelen; dat heb ik u al vaker verteld. Maar hoe bewegen we een investeerder om geld te steken in energiebesparende maatregelen? Hij heeft er zelf immers niet direct voordeel van. En wat doen we om een huurder ertoe te brengen om zuinig om te gaan met energie? Het antwoord is er al enige tijd, en het heeft een naam: Greenlease.

De vastgoedmarkt vroeg al lange tijd om de oplossing voor deze 'split incentive'. Logisch, want de eigenaar draait op voor de kosten, en de huurder profiteert. Met Greenlease is dat probleem verleden tijd: huurder en verhuurder maken vooraf goede afspraken over beider inspanningen tijdens de huurperiode.

Daarmee hebben we meteen een nieuw probleem bij de kop, want wat regel je allemaal in zo'n Greenlease? Hoe gaat het met het contracteren van een

energieleverancier of met het opzetten van een ESCo? Wat te doen als de huurder failliet gaat vóór het einde van de huurperiode? Hoe monitor je het traject, en hoe worden de kosten en de baten verrekend? En wat hoort er eigenlijk thuis in zo'n overeenkomst?

De Greenlease Menukaart, die onlangs werd gelanceerd door een aantal grote partijen in onze branche, biedt het antwoord op tal van vragen. Met de Menukaart kunnen een aantal basisafspraken over duurzaamheid worden vastgelegd; precies volgens de wensen van huurder en verhuurder. Aart Hordijk, directeur van de Raad van Onroerende Zaken, heeft inmiddels toegezegd de Menukaart op te nemen als vaste bijlage bij de standaard huurovereenkomsten van de ROZ. Dat lijkt me een prima zaak: de Menukaart is een degelijk stuk werk, waar we goed mee uit de voeten kunnen.

Want let op mijn woorden: Greenlease staat nog in de kinderschoenen, maar over vijf jaar zullen onze klanten er zelf om vragen. We moeten voorbereid zijn op 'lastige' vragen, en we zullen vaker als 'all in huisvestingsadviseur' moeten optreden. Dat maakt ons vak steeds boeiender, maar ook steeds gecompliceerder. Daarom is het goed dat de Menukaart nu al antwoord geeft op vragen die momenteel nog maar zelden gesteld worden. Dat zal weldra heel anders zijn!



Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie
Bedrijfsmatig Vastgoed

LEEGSTANDWET: HET IS NOG EVEN TREKKEN EN DUWEN

Minister Blok is content met de verruiming van de Leegstandwet. Makelaars zijn niet heel blij met hoe de banken in het dossier Tijdelijke verhuur acteren en nemen maatregelen. De landelijke politiek werkte ondertussen gestaag aan de wijzigingen in de Wet Tijdelijke Verhuur, die tijdelijke verhuur onder de Leegstandwet makkelijker moeten maken. Is dat ook zo?

De Leegstandwet staat in tijden als deze volop in de schijnwerpers. Veel huiseigenaren zitten met dubbele woonlasten en voor hen kan tijdelijke verhuur van de eerste woning soelaas bieden. In 2011 waren er ongeveer 9.000 woningbezitters met dubbele woninglasten. 26 Maart jl. stemde de Tweede Kamer in met de wijzigingen in de Wet Tijdelijke Verhuur, ook wel Leegstandwet genoemd, die minister Blok heeft voorgesteld. Wel werden er vier amendementen en drie moties aangenomen. Het wetsvoorstel moet nog langs de Eerste Kamer. Naar verwachting kunnen eigenaren nog voor de zomer hun te koop staande woningen makkelijker tijdelijk verhuren.

Hans van der Ploeg: “De wet had nog wat verder mogen worden opgerekt. Zo zijn de voorwaarden die aan meerdere keren verhuren worden gesteld, erg stringent.

Daar schiet je nog niet veel mee op”

De nieuwe wet verruimt tijdelijke verhuur. Zo mag de verhuurder straks zelf de huurprijs van de te koop staande woning bepalen. De periode waarover mag worden verhuurd, wordt ook opgerekt en huiseigenaren mogen dezelfde woning straks onder voorwaarden meer dan één keer verhuren. Er zijn echter ook elementen waar lang niet iedereen even gelukkig mee is. Zo is coalitiegenoot VVD bij monde van kamerlid Barbara Visser bijvoorbeeld

niet blij met de rol van de gemeenten: “De voorstellen tot aanpassing van de Leegstandwet zijn gedaan door mijn voorganger Betty de Boer. We zien deze als een stap in de goede richting. Er kan echter nog meer gedaan worden. Momenteel hanteren hypotheekverstrekkers vaak al stringentere voorwaarden voor tijdelijke verhuur onder de Leegstandwet dan gemeenten. De vergunningverstrekking door gemeenten is dan ook dubbel werk en brengt onnodige rompslomp en hoge kosten door leges voor de verhuurder met zich mee. Indien er voldoende zekerheid zou worden geboden aan banken en verhuurders dat de verhuur onder de Leegstandwet valt, dan kan de vergunning worden afgeschaft.”

VERGUNNINGEN ALS MELKKOE

Barbara Visser zwengelde ook de kwestie aan dat gemeenten verschillende tarieven rekenen voor een vergunning om een woning tijdelijk te verhuren. Zo zouden gemeenten de vergunningen zien als een soort financiële melkkoe. Onlangs nog verhoogde Almere het tarief met 400%, naar 375 euro. Een vergunningaanvraag duurt maximaal 8 weken, is beperkt geldig en wordt vaak verstrekt tegen hoge kosten. Daarom had zij graag gezien dat de vergunning vervangen zou worden door een meldingsplicht. ‘Die vergunning moest na twee jaar bijv. worden verlengd. Dat kost allemaal tijd, geld en levert veel bureaucratische rompslomp op’, aldus Visser in de Tweede Kamer. Blok vreest echter dat dit soort veranderingen het voor banken alleen maar lastiger maakt. Wel wil hij over de verschillende tarieven voor vergunning met VNG gaan praten. Maar hij gaf al aan dat hij niet kan dwingen. Net zoals hij banken niet kan dwingen.

PREFERRED SUPPLIERS

Banken volgen op dit moment strikte regels bij tijdelijke verhuur volgens de Leegstandwet. Een heet hangijzer betreft de wijze waarop banken omgaan met makelaars die voor hun cliënten de leegstaande woning proberen te verhuren. Of, liever gezegd, de wijze waarop die banken er niet mee omgaan. Het lijkt er namelijk sterk op dat de makelaar buitenspel is gezet. VBO-directeur Hans van der Ploeg. “De meeste banken doen voor het verhuren van de leegstaande eerste woning inmiddels uitsluitend zaken met een beperkt aantal grote bemiddelingsbureaus. Huiseigenaren die willen verhuren, zijn dus verplicht met zo’n bureau in zee te gaan. Aan de ene kant snap ik die banken wel. Je hebt één aanspreekpunt, het is efficiënter. Aan de andere kant is het natuurlijk bizar. De makelaar zou niet voldoende geëquipeerd zijn om deze opdrachten op zich te nemen. Jazeker, tijdelijke verhuur is complexe materie, je moet heel goed weten wat je doet. Maar wij faciliteren onze makelaars volop, dus ik vind dat geen valide argument. We hebben dit al eens aangekaart, maar minister Blok heeft het standpunt dat zolang de banken de wet niet overtreden, hij ze niet kan dwingen. Barbara Visser: “Doel is terug te gaan naar een situatie waarin de klant zelf bepaald wie er in de hand wordt genomen. De huidige situatie is dan ook zeker niet wenselijk, al hebben de banken er hun redenen voor gehad. Om voor de klant keuzevrijheid te garanderen waarbij door concurrentie ook de beste dienstverlening wordt verzekerd, is het noodzakelijk terug te keren naar een situatie waarin er ruime keuze is in betrouwbare ‘suppliers.’” Hans van der Ploeg: “Als wij makelaars niks doen, dan blijven we de onderliggende partij. En dus hebben we er maar iets aan gedaan.”

SAMENWERKING

Sinds 31 januari werkt VBO Makelaar samen met één van de preferred suppliers: Overbruggingsverhuur.nl. De VBO-makelaars pareren samen met Overbruggingsverhuur.nl, Pararius.nl en de makelaars van VastgoedPRO zo de ‘gedwongen winkelnering’ en brengen de vrije marktwerking weer op gang. Huiseigenaren mogen niet beperkt worden in hun keuze. Deze samenwerking borgt en vereenvoudigt tijdelijke verhuur voor de banken.

Ondertussen blijft VBO Makelaar wel met de banken in gesprek, zegt Hans van der Ploeg: “Voorlopig doen we het zo. Maar nog veel belangrijker is natuurlijk dat die Leegstandwet echt goed in elkaar zit. Want te veel mensen zitten al te diep in de problemen om in een administratieve rompslomp te belanden. De wet had nog wat verder mogen worden opgerekt. Zo zijn de voorwaarden die aan meerdere keren verhuren worden gesteld, erg stringent. Daar schiet je nog niet veel mee op.” ■



Drs. B. Visser

BELANGRIJKSTE WIJZIGINGEN LEEGSTANDWET

- De verhuurder mag zelf de huurprijs van de te koop staande woning bepalen;
- De periode waarover mag worden verhuurd, wordt opgerekt naar vijf jaar;
- Woningen die voor sloop of renovatie zijn bestemd, mogen maximaal zeven jaar worden verhuurd volgens de Leegstandwet;
- Verhuur van woonruimte in bijvoorbeeld leegstaande kantoren gaat naar tien jaar;
- Woningeigenaren mogen onder voorwaarden dezelfde woning meer dan één keer verhuren;
- De verhuurovereenkomst eindigt op het moment dat de vergunning eindigt. Het verdient wel aanbeveling de huur bij de huurder op te zeggen.

Tekst: Henk de Kleine

Dé online mediaspecialist voor de makelaardij



Websites

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



Apps en mobiel

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



Bovenaan in Google

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



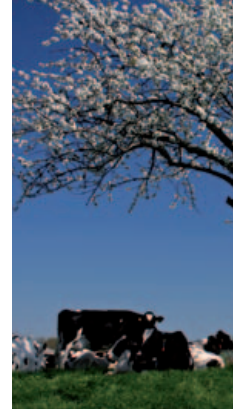
Social media

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

www.topsite.nl/makelaar



B&M TOPSITE



DOOR DE BOMEN HET BOS...

In deze sombere economische tijden is het prettig om te lezen dat trendwatchers overwegend positief gestemd zijn over de toekomst van de agrarische sector: de agrobusiness profiteert van de behoefte aan voedingsmiddelen. Dat is mooi, meestal wordt de negatieve kant van voedingsmiddelen in publicaties belicht. Nederland staat regelmatig in de schijnwerpers als koploper op diverse terreinen, maar laten we daar als landbouwsector niet door verblind raken.

mmers: de regeldruk blijft onverminderd zwaar; de kredietverstrekkers zijn steeds strenger en de melkveehouders hebben na 2015 vrijemarktwerking. Afgaande op de schaalvergroting in Noord-Brabant, komt er landelijk minimaal 2 miljard kilo melk extra. Hiervoor moeten nieuwe afzetgebieden worden gezocht buiten Europa. Schaalvergroting toetst de ondernemer en gaat niet zomaar; het is bureaucratie ten top.

Als agrarisch ondernemer heb je te maken met een diversiteit aan regelgeving. Het begint al met de melding van het bedrijfsontwikkelingsplan bij de Provincie en de melding Verordening Stikstof. De ligging van het bedrijf moet bepaald worden t.o.v. Natura 2000-gebieden, er moet een aanvraag gedaan worden op de depositiebank (met milieurechten van honderden bedrijven die al geruime tijd niet meer bestaan) en er vinden monitoringsrapportages plaats. Bij de gemeente kun je terecht voor toetsing van het vigerende bestemmingsplan, het Bouwbesluit met NEN voorwaarden, en de aanvraag Bouwvergunning 1^e fase en 2^e fase. Ook de vergunning of melding wet Milieubeheer dient op orde te zijn. Voor sommige bedrijven is een Nb-(Natuurbeschermingswet)vergunning nodig. En dan moet er ook nog een geometrisch rapport worden aangeleverd en voldoen worden aan de Welstandseisen. De Wabo (Wet Algemene Bepalingen Omgevingsrecht); – ook wel ‘omgevingsvergunning’ – is niet voor niets in het leven geroepen om die diversiteit van vergunningen samen te pakken.

We zijn nog niet klaar. Er moet ook een toetsing plaatsvinden aan de vogel- of habitatrichtlijnen. Het Waterschap wil weten waar de hemelwaterafvoeren van stallen en putjes voor perssappen van veevoer uitmonden.

Wie wil bouwen, moet investeren in milieumaatregelen voor dierenwelzijn en verlaging van de NH₃-uitstoot (rapportages aanleveren dus!) Trouwens; als je vee houdt, dien je het logboek van alle veterinaire handelingen met tijdstip in te vullen – de I&R (identificatie en registratie) van dieren moet worden bijgehouden, en de randvoorwaarden daarvan dienen nageleefd te worden vanwege snelle diertracering bij risico's voor de volksgezondheid.

Melkproducenten moeten voldoen aan de ‘Beschikking Superheffing’, die onder andere een plafond bevat voor leveranties: het Melkquotum. Ook de geproduceerde mest moet verantwoord worden via de zogeheten Mineralenboekhouding. Dan nog even het bedrijf melden bij de Gezondheidsdienst voor Dieren. En wie zijn inkomen nog enigszins wil verhogen, vult ook de hele papieren rompslomp in voor het verkrijgen van Vamil en Mia en de Toeslagrechten/Bedrijfstoelag. Let op: dien dit laatste formulier wel op tijd in, en zaai het veld in tot op de centimeter nauwkeurig!

Toch iets vergeten? De betreffende ambtenaar attendeert je daar wel op na zijn vakantie. Het is maar een kleine greep uit de hoeveelheid van regels, en als ik staatssecretaris van Landbouw Dijkema goed begrijp, moeten die regels weer worden aangescherpt vanwege de plof- en bofkip, het lekkere paardenvlees en de maïsgerelateerde grondstoffen voor veevoer uit Servië. U ziet: de agrarische makelaar dient ‘het bos’ goed te kennen om de bomen te blijven zien. Soms wil ik eigenlijk wel woningmakelaar worden. Het energiecertificaat is toch nog niet verplicht....



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

Op 12 februari jl. introduceerde VBO Makelaar het Vastgoedgetal als alternatief voor de WOZ-waarde die als grondslag voor de ozb-heffing dient. De WOZ-waarde komt volgens de brancheorganisatie op discutabele wijze tot stand omdat gemeenten voornamelijk gebruik maken van een jaar oude modelwaarden. De gemeenten krijgen



Wiebe Tamminga (54) was jarenlang werkzaam bij het Kadaster, waar hij de overgang naar het geautomatiseerde systeem meemaakte. Tamminga is eigenaar van MSC-Nederland, dat organisaties ondersteunt bij vraagstukken op het gebied van marketing en productintroductie.

Samen met VBO Makelaar ontwikkelde hij het Vastgoedgetal. Vooral het feit dat de waarde van de woning bepalend is voor de ozb-aanslag, is hem een doorn in het oog.

Wiebe Tamminga

MEER TRANSPARANTIE MET HET VASTGOEDGETAL

Wat maakt het Vastgoedgetal tot een goed alternatief voor de WOZ-waarde?

“De WOZ-waarde als grondslag voor de ozb levert al vanaf de introductie in 1994 problemen op. Logisch: het systeem is volkomen ontransparant, en onderhevig aan economische omstandigheden. We moeten af van die waarde, want waarom moet je meer ozb betalen als je in een duur huis woont? Het Vastgoedgetal gaat uit van intern en extern ruimtegebruik. Dat is veel eerlijker, want je laat inwoners betalen voor de gemeentelijke faciliteiten waarvan ze gebruik maken.

Omdat de WOZ-waarde ook bepalend is voor een aantal andere heffingen en het eigenwoningforfait, moet je de waarde van het pand loslaten. Kijk naar de Motorrijtuigenbelasting: je vult het autogewicht, de brandstof, plus nog een paar gegevens in en je leest wat de belasting inhoudt. Daar is nooit discussie over. Bij woningen moet het dan ineens over waarde gaan.”

Hoe zit het met de verhouding marktwaarde : WOZ-waarde?

“Zeker in de huidige tijd lopen die waardes ver uiteen. Bovendien wordt het voor de gemeente steeds lastiger om juiste referentiepanelen te vinden, omdat het aantal transacties veel te klein is. De peildatum is bepalend voor de WOZ-waarde, maar je ziet nu een sterke waardedaling. De beschikking klopt dus naar alle waarschijnlijkheid niet. Dus: nog meer bezwaarschriften. En wie betaalt de kosten die de gemeente daardoor maakt? Juist: de inwoners! De gemeenten pretenderen dat de marktwaarde op de peildatum klopt, maar dat is natuurlijk niet waar. Dat zorgt voor veel discussie.”

Die modelwaarden hebben dus niet uw voorkeur?

“Zeker niet. Je kunt daarmee een grove waarde aangeven; een trend op postcodeniveau. Maar om een individuele woning goed te waarderen, moet je toch echt een schroevendraaier in het kozijn steken. En je hebt een flink aantal transacties nodig, en juist daaraan ontbreekt het nu.

De enigen die gebaat zijn met deze situatie, zijn de bureaus die geld verdienen met het indienen van bezwaarschriften. Je ziet ook dat de kritiek op het Vastgoedgetal vooral komt van die bureaus. Degenen die zich inhoudelijk met de kwestie bezighouden, zijn overwegend positief in hun oordeel.”

Moeten we dan weer taxateurs gaan inzetten?

“Dat zou het beste zijn als je een goede waardebepaling wilt hebben. Het is ook goed voor de werkgelegenheid. Natuurlijk stijgen daarmee ook de kosten, maar het is nog de vraag of het zo veel duurder is dan de behandeling van al die bezwaarschriften en de aanpassing van de beschikkingen en de ozb-aanslagen. Maar het transparante, eerlijke en objectieve Vastgoedgetal is natuurlijk verre te prefereren!”

een groot aantal bezwaarschriften; de WOZ-waarde wijkt in een tijd van dalende woningwaardes steeds vaker af van de marktwaarde. Hoogste tijd dus voor een nieuw systeem, dat transparant en objectief is en ook tot aanzienlijke kostenbesparingen kan leiden.

Mr. Liesbeth Gramsbergen

VASTGOEDGETAL MIDDEL OM DISCUSSIE OP GANG TE BRENGEN

Is het Vastgoedgetal een goed alternatief voor de WOZ-waarde?

“Ik vind het positief dat er gekeken wordt naar de ruimtelijke impact: de ruimtelijke component speelt steeds vaker een rol bij het bepalen van bijdrageplichtigen (bijvoorbeeld bij de grondexploitatiebijdrage en het convenant leegstaande kantoren).

Ik mis wél een belangrijke component. Het vastgoedgetal ziet enkel op de heffingsgrondslag voor de ozb voor woningen. De WOZ-waarde is echter ingevoerd om als heffingsgrondslag te dienen voor diverse heffingen. Daarvoor is de waarde van het vastgoed van belang. Daarom lijken naast het vastgoedgetal nog steeds WOZ-waarden nodig; de Wet WOZ zal in stand moeten blijven.

En wat is de impact van het Vastgoedgetal op meer bijzondere woningen, zoals studentencomplexen, woon-zorgcomplexen en garageboxen. Dat maakt het complex. Het Vastgoedgetal is wél prima om een discussie op gang te brengen. Maar alle fiscale implicaties moeten daarin wel worden meegenomen. “Er is nog een ander issue. Het Vastgoedgetal leidt tot nivellering. Ik lees in het rapport dat eigenaren van duurdere woningen minder gaan betalen en eigenaren van goedkope woningen méér. Dat lijkt me niet wenselijk. Woningcorporaties, huurders en de zorgsector staan momenteel al flink onder druk. Dit ligt politiek gevoelig. Er wordt erg gemakkelijk geconcludeerd dat de stijging van de ozb voor eigenaren/gebruikers met een woning in het laagste segment gering is, de Hoge Raad heeft in 2010 nog geoordeeld dat een afwijking van 5% niet gering is. Het Vastgoedgetal zou leiden tot stijgingen van 25% of meer. Ook zonder aanpassing van de heffingsgrondslag kan een gebruikersheffing voor de ozb worden ingevoerd.”

Marktwaarde en WOZ-waarde worden nogal eens gelijkgesteld. Een goede zaak?

“Toetsing is een probleem; zeker nu. Ik waardeer in het Vastgoedgetal vooral het streven naar vereenvoudiging. Gemeenten moeten voor de juiste WOZ-bepaling heel goed rekening houden met verschillen tussen de te waarderen woning en gehanteerde markt cijfers. Daarom is de periode waarvan de transacties meegenomen worden, ook verlengd. Drie maanden vóór en na de opname is gewoon te kort; zeker nu. Je moet een goed beeld van de markt hebben en je moet de eigenaren/bewoners de waardebepaling heel goed kunnen uitleggen. Dat vereist veel zorgvuldigheid. Ik ben een voorstander van méér taxateurs, en die moeten ook veel meer de wijk ingaan om een hogere kwaliteit van taxaties te verkrijgen. Modelmatig taxeren kan wel, maar dan moet je goed weten wat je model doet. Veel gemeenten brengen de verschillen tussen de diverse woningen niet goed in kaart, en dan krijg je weer meer bezwaarschriften. Transparantie is het kernwoord; ook bij de behandeling van bezwaarschriften. Overigens: de gemeente moet niet alleen meer taxateurs inhuren, maar ook voldoende ambtenaren hebben om de bezwaarschriften te beoordelen en het gesprek over de waardebepalingen aan te gaan. De afwikkeling van bezwaren duurt nu veel te lang.” ■



Mr. Liesbeth Y. Gramsbergen is directeur Landelijke Adviesgroep WOZ en Lokale Heffingen bij Deloitte Belastingadviseurs. Daarnaast is zij sinds 2006 als rechter (plv.) verbonden aan de Rechtbank Oost-Nederland op het gebied van WOZ en lokale heffingen. Ze is ook o.a. docent bij Vastgoed Businessschool, en ze publiceert regelmatig over de lokale heffingen, het formele belastingrecht en de Wet WOZ. Mr. Gramsbergen is tevens auteur van het Handboek WOZ-procedures.

Tekst: Carola Peters

Beeld: MSC-Nederland, Deloitte

HET GAAT VEEL MINDER OM PRIJS, DES TE MEER OM SERVICE

Hoe kan het dat voor onze VBO-collega Mie-Lan Kok in Heemstede 2012 ‘het beste jaar ooit’ was? Haar antwoord: “Je kunt het alleen nog op service winnen. We zijn niet de goedkoopste, maar doen àlles voor onze klanten.” En dat ‘alles’ is inderdaad heel erg veel. Wellicht reden waarom zij door het blad Vastgoed werd genomineerd voor ‘Makelaar van het jaar’ voor de ‘Specialisatie-award’?



Hoeveel makelaars zullen er zijn die op een late vrijdagmiddag met de klant door de Ikea hollen om een matras te kopen? Of die bij weer een andere klant zelf wat schilderijtjes ophangen en met kartonnen meubilair een onweerstaanbare setting creëren? Die samen met andere specialisten seminars in het Engels organiseren, waar zo'n tachtig potentiële kopers op afkomen? Ze heeft kennelijk energie voor tien, maar aan de tafel in haar fraaie thuishaven in Heemstede is ze de rust en kalmte zelve: Mie-Lan Kok, deze keer onze Makelaar van de Maand. Twaalf jaar geleden in de makelaardij begonnen, aanvankelijk samen met twee compagnons, toen nog in een kantoor buitenshuis. Maar het klikte toch niet en de wegen scheidden. Wèl dankt Mie-Lan aan die relatief korte samenwerking de specialisatie waarmee ze nu zo succesvol is. Mie-Lan Kok is een 'expats expert'.

SPECIALISEREN

We hebben in deze rubriek al tal van makelaars gezien die juist in tijden als deze het hoofd boven water houden door diversificatie: alles aanpakken wat er op je weg komt. Op die lijn zat Mie-Lan in het begin ook. Tot ze bij een lezing de VU professor De Vries – 'broer van Peter R. de Vries' – hoorde spreken. "Dat opende mij de ogen. Hij zei: 'Exceller in datgene waar je goed in bent'. Vanaf dat moment ben ik me voor de volle 100% gaan richten op dienstverlening aan expats. Ik werk voor mensen uit het buitenland die hier al langere tijd zijn. Ze kennen Nederland inmiddels, weten dat ze zich hier wat steviger willen settelen en zijn nu toe aan de aankoop van een huis. Ik richt me daarbij met name op expats in Amsterdam, Utrecht en Den Haag. Een ongelooflijk leuke doelgroep. Voor deze mensen kun je zoveel meer doen dan louter het bemiddelen voor het huis. Je moet ze eigenlijk voor alles bij de hand nemen: financiering, fiscale zaken, het passeren bij de notaris, zelfs het



regelen van een aansluiting bij de nutsvoorzieningen. Ze leunen echt op je. Daarom organiseren we speciale seminars voor hen, waar alles aan bod komt. Daar komen heel veel waardevolle leads uit. Het kost tijd, het is intensief, maar het is het meer dan waard.”

CULTUURVERSCHILLEN

“Als je zo intensief omgaat met mensen uit andere culturen, dan zie je eigenlijk pas goed hoe de Nederlandse cultuur in elkaar zit. Zo moeten expats erg wennen aan het feit dat veel makelaars van negen tot vijf werken. Met hun drukke banen wordt het soms wel lastig om een huis te bezichtigen. Onder druk van de markt op dit moment zit daar wel wat beweging in, maar optimaal is het nog niet. Nu bekijk ik overigens ook liever niet een woning op een donkere winteravond, maar dat heeft een esthetische reden: het ziet er niet uit, het werkt niet. Maar in de zomer kun je best langer doorgaan. Waarom ook niet?”

Mie-Lan ziet nog een groot verschil. Misschien wel het verschil dat verklaart waarom 2012 haar topjaar was. “De Nederlandse consument kijkt heel erg naar de markt van nu met kennis vanuit het verleden, zo heb ik het gevoel. We vergelijken vandaag steeds met gisteren. Dat zie je ook aan de veranderde hypotheekregels. Buitenlanders hebben niet de ballast van die voorgeschiedenis. Zij zien een koop prijs en vinden die reëel of niet. Ze vinden het ook heel normaal dat je aflost, voor hen speelt die hele discussie niet. Zij zeggen: Los je af, dan bouw je echt bezit op, dan kóóp je ook echt iets. Dat maakt – wat dat betreft – deze doelgroep makkelijker om mee te werken. De discussie is wat zuiverder, zou je kunnen zeggen. Grappig detail trouwens: expats willen geen opknappertjes. Het moet meteen goed zijn. Zij hebben immers niet die netwerken van klusjesmannen die Nederlanders vaak wel hebben.”

DOOR EN DOOR GEDREVEN

Mie-Lan heeft een brede taakopvatting, zo kunnen we wel stellen. “Ik had een keer een overdracht van een huis dat werd gekocht door Israëliërs. Bij die overdracht zou ook het bed in het huis van eigenaar verwisselen, maar de verkoper had daar het matras uitgehaald. Dan stap ik net zo makkelijk met die mensen in de auto om bij Ikea snel een matras te scoren. Ze moeten toch ’s avonds in hun nieuwe huis kunnen slapen! Zo maak ik ook veel werk van de presentatie van woningen. Als ik zo eens naar Funda kijk, dan zie ik daar de meest erbarmelijke foto’s. Lelijke interieurs. Of de volgorde van de foto’s is niet goed. Nooit met het halletje beginnen! De beste foto moet eerst. Ik werk met kartonnen meubels om een leegstaande woning in te richten. Voor een paar centen ziet het er top uit. Zo heb ik een huis dat al twee jaar te koop stond in drie weken vlot getrokken. Voor mij bewijst dit, dat service en creativiteit allesbepalend zijn. Echt, daar willen mensen best meer voor betalen. Vraag meer, maar doe dan ook meer.” ■

De vijf tips van Mie-Lan Kok

- Focus liever op service dan op prijs;
- Klaag niet over de huidige markt. Zie het zo: mensen kopen verstandiger. Help ze daarbij;
- Omring je met goede vakmensen. Doe geen concessies aan kwaliteit. Leg de lat hoog;
- Een huis kopen is emotie. Neem alle tijd om daarop in te spelen. En tja, vrouwen lijken dat beter te kunnen dan mannen;
- Besteed aandacht aan goede foto’s. Maak een fraaie routing door het pand!

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: Mie-Lan Kok Makelaardij



**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



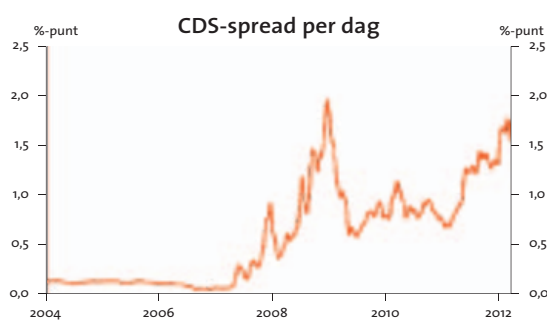
RISICO EN ONZE HYPOTHEEKRENTE

‘De rente is toch wel erg hoog’, zeggen ze vaak. ‘Ze’ zijn eigenlijk iedereen met wie ik praat. ‘En de banken houden de rente hoog’, volgt er gelijk achteraan. Mijn doodoener is altijd dat het komt door de ‘internationale kapitaalmarkt’. In Londen, ons Europese financiële hart, wordt onze hypotheekrente bepaald.

Het is zo: de hypotheekrente is hoger in Nederland in vergelijking met onze buurlanden. Tenminste, zo lijkt het, want internationale hypotheektarieven met elkaar vergelijken is een complexe zaak. Ik geef altijd het voorbeeld dat Nederlanders het heel normaal vinden om meer dan de waarde van de woning te lenen omdat toch ook de ‘kosten koper’ betaald moeten worden! Maar bij de Duitse cultuur past een dergelijke houding helemaal niet: daar spaart men jarenlang voor de eigenwoning en uiteindelijk leent men maximaal 70%. Het mindere risico voor de Duitse bank vertaalt zich gelijk in een lagere hypotheekrente. Simpel toch.

Maar het grootste verschil in hypotheektarieven wordt gemaakt door de handelaren in Londen. De Nederlandse banken zijn voor een groot deel afhankelijk van deze handelaren op de internationale kapitaalmarkt om hun hypotheek te financieren. Anders dan in de meeste andere landen kunnen Nederlandse banken voor financiering van hypotheek geen gebruik maken van particuliere spaargelden omdat het overgrote deel daarvan beheerd wordt door pensioenfondsen en die beleggen ons geld in het buitenland. Dat hebben wij Nederlanders zo geregeld en daardoor hebben wij een goed pensioen. Ondanks dat zeer recent bekend is geworden dat pensioenfondsen ons pensioengeld wellicht willen gebruiken om onze hypotheek te financieren, blijven wij afhankelijk van de internationale kapitaalmarkt. Het probleem van vandaag de dag is dat de markt de Nederlandse hypotheekmarkt meer en meer als risicovol beschouwt. En meer risico kost geld. Zo simpel werkt de financiële markt.

Ik kom regelmatig in Londen, om de handelaren daar bij te praten over de Nederlandse woningmarkt. Ik merk dat zij zenuwachtig worden van de voortdurende discussie over markthervormingen en steeds maar



Bron: Rabobank.

nieuwe politieke beslissingen. Zij vertalen die onrust naar een hogere risico-opslag, de zogenaamde CDS-spread (grafiek). In het verleden, dat wil zeggen voor de crisis, was deze opslag slechts 0,1%-punt, maar vandaag de dag is deze opgelopen naar 1,5%-punt. Dat is een forse verhoging die uiteindelijk door de woonconsument via de hypotheekrente betaald moet worden. Een beetje kort door de bocht zou je kunnen zeggen dat de Nederlandse woningkoper de laatste tijd meer hypotheekrente moet betalen omdat wij in Nederland maar geen punt achter de hervormingsdiscussie kunnen zetten.

Onze minister is zich hiervan bewust en praat daarom veelvuldig met alle partijen die actief zijn op de woningmarkt. Ik ga er vanuit dat hij binnenkort de discussie kan afsluiten waardoor duidelijkheid komt over de regels op de woningmarkt. Dat geeft duidelijkheid voor de potentiële huizenkoper en is goed voor de hypotheektarieven. Simpel eigenlijk.



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



Rabobank

HOOFD- EN EINDREDACTIE

Patricia Dieben, patricia.dieben@vbo.nl

ADVERTENTIEACQUISITIE

Iwan Wind, iwan.wind@vbo.nl

AAN DIT NUMMER WERKTEN MEE

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

BEELDMATERIAAL

Bernd Bohm, CBS, Deloitte, Mie-Lan Kok Makelaardij, MSC-Nederland, NVB Bouw, Onderzoeksinstituut OTB, 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



ACHTER DE VOORKANT

BOUWEND NEDERLAND, ZOETERMEER

Bouwend Nederland zetelt in het Bouwhuis. Het Bouwhuis is het centrale punt voor de belangenbehartiging van en dienstverlening aan bedrijven in de bouwsector. Het kantoor is duidelijk zichtbaar vanaf de A12 bij Zoetermeer. Vanuit dit stadsbaken van 11.000 m² en 50 meter hoog kijk je naar de skyline van Rotterdam, de Haagse overheidsgebouwen en het groene hart.

Het gebouw van Berend Sybesma oogt licht en luchtig. Er is gebruik gemaakt van veel glas, wit betegelde muren en een openlijk getoonde stalen draagconstructie die het hele gebouw draagt. Het gebouw lijkt transparant. De liftschachten, de draagconstructie, het zwevende dakterras op de negende verdieping zijn zichtbaar. Er zijn de nieuwste verwarmingstechnieken gebruikt. Het gebouw oogt gastvrij: de parkeergarage onderin het gebouw ligt direct naast de receptie.

De bovenste verdiepingen met het mooie uitzicht zijn gereserveerd voor een bedrijfsrestaurant en vergaderruimtes. Veel glas en licht hout, een warme, donkerblauwe vloerbedekking en hier en daar zitjes zorgen voor een prettige sfeer.

VIAC anticipeert op actuele energievraagstukken. Innovatief, modern en met lef worden installatietechnische en bouw fysieke adviezen met toekomstwaarde ontwikkeld. Geen fictie maar visie!



Postbus 124, 3990 DC Houten
De Bouw 131, 3991 SZ Houten
T (030) 634 20 20
E info@viac.nl
I www.viac.nl



HET BELANG VAN EEN PERFECTE WONINGPRESENTATIE

Potentiële kopers verleiden tot een bezichtiging, daar begint het mee. Om die reden zorgen makelaars ervoor dat hun presentatiematerialen zowel on- als offline er tiptop uitzien. Als de presentatie niet aanspreekt dan wordt de woning niet eens overwogen en haken kijkers af. Die eerste indruk moet dus perfect zijn.




VBO Media Control levert online software waarmee VBO-makelaars hun eigen presentatiemateriaal maken met behulp van slimme sjablonen.

ALTIJD EEN BIJZONDERE PRESENTATIE

Een perfecte presentatie begint met goed fotomateriaal en prettig leesbare tekst. Dat alles moet goed tot zijn recht komen in een bijzondere vormgeving, waarbij u als makelaar goed herkenbaar moet zijn.

Directeur Ronald Nadorp: "Het voordeel is dat VBO-makelaars slechts éénmalig hoeven te investeren in een goede vormgeving. Die vormgeving wordt in een interactief sjabloon gezet en hierdoor ziet iedere presentatie er professioneel en bijzonder uit. Als een makelaar al een goede vormgeving heeft? Geen probleem, dan kunnen wij ook die in een sjabloon zetten. Maar ons creatieve team gaat ook graag de uitdaging aan."

VBO Media Control werkt eenvoudig en snel in drie stappen:

-  Selecteren
-  Vullen
-  Afdrukken of publiceren

ADVERTENTIESJABLONEN HET MEEST POPULAIR

Makelaars adverteren over het algemeen veel met hun woningaanbod en laten deze vaak door een dtp- of reclamebureau opmaken. De kosten hiervan kunnen oplopen tot meer dan € 250,00 per maand.

"VBO Media Control is het alternatief met dezelfde kwaliteit, maar dan veel voordeliger" vertelt directeur Ronald Nadorp met trots. "Met sjablonen voor zowel één als meerdere objecten is het opmaken van advertenties door uzelf eenvoudig en vlot gebeurd".



VBO Media Control kan worden gebruikt voor alle denkbare presentatiematerialen die door makelaars worden gebruikt.


- ✓ Brochures (4, 8 en 12 pagina's)
- ✓ Folders
- ✓ Raampresentaties
- ✓ Home promocards
- ✓ Verhuisberichten
- ✓ Advertenties
- ✓ Materiaal open huizen route

WILT U MEER WETEN?

Neem dan contact met ons op.
Poeldijk: 0174 - 28 50 60 / Waddinxveen: 0182 - 61 01 00

Of mail uw vraag naar info@vbomediacontrol.nl.

Meer informatie kunt u ook vinden op www.vbomediacontrol.nl.



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

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



Financier van de vastgoedmiddenmarkt.

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