



vakblad voor makelaars en taxateurs

# VASTGOED ADVISEUR

een uitgave van VBO  MAKELAAR

Jaargang 25, nummer 3 – juni 2011

**Actueel**

**Meer flexibiliteit in de nieuwbouwmarkt**

**Achtergrond**

**Bouwen in de crisis: met klein geld  
grootse dingen tot stand brengen**

**Actueel**

**Kamer moet nog kiezen: straffen, belonen,  
stimuleren of verleiden**



**Ga voor  
zekerheid!**

Kies voor het SCVM keurmerk!

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

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





Een aantal jaren geleden werd de term 'maatwerk' te pas en te onpas gebruikt in gesprekken, reclameteksten, visies etc. Massaproductie was uit, maatwerk was 'hot'. Daarna nam deze trend gelukkig normale proporties aan. Maar nu pleit ik ervoor dit begrip voor de woningmarkt weer volop in de mond te nemen. We moeten opnieuw naar maatwerk! Zo zal de komende jaren het tekort aan nieuwbouwwoningen verder toenemen. Vraag en aanbod sluiten onvoldoende op elkaar aan. Niet iedereen zit op een appartement te wachten, niet iedereen wil naar een vinexwijk, en zelfs wil niet iedereen naar een jaren '30 woning. Meer diversiteit dus en luisteren naar de klant. Overgaan tot maatwerk, bijvoorbeeld via het particulier opdrachtgeverschap.

## Vakwerk moet maatwerk zijn bij hypotheekverstrekking

Maar maatwerk is niet alleen op nieuwbouw van toepassing. Nee, we moeten ook naar maatwerk als het gaat om hypotheek. Begrijp me goed, dit is geen pleidooi voor torenhoge hypotheek. Maar nu strikte regels uitvaardigen en niet kijken naar het individu, is een slechte zaak voor de woningmarkt. Een raamwerk van regels is noodzakelijk. Maar er moet ruimte zijn om een adequate verdiepingsslag te maken op basis van specifieke persoonlijke omstandigheden. Op dit moment wordt bijvoorbeeld werk- en inkomensperspectief veel minder meegenomen in de beoordeling 'wel of geen hypotheek'.

Sinds de kredietcrisis zit de hypotheekverstrekking in een keurslijf. Het begrip overkreditering beheerst de woningmarkt. En daarmee de mogelijkheden en het vertrouwen van de consument. We zitten met z'n allen aan de leiband van Basel III, de Nederlandse Bank en de AFM. En daar komt in augustus de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financiering nog eens bij. De banken buigen onder de strengere regels van toezichthouders: de leennormen zijn aangescherpt, de leencapaciteit ingeperkt. Volgens onderzoek van de Europese Centrale Bank waren de banken in het laatste kwartaal van 2010 strenger bij het verschaffen van hypotheek. En de verwachting voor 2011 is dat men nog terughoudender zal worden.

Maar waarom? Ja, ik begrijp dat de banken met boetes op de huid worden gezeten door de AFM. Maar op de keper beschouwd hebben we het laagste aantal betalingsproblemen ter

wereld. Zowel het aantal betalingsachterstanden als het aantal gedwongen verkopen is laag. En als huisuitzetting dreigt, proberen banken met maatwerk in te spelen op de individuele situatie. Bovendien concludeert het Economisch onderzoeksinstituut SEO in een recent rapport dat wanbetaling vaak geen direct gevolg is van een hoge hypotheek, maar van relatiebeëindiging (op nummer 1) of werkloosheid. Dit is geen juiste timing. Zeker als er geen ruimte is voor maatwerk. Nota bene de banken zelf waarschuwen voor de gevolgen voor de woningmarkt. Aan de ene kant worden de koopsubsidie en starterslening afgeschaft en aan de andere kant volgt een stringent beleid voor hypotheekverstrekking. Met de kans dat de prijzen verder naar beneden gaan, met meer kans op restschulden. Dat belooft weinig goeds voor de starter en dus voor de doorstromer. En de doorstromer krijgt vroeg of laat ook nog eens te maken met hypotheekcorrecties. Tel uit je winst voor de woningmarkt.

De banken moeten terug naar maatwerk. Maatwerk is vakwerk. Maatwerk is precisiewerk. En dat is nu exact wat ik bedoel. Laat banken weer doen waar ze goed in zijn: precies werken.

Ed Hamming  
Voorzitter VBO Makelaar




**Hoofd- en eindredactie**

Afdeling Beleid & Communicatie  
Patricia Dieben  
patricia.dieben@vbo.nl

**Advertentieacquisitie**

Afdeling Beleid & Communicatie  
Richard Biesta  
richard.biesta@vbo.nl

**Aan dit nummer werkten mee**

Ir. A.J.J. Bakker  
Richard Biesta  
Harry Boumeester  
Prof. dr. Willem Bruil  
Patricia Dieben  
Leon Erkelens  
Ed Hamming  
Hendy van Hoof  
Henk de Kleine  
Onderzoeksinstituut OTB  
Carola Peters  
Bert van Putte  
Ilona Rodenburg  
Ing. Siep Roelfzema  
Johan van de Sande  
Robert van Til

**Beeldmateriaal**

Corio Internationaal Beheer BV  
Era Contour  
Leon Erkelens  
Nationale Beeldbank

**Cover**

Nationale Beeldbank, H. Siteur

**Prepress en druk**

Nadorp Druk Poeldijk  
www.nadorpdruk.nl

**Redactieadres**

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

'Vastgoed Adviseur' is een uitgave van VBO Makelaar. Voor oplagecijfers, abonnementen, advertentietarieven, verschijningsdata en dergelijke verwijzen wij u naar [www.vbo.nl](http://www.vbo.nl)

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

ISSN: 1384-7635



# Inhoud

## Meer flexibiliteit in nieuwbouwmarkt

Het aantal opgeleverde woningen was in 2010 een derde minder dan in 2009, en een echte opleving is niet in zicht. Integendeel: er komt waarschijnlijk een double dip aan in de productie van woningen; gemeentelijke grondexploitaties duiken in de rode cijfers; ontwikkelaars worstelen met grond en vastgoed op hun balans.

## Kamer moet nog kiezen: straffen, belonen, stimuleren of verleiden

Het energielabel is al drie jaar verplicht. Maar er zijn weinigen die zich daar ook aan houden. Europa eist een aanpassing van het beleid. Minister Donner gaat de verschillende opties uitwerken. Zijn voorkeur: de notaris als gratis poortwachter.

## In deze Vastgoed Adviseur:

### No Nonsense

- 3 Vakwerk moet maatwerk zijn bij hypotheekverstrekking

### Columnns

- 11 Bedrijfsmatig Vastgoed: De ROZ is 75 jaar oud – en springlevend!  
17 Belastingzaken: Herbestemmen van monumenten  
23 Agrarisch Vastgoed: Het Europees Landbouwbeleid, wat moeten we ermee?  
31 Onderzoeksinstituut OTB: Een genormaliseerde markt als basis voor hernieuwd vertrouwen

### Actueel

- 6 Meer flexibiliteit in nieuwbouwmarkt  
25 Kamer moet nog kiezen: straffen, belonen, stimuleren of verleiden

### Achtergrond

- 12 Vastgoedmarkt  
13 Achter de Voorkant  
14 PE: Vastgoedontwikkeling en de rol van de makelaar  
18 Bouwen in de crisis: met klein geld grootse dingen tot stand brengen  
20 Uit de rechtspraak: Het gebroken ei  
32 Makelaar van de Maand: Corio Internationaal Beheer BV

# dsoppgave

6



## Meer flexibiliteit in nieuwbouwmarkt

“Zet nú een stip op de horizon om de woningproductie weer op gang te krijgen!”

14



## PE-bijeenkomst Projectontwikkeling 1

Vastgoedontwikkeling en de rol van de makelaar

18



## Bouwen in de crisis

Met klein geld grootse dingen tot stand brengen

25



## Kamer moet nog kiezen: straffen, belonen, stimuleren of verleiden

“Kantelmoment is als mensen zien dat ze geld kunnen verdienen”

# Meer flexibiliteit in nieuwbouwmarkt

*“Zet nú een stip op de horizon om de woningproductie weer op gang te krijgen!”*

*H*et aantal opgeleverde woningen was in 2010 een derde minder dan in 2009, en een echte opleving is niet in zicht. Integendeel: er komt waarschijnlijk een double dip aan in de productie van woningen; gemeentelijke grondexploitaties duiken in de rode cijfers; ontwikkelaars worstelen met grond en vastgoed op hun balans. De malaise in de woningbouwproductie is overal voelbaar. Door diverse partijen worden oplossingen aangedragen; van vérgaande overheidsmaatregelen tot minimale staatsbemoedienis. Nico Rietdijk, directeur van NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, en Peter van Rooy, codirecteur van innovatieprogramma NederLandBovenWater, geven hun visie.

Nico Rietdijk: “De crisis is al enige tijd het probleem niet meer: de economie groeit behoorlijk en de consument is weer op weg naar een positieve manier van denken. De hypotheekrenteaftrek is door het Kabinet-Rutte voorlopig veilig gesteld, dus alle ingrediënten voor een herstel van de woningmarkt zijn aanwezig. En toch stagneert de nieuwbouwmarkt. Het echte probleem is nu de overreactie van een aantal instituten en banken: de consument kan veel minder lenen door de strenge kredietregels. De AFM, het Nibud en het Basels Comité (dat banken dwingt om het eigen vermogen op een hoger niveau te brengen dan voorheen geëist werd) zorgen voor een cumulatie van voorschriften, waardoor een vicieuze cirkel ontstaat. Het Waarborgfonds Eigen Woningen is eveneens een belangrijke schakel in die keten. Door de angst voor waardedaling van wo-

ningen zijn de regels voor kredietverstrekking verscherpt; daardoor leent de consument minder en wordt de angst bevestigd dat er iets mis is. Dan is de cirkel rond. Ik wil dan ook een oproep doen aan banken en instanties: stop die vicieuze cirkel! En: verlaag de opslag op de hypotheek, want de winsten op hypotheek zijn de laatste tijd verdrievoudigd. De consument krijgt moeilijk een hypotheek, en die is dan ook nog eens veel duurder. Dat maakt woningen onbetaalbaar voor een grote groep mensen; met name voor de koopstarters (van wie de financieringsruimte 30 tot 40% kleiner is dan vorig jaar) en voor de middeninkomens. Die krijgen geen hypotheek van zo’n 450 euro per maand (daarvoor verdienen ze te weinig), maar ze komen ook niet in aanmerking voor een sociale huurwoning van 550 euro per maand, want volgens ‘Brussel’ verdienen ze daarvoor te veel.





Dus worden ze de particuliere markt opgejaagd waar ze 750 euro of meer moeten betalen voor een huurwoning. En de overheid keek ernaar en doet vervolgens niets. Dat is niet uit te leggen. Het Kabinet moet dan ook snel komen

met een landelijke coördinatie met de instituten die betrokken zijn bij de leningscriteria van koopwoningen. Daarnaast moet het geld worden ingezet dat vorig jaar is overgehouden uit de Stimuleringsregeling Woningbouw.”

**“Het echte probleem is nu de overreactie van een aantal instituten en banken: de consument kan veel minder lenen door de strenge kredietregels”, aldus Rietdijk**

### Nóg minder woningen

Het CBS meldde in april van dit jaar dat er in 2010 bijna 56 duizend nieuwe woningen gereed zijn gekomen; ruim 32% minder dan in 2009 en het laagste aantal sinds 1952. Er zijn vooral minder koopwoningen opgeleverd. Ook het aantal verleende bouwvergunningen is aanzienlijk lager dan vorig jaar: ruim 16%.

Wél werden er in 2010 in totaal 27.000 nieuwe woningen verkocht; 53% meer dan in het voorgaande jaar (Bron: Monitor Nieuwe Woningen). Het ging vooral om goedkopere kleine woningen. Deze woningen zullen in 2011 en 2012 worden opgeleverd.

Het Economisch Instituut voor de Bouwnijverheid (EIB) verwacht dat in 2011 68.000 à 70.000 woningen gereed zullen komen, en in 2012 tussen de 69.000 en 77.000 woningen. Een tijdelijke opleving, die voornamelijk te danken is aan het ‘inhaaleffect’. Voor na 2016 voorspelt het EIB weer een daling in de woningproductie. Het Neprom meldde dat er in het eerste kwartaal van 2011 ongeveer 6.600 nieuwbouwwoningen zijn verkocht, 15% minder dan in het eerste kwartaal van 2010.

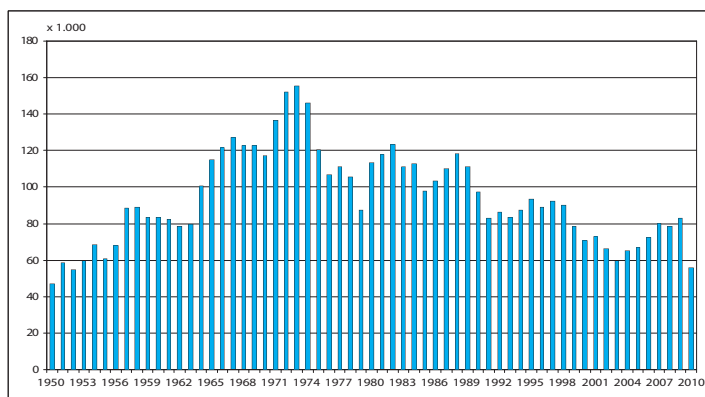
### ‘Verdienmogelijkheden’

In maart van dit jaar publiceerde NederlandBovenWater de brochure ‘Verdienmogelijkheden – cahier gebiedsontwikkeling’. De auteur is Peter van Rooy, die in het cahier een aantal voorstellen doet om te bouwen voor een betaalbare prijs. Hij voorspelt dat 75% van alle nieuwbouwprojecten zal vastlopen, wat neerkomt op een miljardenstrop voor gemeenten, projectontwikkelaars, bouwers en corporaties. Van Rooy stelt daarom als eerste maatregel voor om de keten van vergunningen te versnellen. “Dat kan allemaal veel sneller en slimmer door procedures te synchroniseren en door gecertificeerde bedrijven technische tekeningen te laten beoordelen. Als er ‘groen licht’ is, kan de aanvraag mét een stempel van goedkeuring naar de gemeente, waar de bouwvergunning binnen een kwartier kan worden afgehaald. In de gemeente Boekel is men inmiddels begonnen met dit systeem.”

Daarnaast moet het Bouwbesluit sterk worden vereenvoudigd, stelt de auteur. “De jarenlange uitbreiding van het Bouwbesluit met allerlei details en planologische regels heeft ervoor gezorgd dat bewoners hun droom amper nog kunnen waarmaken. De toename van al die regels en vooral de daarmee samenhangende procedures hebben gezorgd voor de dood in de pot. Dus moeten we ervan af, maar in de overgangsfase naar een nieuw omgevingsrecht moeten we de huizenkoper



Tijdreeks gereedgekomen woningen



Bron: CBS.

wel goed ondersteunen. Ook de regels voor wonen en werken moeten veel flexibeler gemaakt worden, zodat mensen meer mogelijkheden hebben om thuis te werken (denk aan ‘Het Nieuwe Werken’). Dan kun je bijvoorbeeld het appartement van je burens kopen; het doortrekken naar je eigen woning en het vervolgens in gebruik nemen als werkruimte.”

Van Rooy pleit eveneens voor een Garantiefonds waarin overheden en ontwikkelaars hun financiële risico's delen, en waardoor met relatief beperkte middelen een verantwoorde hefboom ('leverage') mogelijk wordt gemaakt.

“Met een publiekprivaat of volledig privaat Garantiefonds kan met de bouw worden begonnen als 50% is verkocht. Nu wordt pas gestart als minimaal 80% op papier is verkocht. Daardoor duurt het lang en haken aspirant-kopers bij voorbaat af.”

Ten slotte heeft hij ook nog voorstellen op het gebied van infrastructuur (“Die moeten we naar goed Duits voorbeeld buiten de gebiedsexploitatie houden. We moeten er publiek in investeren; daar betalen we belasting voor”) en voor de investeringen in kabels en leidingen: “Ook dat kan veel efficiënter

en effectiever als er meer onderlinge samenhang is én meer samenhang met de bovengrond.”

### Grondprijs ter discussie

Anders dan in sommige kringen wordt beweerd, is de hypotheekrenteaftrek nooit het echte probleem geweest, vindt Nico Rietdijk. “In feite is dat helemaal niet zo'n slecht systeem. De zaak is door twee oorzaken ontspoord: enerzijds door de bewuste creatie van schaarste: er is door het ‘geknepen’ ruimtelijke beleid met opzet te weinig gebouwd in de jaren dat er veel vraag naar woningen was. Anderzijds zijn er massaal totaal verkeerde bancaire producten ontwikkeld, zoals de aflossingsvrije hypotheek. Dat is vragen om problemen. Om over het gemeentelijk grondbedrijf nog maar niet te spreken: dat systeem is volkomen scheefgegroeid. Hoe kun je verklaren dat grond voor een koophuis duurder is dan voor een huurwoning? En dan zijn de grondprijzen in tien jaar tijd ook nog eens verviervoudigd, terwijl de gezinsinkomens (en dan nog dankzij de tweeverdieners) 50 à 60% zijn gestegen.”

Ook NederlandBovenWater pleit voor hervorming van de grondmarkt. Van Rooy: “Op tal van plaatsen is veel grond aangekocht voor zeer hoge prijzen. Daar moeten dure woningen worden gebouwd om voldoende opbrengst te genereren. Echter: die woningen zullen nauwelijks verkocht worden. Er zijn dus twee mogelijkheden: de grond helemaal afwaarderen (en je verlies nemen) of afwaarderen en toch bouwen. Bij voorkeur stappen we ook af van gemeentelijke grondbedrijven. Geen enkel ander Europees land kent zoiets pervers als een overheid die direct inkomsten genereert uit de inbreng van eigen gronden. De taak die de gemeentelijke grondbedrijven uitvoeren, kunnen we heel goed overlaten aan marktpartijen en particulieren. De ambtenaren die daarmee overbodig zijn geworden, kunnen we goed gebruiken voor nuttige functies; zeker in de toekomst als krapte op de arbeidsmarkt dreigt.”







### Flexibiliteit!

Beide heren pleiten voor flexibiliteit. “Als er turbulentie is, moet je flexibel zijn”, zegt Rietdijk. “In een aantal opzichten zullen we onszelf opnieuw moeten uitvinden. Voor ons als bouwers en ontwikkelaars, maar ook voor makelaars, betekent dat: beter luisteren naar de klant. We kunnen in dat opzicht veel leren van grote, succesvolle bedrijven. Gendermarketing; daar moeten we naartoe. Wat willen mensen, hoe leven ze, en vooral: hoe willen ze leven? We moeten meer denken vanuit het gevoel dan vanuit de techniek. Bottom-up dus: het begint allemaal bij de bewoner, dus we zullen

indringend moeten praten met bewoners en/of hun vertegenwoordigers. We moeten een beter product maken én de kosten verlagen. We zijn als sector echt toe aan een nieuw verdienmodel dat steunt op twee peilers. De eerste is anders samenwerken; vooral gelijkwaardiger samenwerken, waardoor onderaannemers en toeleveranciers eerder in het ontwikkelingsproces worden betrokken dan nu het geval is. Dit bespaart dan (hopelijk) op de zo beruchte faalkosten in de bouw, die volgens sommigen 10 à 15% bedragen. Het besef groeit dat bij deze nieuwe vormen van samenwerking de winst van de één niet per definitie

zorgt voor minder winst bij de ander. Natuurlijk zijn er helaas op andere terreinen ook hogere kosten, zoals die voor milieumaatregelen e.d.

De tweede peiler is een product dat door de klant beter wordt gewaardeerd. Met ‘beter’ bedoel ik niet zozeer technisch als wel ‘emotioneel’ een beter product, dat veel meer is toegesneden op de wensen en de belevingswaarde van de klant. Die kiest dan hopelijk eerder voor de woning dan voor een extra vakantie.”

Dat vindt Van Rooy ook: het aanbod van woningen zoals dat door makelaars wordt gepresenteerd, is vrijwel altijd suboptimaal, stelt hij. “Hoewel de Nederlanders gezamenlijk over 300 miljard vrij opneembaar spaargeld beschikken, worden er mondjesmaat huizen ge- en verkocht. Dat komt ook door het feit dat het aanbod niet optimaal is. Het is niet zo vreemd dat (echte en retro) jaren 30-woningen nog steeds uitstekend worden verkocht. In die tijd werd er nog geluisterd naar de aspirant-woningkoper: zijn wens stond centraal.”

Nico Rietdijk heeft nog een tip voor VBO Makelaar: “Stel via (een beveiligd deel van) de site mensen in de gelegenheid om te melden dat ze een huis willen kopen en om eventueel al te bieden op een woning. De eigenaar van dat huis zal dan zelf ook gaan rondkijken naar een andere woning. Dan krijg je het ‘treintjes-model’. Ook dat is flexibiliteit!”

*Tekst: Carola Peters  
Beeld: o.a. CBS*

### Steunmaatregelen Noord-Brabant

Succesvol waren de steunmaatregelen van de provincie Noord-Brabant. Er zijn zo’n 3.650 woningen opgeleverd, dankzij garantstellingen, (renteloze) leningen en het Brabants Investeringsfonds. NVB Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers pleit dan ook voor een voortzetting van deze maatregelen, in elk geval tot 1 juli 2012.

Consumenten	Einddatum	Aanvragen
Brabantse Verkoopgarantie*	01-01-2010	1250
Brabantse Starterslening	01-04-2011	1080
Brabantse subsidie Woonlastenverzekering	01-10-2010	11
Subsidie Brabantse Waardebescherming*	01-10-2010	0

Producenten	Einddatum	Woningen
Garantstellingen	} 01-10-2011	3650
(renteloze) leningen		
Brabants investeringsfonds		

\* Maar onder voorwaarden kan nog wel een aanvraag worden ingediend voor:  
 - Brabantse Verkoopgarantie voor kopers van bestaande woningen waarvoor de verkopende partij al een aanvraag had lopen  
 - Brabantse Waardebescherming als men voor 1 oktober 2010 een nieuwbouwwoning heeft gekocht.

“Hoe kom ik hoger in Google?”

“Hoe bereik ik klanten met Twitter of Facebook?”

“Hoe gebruik ik het web om in contact te komen met mijn klanten?”



Het GooSocWeb seminar is voor makelaars die willen leren hoe ze kunnen werken met social media, die hoger willen komen in Google en die het web gebruiken om meer klanten te bereiken. Voor makelaars die dat in normaal Nederlands en voor een normale prijs willen leren.

Het GooSocWeb seminar leert u onderscheid te maken tussen de zin en vooral de onzin van social media, Google en het web.

In normaal Nederlands,  
**voor € 29,-**

**GOO**  
3 MANIEREN OM SNEL HOOG TE  
KOMEN IN GOOGLE

**SOC**  
SOCIAL MEDIA IN NORMAAL NEDERLANDS,  
WAARDOOR U DIRECT AAN DE SLAG KUNT

**WEB**  
IN CONTACT MET IEDEREEN,  
VIA UW WEBSITE



Reageer voor 17 juni en u ontvangt 50% korting op de tweede deelnemer. Scan de QR-code en schrijf u in. Gebruik code 12594.

Inschrijven kan op  
[www.housenet.nl/seminar](http://www.housenet.nl/seminar)



**HOUSENET**



Op de cover van de jubileumbrochure Van de Raad voor Onroerende Zaken prijkt een 75 jaar oude foto: hij is gemaakt in het jaar dat de ROZ werd opgericht. Zoals bij veel van dit soort organisaties is het werk van de ROZ (waarvan ook VBO Makelaar lid is) veelal onzichtbaar voor het grote publiek.

## De ROZ is 75 jaar oud – en springlevend!

Ten onrechte, want de Raad levert een belangrijke bijdrage aan transparantie in onze soms nog onoverzichtelijke vastgoedmarkt. Waar grote vastgoedorganisaties al sinds jaar en dag beschikken over een uitgebreide database, waren beleggers en kleinere organisaties vroeger aangewezen op informatie die voor hen niet altijd even makkelijk te doorgronden was. Daarom steek ik vanaf deze plek graag een grote pluim op de – denkbeeldige – hoed van prof. dr. Aart Hordijk, de huidige directeur van de ROZ. Hij heeft ervoor gezorgd dat er een grote hoeveelheid statistische gegevens beschikbaar is gekomen voor de partijen die actief zijn op de vastgoedmarkt.

Dankzij de ROZ/IPD Vastgoedindex kan op een eenvoudige wijze inzicht worden verkregen in het rendement van vastgoedbeleggingen, waarmee een adequate vergelijking van de waarde van vastgoedobjecten én van andere beleggingen mogelijk wordt gemaakt. Omdat de waarde en de waardeverandering voor de uitkomsten van de ROZ/IPD Vastgoedindex van groot belang zijn, bestaan er nu ook specifieke taxatierichtlijnen. Daardoor is er in de Vastgoedindex sprake van vergelijkbare grootheden. En dan gaat het niet alleen maar om bedrijfspanden: de index brengt ook (de waarde van) andere vastgoedobjecten in kaart, zoals zorginstellingen en scholen.

### ‘Benchmark’

De vastgoedmarkt beschikt hiermee over een uitstekende benchmark, een door beleggers algemeen geaccepteerd ijkpunt waaraan de resultaten van de eigen beleggingsportefeuille kunnen worden gespiegeld. Ik zal u niet vermoeien met begrippen als out-performance (blijde gezichten bij beleggers) en under-performance (inderdaad: het tegenovergestelde); feit is dat de Vastgoedindex in onze bedrijfstak een onmisbare bron van informatie is geworden.

Ook belangrijk zijn de standaardhuurcontracten van de ROZ. Daarvoor is de Juridische Commissie Huurzaken in het leven geroepen die als belangrijkste taak heeft het up-to-date houden van de diverse ROZ-modellen huurovereenkomsten. Ik schat de kans dat u geregeld te maken hebt met zo’n modelhuurovereenkomst, vrij hoog in.

De 75<sup>ste</sup> verjaardag van de ROZ, die op 21 april jl. werd gevierd, was dan ook alleszins een welgemeende felicitatie waard. Voor de bijeenkomst waren sprekers van naam uitgenodigd, zoals Lex Hoogduin, wiens naam rondzong in verband met de opvolging van DNB-president Nout Wellink, Stijn Claessens (Division Chief bij het IMF) en Taco van Hoek. De directeur van het Economisch Instituut voor de Bouw (EIB) gaf een andere kijk op de vermeende schuldenlast die iedere Nederlander volgens de cijfers van het Kabinet met zich meedraagt. Van Hoek liet overtuigend zien dat die schuldenlast bepaald niet zo hoog is als vaak wordt voorgesteld. Hij riep de banken op om minder restrictief te zijn als het gaat om de verstrekking van financiering, aangezien de risico’s op de hypotheekmarkt in Nederland uiterst gering zijn. Een verfrissend en gedurfd geluid, en Van Hoek kon rekenen op applaus uit de zaal.

Helaas had het EIB ook minder goed nieuws: na 2016 – na een kortdurende opleving – voorzien zij weer een dalende productie, zowel in de woning- als de utiliteitsbouw. Op die ontwikkeling moeten we dus voorbereid zijn.

**VBO**  **MAKELAAR**  
BEDRIJFSMATIG

*Ing. Siep Roelfzema*  
voorzitter sectie Bedrijfsmatig Vastgoed



## Zzp'er veel problemen bij hypotheekaanvraag

Meer dan de helft van de zelfstandig ondernemers (zzp'ers) ondervindt veel problemen bij een hypotheekaanvraag. Dit blijkt uit een onderzoek van FNV Zelfstandigen, belangenbehartiger van ruim 14.000 zzp'ers in de sectoren Diensten, Groen, Handel, ICT, Industrie, Vervoer en Zorg.

Volgens de ondernemers kunnen zij vaak maar bij één bank terecht. Alleen de Rabobank lijkt open te staan voor hypotheekaanvragen van zzp'ers. Van de ondervraagden gaf 52% aan dat zij bij een offerteaanvraag vrijwel gelijk nul op rekest krijgen. 95% van de ondernemers denkt dat banken meer eisen stellen aan zelfstandig ondernemers dan mensen in loondienst. De meest voorkomende eis die wordt genoemd in het onderzoek, is het aantonen van de jaarcijfers. Meestal betreffen dit de cijfers van de afgelopen drie jaar, maar er waren ook ondernemers die de cijfers van vijf jaar en zelfs toekomstige cijfers moesten laten zien om in aanmerking te komen voor een hypotheek.

“Wij vinden dat banken en de overheid moeten meewerken aan één oplossing en niet met het excuus moeten komen dat iemand in loondienst meer zekerheden heeft”, aldus een woordvoerder van de FNV. “Een zelfstandig ondernemer biedt meer zekerheid dan iemand die zich veilig waant in een loondienstverband. Als een zelfstandig ondernemer één van zijn klanten moet missen, kan hij terugvallen op zijn netwerk. Iemand in loondienst heeft een dergelijk vangnet niet.”

### Commentaar VBO Makelaar

*Niet alleen voor zzp'ers zijn de regels aangescherpt. Uit vrees voor boetes van de AFM, volgen banken de regels wel heel nauwgezet. En daar komt in augustus de Gedragscode Hypothecaire Financiering nog bij. Maatwerk lijkt niet meer te worden geleverd. Op zich is het een goede zaak dat de regels voor het verstrekken van hypotheeken worden aangescherpt. Maar het komt wel op een ongelukkig moment. De rente loopt op en de subsidies voor starters op de woningmarkt zijn grotendeels weggefallen. VBO Makelaar pleit al langer voor gerichte maatregelen om starters te helpen, om te voorkomen dat de woningmarkt helemaal op slot gaat.*

## Clausule herfinanciering restschuld hypotheek

Vanaf 1 augustus a.s. kunnen woningeigenaren die na verkoop van hun huis zonder NHG-garantie met een restschuld blijven zitten, deze meefinancieren in een volgende hypotheek. Dit blijkt uit de nieuwe Gedragscode Hypothecaire Financiering

die aan het eind van deze zomer in werking treedt.

Het is voor het eerst officieel mogelijk om de restschuld mee te financieren in een ander huis. Hiermee onderkennen de banken het probleem van een restschuld. Nederland zou op grote schaal te maken kunnen krijgen met dit fenomeen. De tijd dat woningeigenaren kunnen profiteren van de sterk oplopende huizenprijzen, lijkt voorlopig voorbij.

### Opnieuw vastzetten

Naar verwachting moeten circa 1,4 miljoen huishoudens de rente van hun hypotheek de komende vier jaar opnieuw vastzetten. Veel van hen hebben nu nog een laag tarief. Maar als de rente stijgt, komt de betaalbaarheid van de maandelijkse woonlasten onder druk te staan. Als deze woonlasten jaarlijks met duizenden euro's toenemen, dan is de kans op restschuld groter. De kans dat een huis dan met verlies moeten worden verkocht, neemt beduidend toe. “Het aantal huishoudens dat de woning met verlies moet verkopen, zal de komende tijd fors stijgen. Banken nemen met een clause in de gedragscode hier al een voorschot op”, klinkt het in de hypotheekwereld.

### Clausule

In de clause is geregeld dat woningeigenaren de schuld die zij bij de verkoop van de oude woning overhouden, mogen meenemen bovenop de nieuwe hypotheeksom. “Dit betekent een hogere financiering dan de 110% van de marktwaarde van het huis, zoals dit voor nieuwe hypotheeken in de gedragscode is geregeld. “Daarbij zal een bank goed letten op de maximale leencapaciteit, oftewel wat iemand verantwoord kan lenen”, aldus de Nederlandse Vereniging van Banken (NVB).

### Commentaar VBO Makelaar

*De banken hebben met deze clause meer zekerheid dat de gehele schuld daadwerkelijk wordt terugbetaald. Met het meefinancieren van de restschuld in een volgende hypotheek kunnen woningeigenaren toch een nieuwe woning betalen. Consumenten zijn hiermee gebaat omdat ze zonder deze clause een persoonlijke lening zouden moeten afsluiten tegen een veel hoger rentepercentage. Het was met een restschuld voorheen bijna onmogelijk om een nieuwe hypotheek af te sluiten. Dit is goed nieuws voor de doorstroming op de woningmarkt.*

## NMa verdenkt handelaren huizenveilingen van kartelafspraken

De Nederlandse Mededingingsautoriteit (NMa) heeft rapporten opgemaakt tegen 15 personen die via executieveilingen handelen in onroerend goed, zoals woonhuizen en bedrijfspanden. De toezichthouder verdenkt hen van kartelafspraken. De NMa is de afspraken op het spoor gekomen via de Belas-

tingdienst. In het onderzoek is de NMa de namen van enkele honderden handelaren tegengekomen die mogelijk hebben deelgenomen aan de kartelafspraken. De NMa onderneemt later dit jaar stappen tegen de overige handelaren.

De vermeende kartelafspraken vonden plaats vanaf juni 2000 tot in ieder geval december 2009 op circa 3.000 executieveilingen door heel Nederland. De 15 handelaren die nu een rapport krijgen, waren actief op tenminste 350 tot (in enkele gevallen) meer dan 1.000 mogelijk beïnvloede executieveilingen.

Volgens het rapport hebben de betrokken handelaren onderling het biedproces afgestemd door zo laag mogelijk te bieden, dit ten koste van de huiseigenaar. Vervolgens werden op zogeheten 'naveilingen' de panden binnen het kartel 'doorverkocht' voor een veelal hogere prijs, waarna het verschil (de winst) onderling werd verdeeld. Hiermee wordt de prijs lager en blijven gedupeerden met een onnodig hoge restschuld achter.

Op executieveilingen is de informatie over het veilingpand vaak beperkt en moet de koper veel risico's voor zijn rekening nemen. De (uiteindelijke) kosten die gemoeid zijn met een aankoop zijn daardoor lastig in te schatten. Hierdoor is vaak een laag aantal particuliere bidders aanwezig.

#### *Betere prijsvorming mogelijk*

Volgens de NMa kan de prijsvorming op executieveilingen verbeterd worden door zo veel mogelijk informatie beschikbaar te hebben over bijkomende kosten, de staat en de bewoning van het pand. Dit kan onder meer door vaker bezichtigingen te organiseren. Verder zou meer bekendheid gegeven kunnen worden aan het woningaanbod op executieveilingen, bijvoorbeeld via websites waar particulieren huizen zoeken. Met het organiseren van internetveilingen wordt door de sector op dit moment proefgedraaid. Naar alle waarschijnlijkheid kunnen veel meer particulieren dan meebieden. Momenteel is er een wetsvoorstel in voorbereiding dat aan een groot aantal van de in dit onderzoek gebleken tekortkomingen tegemoet komt.

#### **Commentaar VBO Makelaar**

*De executieveiling kan en moet voor iedereen meer transparant en toegankelijk worden. Tot nu toe voert een particulier een ongelijke strijd. Er is te weinig informatie over het object, de veilingkosten en het bieden op een veiling. Als particulieren wel over deze informatie beschikken, dan zou dit de drempel om op een veiling te bieden, enorm kunnen verlagen. Als banken het taxatierapport van een object onderling zouden uitwisselen en vrijgeven, dan krijgen potentiële kopers bovendien ook makkelijker de hypotheek rond. Een makelaar kan een potentiële koper begeleiden bij het ingewikkelde proces op de veiling.*



## Achter de Voorkant

### Casa Confetti, Utrecht

In Utrecht staat de kleurrijke woontoren 'Casa Confetti'. Het gebouw is in 2008 opgeleverd, twee jaar na start van de bouw. Architectenbureau Marlies Rohmer heeft het ontwerp gemaakt in opdracht van Stichting Studentenhuisvesting in Utrecht en zestien andere woningcorporaties.

Casa Confetti dankt haar naam aan de veelkleurige aluminium panelen op de gevel. Het gebouw heette daarom eerst 'Smarties'. Door die panelen lijken de ramen weg te vallen en onderdeel uit te maken van het geheel. Van een afstand lijkt het gebouw een grijze massa, eenmaal dichterbij zijn de vele kleuren zichtbaar. Hiermee wordt de verscheidenheid aan afkomst van huurders aangegeven.

Het gebouw is 51 meter hoog en telt 15 verdiepingen. Op het dak is een groot terras van 600 m<sup>2</sup>. In het gebouw bevinden zich 257 woningen met een oppervlakte van 30 m<sup>2</sup>, 14 vierpersoonswoningen waarvan elke kamer een oppervlakte heeft van 18 m<sup>2</sup> en 20 driepersoonswoningen die verhuurd worden aan vriendengroepen waarvan elke kamer een oppervlakte heeft van 18 m<sup>2</sup>. Alle woningen zijn bedoeld voor studenten. Het gebouw heeft een inpandige fietsenberging.

Casa Confetti is niet alleen bestemd voor wonen, want aan de voorkant bevinden zich een huisartsenpraktijk en een kappersschool.

# Vastgoedontwikkeling en de rol van de makelaar

Architecten worden al sinds de jaren '40 door de 'Vrouwen Advies Commissie' ondersteund om woningen te ontwerpen die goed passen bij de behoeften van de (toendertijd) belangrijkste gebruiker van de woning. Rekening houden met de wensen van de eindgebruiker, is dan ook niet nieuw. Toch worden er nog steeds woningen gebouwd die onvoldoende tot tevredenheid stemmen. Hoe is dat mogelijk?

Wanneer het over woningbouw gaat, kent de projectontwikkeling een lange periode van vrijwel zekere afzet. Hierdoor was de prikkel om echt goed na te denken over de gerealiseerde kwaliteit in relatie tot de specifieke woonwensen te klein. Door de stagnatie in de woningbouwproductie en de dalende woningprijzen biedt 2011 een goed moment om te reflecteren op het ontwikkelingsproces. Hoe kan het aanbod van nieuwbouwwoningen beter aansluiten op de vraag? Welke rol kan de makelaar in dit proces spelen? Tijdens de PE Projectontwikkeling van Beroepseducatie Makelaars BV (mei/juni), wordt hier uitgebreid op ingegaan.

Het ontwerp- en bouwproces kent diverse fasen: van het eerste idee tot de exploitatie- of gebruiksfase. De sloop wordt tot slot als laatste fase meegenomen in het leven van een gebouw. Deze fasen zijn vastgesteld in de NEN 2634:

- **Programmafase** (initiatief, haalbaarheid, projectdefinitie)
- **Ontwerpfase** (schetsontwerp, voorlopig ontwerp, definitief ontwerp)
- **Uitwerking** (bestek, prijsvorming, werkvoorbereiding)
- **Realisering** (uitvoering, oplevering)
- **Gebruik en beheer** (gebruik en beheer, sloop).

Hoe later in het proces wijzigingen nodig zijn – en zeker wanneer zelfs het hele

project wordt afgeblazen – hoe meer kosten hieraan verbonden zijn. Dus is het verstandig partijen met hun specifieke kennis en ervaring vroeg bij het proces te betrekken. Tegelijkertijd moet ervoor gewaakt worden niet te vroeg te veel uren te investeren wanneer nog veel onzeker is.

Om ongewenste verrassingen laat in het proces te voorkomen, wordt risicomanaagement georganiseerd zodat mogelijke beperkingen die tot problemen kunnen leiden, inzichtelijk worden gemaakt. Er zijn vijf risicotypen: Marktrisico, Procedurerisico, Partnerrisico, Financieringsrisico, Fiscaal en juridisch risico.

Projectontwikkelaars ontwikkelen hun eigen werkwijze om de risico's te beperken. Maar de vraag is of dit ook in de huidige omstandigheden nog voldoende soelaas biedt. Om het marktrisico te beperken richten projectontwikkelaars zich met name op trends, demografische ontwikkelingen en regionale woningmarkten. Terwijl de kennis over de markt ligt bij de regionale makelaar. Het zou voor makelaars dan ook interessant zijn om te ontdekken hoe ontwikkelaars in hun regio denken en waar zij hun informatie vandaan halen. Vervolgens kunnen makelaars vanuit hun eigen ervaring en vanuit hun eigen contacten gestructureerd informatie verzamelen om zo een zeer relevante bijdrage te leveren aan het ontwikkelingsproces.





Makelaars weten wat gedragen wordt door de mensen en kunnen dat dan ook onderbouwen.

### Rol van de makelaar

De makelaar wordt ingeschakeld voor de verkoop van woningen. Hij of zij heeft contacten met de potentiële kopers en beschikt over de informatie over de woningen die te koop staan. De makelaar zoekt voor de klant een woning die zo goed mogelijk invulling geeft aan de behoeften. Bij nieuwbouwwontwikkelingen wordt de makelaar over het algemeen dan ook actief ingeschakeld op het moment dat de vergunning is verleend: de woningen kunnen verkocht gaan worden. Op dat moment is al vrijwel volledig duidelijk hoe het eindproduct er uit gaat zien. De mate waarin het eindproduct dan nog kan worden beïnvloed naar aanleiding van (specifieke) behoeften en activiteiten is dan nog maar minimaal en alleen tegen zeer hoge kosten te realiseren.

In de praktijk leidt dat er vaak toe dat de behoeften en activiteiten niet optimaal worden vervuld en ondersteund. Gewenste wijzigingen worden niet meer meegenomen. Voor de ontwikkelaar en de makelaar is dit geen probleem wanneer de woningen toch wel worden verkocht. In de huidige markt is het echter wel een probleem en er moet dan ook een nieuw evenwicht worden gevonden. De projectontwikkelaar wil zijn project



Bij de herontwikkeling van de wijk Roombeek (Enschede) is veel tijd besteed aan de communicatie met bewoners en het samenbrengen van ideeën en meningen.

verkopten en de makelaar wil de kopers een woning kunnen aanreiken waar ze gelukkig van worden. Dit biedt kansen voor projectontwikkelaars, makelaars en de consument.

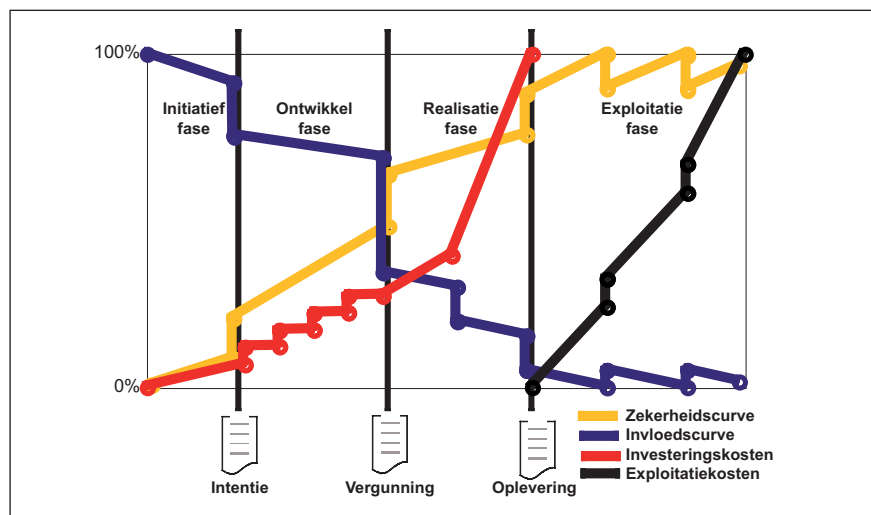
Maar wie weet wat mensen gelukkig maakt? Wat wil de eindgebruiker? Wat zijn de behoeften qua gebruik als gedacht wordt aan zaken als inspiratie, rust, de activiteiten die in of dichtbij huis ontplooid gaan worden zoals sporten en thuiswerken? Wat heeft de eindgebruiker eventueel voor beperkingen? Een goed beeld van de eindgebruiker van het vastgoed, is noodzakelijk om te kunnen bepalen waaraan behoefte bestaat. Dit beeld moet – zeker in de

huidige markt – vooraf in kaart worden gebracht. Hier is een belangrijke rol weggelegd voor de makelaar: een meer gestructureerde samenwerking tussen projectontwikkelaar en makelaar is noodzakelijk om het eindproduct tijdig te kunnen beïnvloeden.

Alleen dan kunnen gemiste kansen in de ontwikkeling van nieuwbouw worden voorkomen, zoals het werken met minimummaten op plaatsen waar gebruikers juist behoefte hebben aan meer ruimte. Evenzo kan tijdig worden getoetst of de door de projectontwikkelaar veronderstelde behoefte dat potentiële kopers een aparte ruimte voor een thuiswerkplek in het kader van ‘Het Nieuwe Werken’ willen, ook klopt: de makelaar weet waar de mensen in zijn regio behoefte aan hebben en kan deze informatie delen.

De veranderde marktomstandigheden vragen dus om reflectie op het proces van vastgoedontwikkeling. Projectontwikkelaars en makelaars: zoek elkaar op! Het is zeer waardevol om vanuit ervaringen met klanten te klankborden over visies en concepten. Toets je ideeën aan elkaar en zoek naar een gestructureerde inbreng van de makelaar in een vroege fase van het ontwikkelingsproces.

*Tekst en beeld: Leon Erkelens, adviseur Vastgoed-ontwikkeling PVM Rotterdam BV*





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

**Beroepsopleiding Makelaars BV**

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

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



BEROEPSOPLEIDING  
MAKELAARS B.V.



Leegstand leidt tot verval. En verval van monumentale bouwwerken vindt onze maatschappij ongewenst. Het is dus zaak om leegstand van monumentale bouwwerken te voorkomen of op te heffen. Maar als er geen bedrijven geïnteresseerd zijn in industriële bouwwerken en geloofsgemeenschappen kerken de rug toekeren, zullen er andere gebruikers voor deze monumenten gevonden moeten worden.

## Herbestemmen van monumenten

Inmiddels zijn er enkele goede voorbeelden van herbestemming van monumenten. Pakhuizen, kazernecomplexen, kloosters en kerken zijn getransformeerd in appartementencomplexen of cultuurtempels. Met succes, de monumenten zijn aan een tweede leven begonnen en worden bewaard.

Wonen in een monumentenpand is evenwel prijzig. Temeer daar enerzijds de monumentale waarden gespaard moeten worden, waar via de monumentenvergunning op wordt toegezien. Anderzijds zal het pand aan de huidige bouwtechnische eisen moeten voldoen, gecontroleerd via de bouwvergunning. En tot slot zullen de nieuwe gebruikers ook een eigentijds wooncomfort wensen. Nu bestaat er al lange tijd de mogelijkheid dat de eigenaar van een rijksmonument de onderhoudskosten in de inkomstenbelasting verrekent. Deze belastingaftrek blijft evenwel beperkt tot de strikte onderhoudskosten. Alle kosten die verband houden met een wijziging aan het pand – zelfs bij terugrestaureren – blijven voor eigen rekening. Ook kosten voor verhoging van het wooncomfort (het aanbrengen van dakisolatie of dubbel glas) mogen niet in aftrek worden genomen. En wanneer er sprake is van een radicale vernieuwing, is fiscale verrekening van de kosten in de privésfeer in het geheel niet mogelijk.

Nu is de omvorming van een koekjesfabriek naar een appartementencomplex redelijk radicaal. Dat vond ook de belastinginspecteur die in casus elke aftrek van kosten weigerde. Maar de rechter keek verder dan de functiewijziging van het monument en de daarmee gepaard gaande bouwkundige aanpassingen. Zolang de bouwkundige constructie van het monumentenpand door de restauratie niet is gewijzigd en de herkenbaarheid van het monumentenpand niet verloren is gegaan, is er geen sprake van een radicale vernieuwing. De particuliere eigenaar mag van de rechter de onderhoudskosten in de inkomstenbelasting aftrekken.

Is een monument gesplitst in appartementen, dan kunnen in beginsel alleen de onderhoudskosten van het eigen appartement in aftrek worden genomen. Daarbij mag ook een evenredig deel van de voor rekening van de appartementsgerechtigd komende kosten aan gemeenschappelijke gedeelten (neem bijvoorbeeld het dak of de fundering), gerekend worden. Nu deed zich een situatie voor, dat één van de appartementseigenaren (X) niet wilde meebetalen aan het noodzakelijk onderhoud aan de fundering. Eén van de andere eigenaren (Y) heeft het aan X toe te rekenen aandeel in die kosten voor zijn rekening genomen en in de belastingaangifte in aftrek gebracht. De Belastingdienst accepteerde de aftrek van Y niet, hij zou alleen zijn eigen aandeel in de onderhoudskosten van de fundering in aftrek mogen brengen. Y is tegen die beslissing in beroep gegaan en heeft van de Hoge Raad gelijk gekregen. Als door de weigering van X om mee te betalen het onderhoud van de fundering niet was uitgevoerd, dan zou het gehele monument (dus ook het appartement van Y) niet overleefd zijn gebleven. Aldus motiveerde de Hoge Raad haar conclusie dat alle door Y gedragen kosten met betrekking tot de fundering bijgedragen hebben aan de instandhouding van zijn monumentaal appartement. En dus voor aftrek in aanmerking komen.

Zo blijven in onbruik geraakte monumenten behouden, en de kosten van onderhoud draaglijk.



**ERNST & YOUNG**  
Quality In Everything We Do

*Ir. A.J.J. Bakker, adviseur monumenten,  
landgoederen en groenprojecten  
Ernst & Young Belastingadviseurs LLP*



# Bouwen in de crisis: met klein geld grootse dingen tot stand brengen

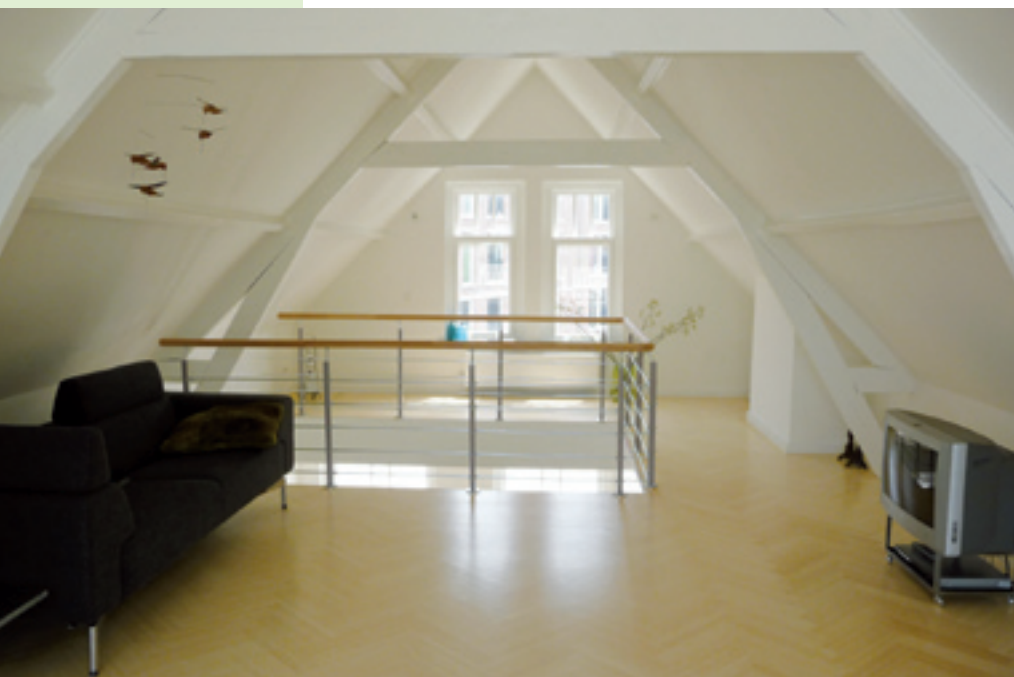
Voor sommigen is de huidige crisis 'a blessing in disguise'. Zo merken consumenten dat ze weer serieus genomen worden. De bouw ziet de koper weer staan. Dat biedt kansen. Ook voor makelaars.

Medio februari 2011 publiceerde minister Donner een brief over de verwachte productie van woningen in Nederland. Het schrijven bevat sombere cijfers. 'Volgens de TNO-bouwprognoses zal als gevolg van de economische crisis de woningproductie in 2010 ten opzichte van 2009 met zo'n 30% dalen, van 90.000 naar ongeveer 60.000 woningen.' Voor 2011 is enig herstel voorzien, maar die 90.000 blijft ver buiten beeld. De minister noemt aan het eind van de brief nog een belangrijke prikkel om de machine weer aan de praat te krijgen. 'Vanwege de steeds grotere behoefte bij

burgers om zelf hun woning te kunnen laten bouwen, bevordert het Kabinet dat meer kavels worden uitgegeven aan particulieren.' Ook op andere manieren wil het Kabinet fenomenen als Particulier Opdrachtgeverschap stimuleren. Het zijn signalen waar Job van Zomeren, directeur van ERA Contour, blij mee is. Het onderstreept voor hem dat zijn onderneming op het juiste spoor zit. "Wij werken al sinds jaar en dag met de klant als vertrekpunt. En dan niet zoals dat in de goede jaren ging. Al te vaak was de teneur bij bouwers: 'Wij weten wat de mensen willen. Veel vierkante meters voor weinig geld. Een beukmaat van 5,40 meter en een lengte van 9,60 meter.' De werkelijkheid was uiteraard dat die standaardisatie de bouwers wel goed uitkwam. En men had ook gelijk, want lange tijd werden die woningen vrij moeiteloos verkocht. Men kon het zich permitteren om de uiteindelijke koper zover mogelijk op afstand te houden. Die kwam aan het eind van de rit pas in beeld, als de fraaie verkoopbrochures de deur uitgingen."

## Klantgerichte bedrijfscultuur

ERA Contour kent een rijke historie als het gaat om de focus op de uiteindelijke koper of huurder. De organisatie was samen met Carel Weeber grondlegger van 'het Wilde Wonen', in de jaren negentig. "Wij willen iets maken waar mensen gelukkig in worden", zegt Job van Zo-



meren. “Daarbij hebben we het ons niet altijd makkelijk gemaakt. We werken al tijden in oude wijken, bijvoorbeeld. Daar is het eigenlijk altijd crisis geweest. Niet-temin kun je ook daar prachtige dingen realiseren. Toen èn nu. Neem een project als Eén Blok Stad, in Rotterdam. Een groot succes. Voor vijftig panden hebben particulieren daar 21 miljoen euro geïnvesteerd. Fundering, bouwmuur, daken en gevels worden door ERA Contour volledig hersteld en waar nodig vernieuwd. Daarmee zijn de meest risicovolle elementen van de verouderde panden aangepakt. De kopers kunnen daarna hun eigen woning afbouwen naar hun eigen wens en in een flexibel tijdsbestek. ERA Contour helpt ze dan met alle bouwkundige vragen. Het is een zeer flexibel concept dat inspeelt op de wensen van veel moderne stedelingen om hun huis naar eigen smaak in te vullen. Renovatie wordt vaak benaderd vanuit techniek, maar bij Eén Blok Stad is vanuit de wensen van de klant gedacht om deze klanten te binden aan de wijk. Zo zijn er nog veel meer voorbeelden van hoe we er in slagen om ‘het kleine geld’ van particulieren te mobiliseren en daar grootse dingen mee te doen. Dat vraagt veel van je ontwikkel- en realisatieprocessen. In je realisatie moet je extreem flexibel zijn. Alles moet gericht zijn op wat de consument wil. Dat is een manier van werken die in de vastgoedwereld nog helemaal niet in de ‘mindset’ zit.”

**“Alles moet gericht zijn op wat de consument wil. Dat is een manier van werken die in de vastgoedwereld nog helemaal niet in de ‘mindset’ zit”, aldus Van Zomeren**

**Faciliteren, ondersteunen, begeleiden**  
Meedoen en meedenken wordt steeds populairder, zo blijkt ook uit onderzoek van Woonkennis. Vakredacteur Jesse van Wayenburg ziet ook dat het in de afgelopen jaren wel wat ontbroken heeft aan focus op klantbehoeften. “Nog altijd kunnen kopers wel wat uitkiezen, binnen een project. De tegels, de badkamer, de keuken, maar dat is het dan wel zo’n beetje. Je ziet echter dat mensen op alle vlakken steeds meer



willen en kunnen customizen. Ik denk dat deze trend een goede combinatie kan vormen met een bouwbranche die sterk op zoek is naar nieuwe kansen en mogelijkheden. Ons onderzoek laat zien dat er op allerlei vlakken nog veel te winnen is. Zo denken veel mensen in eerste instantie dat zelf bouwen alleen is weggelegd voor mensen met veel geld. Dat vooroordeel verdwijnt bij mensen die zich er meer in verdiept hebben. Lastiger ligt het waar het aankomt op het bouwkundige traject. Vergunningen, welstandscommissies, ontwerp, realisatie, materiaalkeuze, al die elementen blijven afschrikken,

ook bij hen die er beter in zitten. Voor bouwers, ontwikkelaars en makelaars liggen er kansen op dit vlak. Mensen willen hier ontzorgd worden.” Dat onderzoeksresultaat wordt in de praktijk onderschreven. Job van Zomeren: “Wij besteden veel aandacht aan de match tussen kopers en project. Daar hoort bij dat we die kopers zoveel mogelijk ondersteunen. De één heeft daar meer behoefte aan dan de ander. Ook daar moet je dus flexibel in zijn.”

### Kansen

ERA Contour selecteert per project makelaars die voeling hebben met de kopers van een bepaald project. Job van Zomeren: “Voor De Oriënt in Den Haag, gericht op Hindoestaanse bewoners, werken we met drie makelaars. Onder hen zijn een Hindoestaanse en een Turkse makelaar. Het aardige is, dat zij veel gericht werken. Ze zitten in het hart van de doelgroep. Kennen de do’s and don’ts. Ze voeren gesprekken met een relatief klein aantal geïnteresseerden, maar besteden aan elk van hen veel meer tijd en aandacht. Ze lopen niet bij elke cliënt het standaard lijstje af. Ze zijn bijvoorbeeld veel intensiever betrokken bij de financiering voor een koper. Dat kunnen ze doen omdat ze minder tijd kwijt zijn aan cliënten die uiteindelijk niet kopen.” Jesse van Wayenburg raadt makelaars aan om meer te doen met de kansen die er liggen. “Makelaars kunnen de vooroordelen rond participatie weg nemen. Je kunt ontzorgen door mensen te begeleiden in het woud van vergunningen. Je kunt een bestand opbouwen van bouwpartners waar kopers op kunnen vertrouwen. Er is nog veel missiewerk te verrichten. Een ondernemende en creatieve makelaar kan daar veel in betekenen.”

*Tekst: Henk de Kleine  
Beeld: Era Contour*

# Het gebroken ei

*U*W collega Viseur had besloten om de zaken sneller en moderner aan te pakken. Hij stelde zich liever voor als 'dealmaker' dan als makelaar. Waarom Viseur daarop teruggekomen is en zich tegenwoordig weer 'ouderwets' makelaar noemt zal Viseur u haarfijn uitleggen.

## Spreekwoorden

Viseur werd benaderd door een zekere Harry Doornslag. Doornslag was het type van de ECI-boekenwijsheid. Zodra Doornslag een boek had gelezen over een bepaald onderwerp, dan leek de wereld de daarop volgende maanden louter om dat onderwerp te draaien. Zo had Doornslag een boek gelezen over vulkanisme en in het beeld van Doornslag leefde de hele wereldbevolking op of nabij vulkanen die elk moment van de dag tot een fatale uitbarsting zouden kunnen komen.

Recent had Doornslag een boekwerk te pakken gekregen waarin alle Nederlandse spreekwoorden waren verzameld. Het gevolg was dat de conversatie van Doornslag een aaneenrijging was van allerlei levenswijsdheden en metaforen.

## Geanimeerd gesprek

Viseur merkte al bij het eerste contact met Doornslag dat deze nieuwe opdrachtgever er een wat eigenaardige spreekstijl op nahield. Waar Viseur het had over het verschil tussen vraagprijs en laatprijs, wist Doornslag die meteen te relativieren met de opmerking dat hij liever één vogel in de hand heeft dan tien in de lucht en eerst maar eens de beer zou schieten voordat hij de huid gaat verkopen. Over de

vraag van Viseur of Doornslag op de hoogte was van verborgen gebreken wist Doornslag te vertellen dat aan ieder Kop en Schoteltje wel een zwart randje zat (Viseur had daar nog nooit van gehoord), dat het beste paard ook weleens struikelt en dat ieder huisje zijn kruisje heeft. Nu was Doornslag voor wat betreft zijn toepassing van spreekwoorden allerminst zuiver in de leer. Kennelijk had hij zijn naslagwerk niet met de vereiste aandacht gelezen. Hij haspelde voortdurend spreekwoorden door elkaar en kende niet altijd de juiste betekenissen daaraan toe. Toen Viseur voorzichtig uitlegde dat, anders dan Doornslag suggereerde, zijn huis niet binnen een dag verkocht zou worden, verzuchtte Doornslag dat de Dom van Berlijn en de Toren van Pisa ook niet op één dag waren gebouwd. Waar Viseur vertelde dat er ook eerst advertentiekosten gemaakt moesten worden, antwoordde Doornslag met de woorden 'De kosten komen bij de vaat'. En bij de waarschuwing van Viseur dat de koper zelfs na het tekenen van de koopakte altijd nog kan ontbinden vanwege non-financiering reageerde Doornslag berustend met de opmerking dat je pas de dag moet zegenen als je het avondrood in de sloot ziet. Viseur dacht maar aan één zegswijze bij al deze wijsheid: 'laat maar kletsen'.







### Succes...

Eerlijk is eerlijk: Doornslag was wel een redelijk mens. Toen de woning niet in trek bleek te zijn, stelde Viseur voor de vraagprijs te verlagen. Doornslag stemde meteen in. Ook met alle andere voorstellen van Viseur om de woning beter in de markt te zetten, ging Doornslag zonder commentaar akkoord. Viseur vond zelf dat hij kon lezen en schrijven met deze heer. Dat werd met name van belang toen Viseur onderhandelingen voerde met Fred en Thea Versmallen. Dit echtpaar begon met een, enigszins beledigend, laag bod. Al snel werden de bedragen echter verhoogd. Telkens opnieuw kwam het stel echter met nieuwe eisen. Dat er onderzoeken moesten worden uitgevoerd, begreep Viseur nog wel, maar dat dit echtpaar ook van de hoed en de rand wou weten (om met Doornslag te spreken) van mogelijke bouwplannen van de overige wijkbewoners ging Viseur wel wat ver. Ook Doornslag begon zijn geduld te verliezen. Uiteindelijk waren partijen het over alles eens, met dien verstande dat Fred en Thea als nieuwe voorwaarde stelden dat 20.000 euro van de koopsom in depot bij de notaris zou blijven en pas betaalbaar zou worden gesteld als er na een jaar geen gebreken zouden zijn ontdekt. Toen Viseur deze voorwaarde telefonisch besprak met Doornslag hoorde Viseur wat gemopper en de verzuchting

dat het ei nu wel gebroken was. Viseur moest het maar verder afhandelen en in 'goede lanen' leiden.

Viseur had juist bedacht dat hij een snelle dealmaker was en mailde direct met het koperspaar dat het ijs was gebroken, hetgeen Doornslag onmiskenbaar had bedoeld te zeggen. Deze nieuwe voorwaarde was dus aanvaard en hij zou de koopakte rondmaken.

### Of niet...

Viseur zond de door hem gemaakte koopakte naar Doornslag en de kopers. De kopers retourneerden direct de door hen getekende koopakte. Van Doornslag kreeg Viseur echter aanvankelijk geen reactie. Toen Viseur Doornslag na een week belde, vertelde Doornslag dat hij niet van plan was om te tekenen omdat hij toch immers duidelijk had gezegd dat de onderhandelingen wat hem betreft afgebroken waren. Viseur begreep er niets van. Na wat heen en weer gepraat begon bij Viseur het kwartje te vallen: met de verzuchting dat het 'ei gebroken was' had Doornslag bedoeld dat de onderhandelingen stuk waren gelopen. Het was aan Viseur om het slechte nieuws te vertellen aan de kopers. Deze accepteerden de gang van zaken niet en eisten in kort geding dat Doornslag de koopovereenkomst zou uitvoeren.

### Wat zei de rechter?

De rechter maakte echter om meerdere redenen korte metten met de vordering van het echtpaar. Allereerst had immers te gelden dat Viseur, als makelaar (of als 'dealmaker' zoals Viseur zich toen nog noemde) geen volmacht had om namens zijn opdrachtgever Doornslag overeenkomsten te sluiten. De mededeling van Viseur dat het aanbod van de kopers was aanvaard, kon daarom Doornslag niet binden. Bovendien overwoog de rechter dat er weliswaar nog geen uitspraak is van de Hoge Raad, maar dat volgens de huidige stand van de rechtspraak aangenomen moet worden dat een koopovereenkomst met betrekking tot een woonhuis schriftelijk tot stand moet komen en dat óók de verkoper zich kan beroepen op het ontbreken van een door beide partijen getekende koopakte. Die was er niet en er was dus geen afdwingbare koop. Uiteindelijk liep voor Viseur de zaak nog met een sisser af. En Viseur? Viseur heeft een diepe minachting ontwikkeld voor mensen die spreekwoorden verkeerd citeren.

*(De namen zijn gefingeerd)*

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



*'Het veilen van huizen in het buitenland succesvol.'*

Vraag het Eigen Veilinghuis aan. Als lid van de VBO ontvangt u dit kosteloos. Voordelen:

- U kunt veilen via de eigen website waardoor uw
- Waaijer van dienstverlening wordt uitgebreid
- Het veilinghuis is een extra verkooptool waarmee u extra bezoekers op uw website binnenhaalt

Zo veilt Eigen Huis Makelaar via [www.eigenhuismakelaarspanje.nl](http://www.eigenhuismakelaarspanje.nl) tientallen woningen in Spanje.

**www.nationalewoningveiling.nl**

Tel. 0413 - 78 52 20 of 06 - 16 51 50 26

hagenaarreclame  
covariënd beter

**VOOR EEN PROFESSIONELE UITSTRALING**  
VAN ONTWERP TOT EN MET PRODUCTIE EN MONTAGE

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

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

**WAT WE ALLEMAAL DOEN? EEN PAAR VOORBEELDEN**

<b>Huisstijl ontwerp</b>	<b>Tuinborden</b>	<b>Autobekleding</b>
<b>Spandoekjes</b>	<b>Stickers</b>	<b>Websites</b>

Hagenaar Reclame B.V. • Lelystraat 61 • 3384 AP Dordrecht (NL) • T +31 (0)184-417085 • [www.hagenaarreclame.nl](http://www.hagenaarreclame.nl)

VBO MEDIA CONTROL  
voor makelaars en taxateurs

**Heb jij ook wel eens zo'n moment?**

Haast, haast en nog eens haast! Gisteren klaar is eigenlijk nog niet snel genoeg. Wat is er dan mooier om te weten dat het met een paar muisklikken goed geregeld kan worden.

Wilt u meer weten?  
Neem dan contact met ons op.  
Bel 0174 285060 / 0182 610100.

Of mail uw vraag naar [info@vbomediacontrol.nl](mailto:info@vbomediacontrol.nl)

Meer informatie kunt u ook vinden op [www.vbomediacontrol.nl](http://www.vbomediacontrol.nl)





De landbouwsector en het platteland van Nederland kunnen zich gaan voorbereiden op veranderingen in het Europese landbouwbeleid. Tenminste: als duidelijk wordt hoe die veranderingen eruit gaan zien, en wat de gevolgen zijn. Voorlopig is er alleen heel veel onduidelijkheid. Dat is nadelig voor de boeren en ook voor makelaars/taxateurs in de agrarische sector.

## Het Europees Landbouwbeleid, wat moeten we ermee?

In 1957 werd het Verdrag van Rome opgesteld. De Europeanen (die toen nog aanzienlijk minder talrijk waren dan nu) moesten worden verzekerd van goed voedsel voor een betaalbare prijs. Dat leidde tot maatregelen die de boeren moesten verzekeren van een aanvaardbaar inkomen én tevreden consumenten moest opleveren. Inmiddels is de wereld veranderd: 'Europa' is fors uitgebreid, en de nieuw toegetreden landen eisen ook hun deel van de subsidies op. Daarnaast leidde het Europese landbouwbeleid al snel tot overschotten, waardoor quoteringsregels nodig waren. De garantieprijzen gingen omlaag, en de roep om een vrije landbouwmarkt werd steeds luider. In 2015 zal de melkquotering dan ook worden beëindigd. Boeren moeten 'gewone' ondernemers worden, vindt 'Brussel'. Maar is dat wel zo simpel? Kennelijk niet. Sterker nog: het ziet ernaar uit dat er weer nieuwe regelgeving zal komen die lijkt op de vroegere quotering (maar natuurlijk onder een andere naam!). Immers: nu al is duidelijk dat het maar de vraag is of de landbouwsector genoeg voedsel zal produceren voor de groeiende bevolking. Het aantal boerenbedrijven daalt; de consument wil goedkope producten, en de macht van de grootwinkelbedrijven wordt alleen maar groter. Als de voedselprijzen gaan stijgen, zal de vraag om overheidsmaatregelen sterker worden. De sector móet wel worden beschermd om de koopkracht van de consument te garanderen. Immers: een gezonde koopkracht betekent: een gezonde economie.

### Vrije markt?

Hoezo vrije agrarische markt? Boeren moeten grootschaliger gaan werken om de productprijs zo laag mogelijk te houden, maar tegelijkertijd is er overal in het land protest tegen megabedrijven. Die staan immers haaks op de doelstellingen op het gebied van natuur en milieu.

Goedkoop voedsel en dus grootschalig werken zullen altijd onverenigbaar zijn met de roep om dierenwelzijn en milieubescherming.

Zo langzamerhand weet niemand meer waar hij/zij aan toe is. Er zal dus snel duidelijkheid moeten komen, want net als op de woning- en de kantorenmarkt is de huidige onzekerheid funest voor alle betrokkenen. Zullen er nieuwe quota komen, en zijn die ook weer vermarktbaar? Dan is werk aan de winkel voor de makelaars in die quota. Hoeveel kleine boeren zullen besluiten te stoppen met hun bedrijf, simpelweg omdat ze niet grootschalig willen of kunnen werken? Als dat aantal heel groot wordt; waar halen we de kopers van die bedrijven dan vandaan?

Het Europees Parlement buigt zich al enige tijd over de toekomst van de landbouwsector, en de hoop is dat er in 2012/2013 meer duidelijkheid zal komen. Het ziet ernaar uit dat een 'flat rate' wordt ingevoerd: een systeem waarbij boeren een bepaald bedrag krijgen per hectare, waarvoor ze dan ook een maatschappelijke tegenprestatie moeten leveren in de sfeer van natuur en milieu.

Helaas is de echte dialoog met de landbouwsector nog niet echt op gang gekomen. Maar zou de overheid – en dan bedoelen we zowel de Nederlandse overheid als 'Brussel' – nog steeds denken dat ze dit probleem kan oplossen zonder die dialoog? Dat betekent dat ze écht niet ziet hoezeer Europa veranderd is sinds 1957.

**VBO**  **MAKELAAR**  
AGRARISCH

*Prof. dr. Willem Bruil, bijzonder hoogleraar  
Agrarisch Recht aan de Rijksuniversiteit  
Groningen en directeur van het Instituut voor  
Agrarisch Recht in Wageningen  
Bert van Putte, adviseur van de sector Agrarisch  
Vastgoed van VBO Makelaar*



# Droomhuis360 is dé specialist in architectuur- en interieurfotografie



- Droomhuis360 is marktleider in 360-graden en architectuurfotografie.
- De effectiviteit van 360 graden foto's is bewezen door onderzoek van Funda. Mensen blijven maar liefst 30 seconden langer kijken naar één 360 graden foto.
- Droomhuis360 levert fotografie van superieure kwaliteit in een compleet pakket van 360 graden foto's en de zogenaamde normale foto's.
- We leveren snel en dat ook nog eens voor de laagst mogelijke prijs.

Vraag naar onze voorwaarden.

**Bel nu: 0800 - 360 360 360**  
**Of kijk op: [www.droomhuis360.nl](http://www.droomhuis360.nl)**



# Kamer moet nog kiezen: straffen, belonen, stimuleren of verleiden

*“Kantelmoment is als mensen zien dat ze geld kunnen verdienen”*

*H*et energielabel is al drie jaar verplicht. Maar er zijn weinigen die zich daar ook aan houden. Europa eist een aanpassing van het beleid. Minister Donner gaat de verschillende opties uitwerken. Zijn voorkeur: de notaris als gratis poortwachter.

Nee, vlekkeloos verliep de introductie van het energielabel zeker niet. In juli 2008, een half jaar na de start, riep de Vereniging Eigen Huis zelfs op tot een boycot. De kwaliteit was ver onder de maat, was hun standpunt. In de nieuwsrubriek NOVA liet de vereniging zien welke bizarre uitkomsten de metingen opleverden. Zo bleken hoekappartementen in de metingen beter te scoren dan de in hetzelfde gebouw verborgen tussenappartementen. Uiteindelijk kwam de aap uit de mouw. Op buitengevels en daken werd een correctiefactor toegepast, die vooral was bedoeld om ook vrijstaande woningen voor een A- of B-label in aanmerking te laten komen.

Dit soort weeffouten deden het imago geen goed. Intussen is er wel iets veranderd. De kwaliteit is sterk verbeterd, constateerde de VROM-inspectie oktober vorig jaar. De aanpassingen leidden tot een daling van het aantal fouten. In 2009 stuitte de inspectie nog in 60% van de gevallen op een verkeerd berekende energie-index. Na aanpassingen in de beoordelingsrichtlijn en de software was dat vorig jaar tot een kwart gedaald.

De koopsector maakte een slechte start. Tegenover de 1,7 miljoen labels voor sociale huurwoningen staan zo'n 50.000 koopwoningen, waarvoor sinds 2008 een energielabel is afgegeven. Dat is 15% van alle verkopen. In alle andere gevallen was er een stilzwijgende deal: 'Hoeft het niet? Dan doen we het niet'.

Makelaars hadden – dat geven de meesten ook toe – weinig behoefte om daar fors tegenin te gaan.

“Makelaars zijn er niet voor om consumenten iets door de strot te duwen. Zo werd er toen gedacht”, zegt VBO Makelaar-directeur Hans van der Ploeg terugkijkend op die eerste periode. “Maar we zijn nu wel een paar jaar verder. De kwaliteit van het opnemen verbeterd. Er is nu perspectief dat het label kan uitgroeien tot een belangrijke informatiebron, die makelaars in hun dienstverlening kunnen opnemen. Energie zal nog duurder worden en dat zal te merken zijn in de woonlasten. Kopers gaan daar dus steeds meer op letten. Voor de makelaars spreekt het dan vanzelf dat zij hun deskundigheid daarvoor inzetten.”







### Meer krediet voor groen

Maar dan moet de overheid wel goede voorwaarden scheppen, vindt Van der Ploeg: "Ik hou niet zo van sancties en verboden. Een doel bereik je sneller met stimuleren en belonen. Dat kan

door iets te doen met bijvoorbeeld de overdrachtsbelasting en de OZB, of door de kredietmogelijkheden voor energiezuinige woningen verder te verruimen."

Ook de organisatie van projectontwik-

**"De makelaar is zijn geld niet waard, als hij niet zorgt voor een label", aldus minister Donner**

### Nederland middenmoot van Europa

De landen van de Europese Unie mogen zelf bepalen welke sancties zij instellen als er iets mis is met een energielabel of wanneer het label ontbreekt. Sommige landen weten daar wel raad mee.

- Zo kan een verkeerd label in Ierland een boete opleveren van 5.000 euro, drie maanden gevangenisstraf of een combinatie van beide.
- In België werd al in 3.300 gevallen een boete van meer dan 250 euro opgelegd. In 2009 werd in 250 gevallen gemiddeld 2.000 euro geëist, met een uitschieter naar 15.000 euro. Maatgevend is de schade voor de gedupeerde.
- Frankrijk kent ook een maximale boete van 5.000 euro.

Ook de wijze waarop de energielabels in de praktijk werken, verschilt sterk. Het pas verschenen EU-rapport 'Implementing the Energy Performance of Buildings Directive' (EPBD) laat een divers beeld zien. Hans van Eck, die zich bij Agentschap NL met het energielabel bezig houdt, schat dat Nederland het niet slechter, maar ook niet veel beter doet dan andere Europese landen. "In 2000 hebben de Europese lidstaten alle beschikbare normen van de lidstaten bij elkaar gelegd. Daar is als het ware een grootste gemene deler uitgehaald. Wat betreft het aantal inspecties en de fysieke nauwkeurigheid zitten we keurig in de middenmoot. Als je kijkt naar de kwaliteitsborging, zitten we boven het gemiddelde. Dat wil zeggen dat we een van de weinige lidstaten zijn die een systeem hebben dat alle kwaliteiten bezit dat een kwaliteitsborgend systeem zou moeten hebben."

kelaars Neprom maakt zich al geruime tijd sterk voor hogere hypothecaire kredieten voor energiezuinige nieuwbouwwoningen. Sinds 1 januari is de energieprestatiecoëfficiënt (EPC) verlaagd van 0,8 naar 0,6. De projectontwikkelaar Bouwfonds berekende dat de energielasten voor een rijtjeswoning daardoor met zo'n 1.100 euro per jaar omlaag gaan. Volgens de normen van het Nationaal Instituut voor Budgetvoorzichting (Nibud) zou dat een extra hypotheekruimte van 11.000 euro kunnen opleveren. Daarbij gaat het Nibud uit van de aanname dat de koper de helft van die besparing niet zal uitgeven aan zijn hypotheek, maar aan andere zaken.

"Die methodiek moet worden losgelaten", verklaarde Neprom-directeur Jan Fokkema tijdens een in april jl. gehouden rondetafelgesprek met Kamerleden. "Je zou de totale besparing voor de hypotheek moeten kunnen gebruiken. Dat betekent dat we naar een 20 to 25 duizend euro hogere hypotheekruimte voor nieuwbouwwoningen zouden moeten gaan."

Van der Ploeg is het daarmee eens. "Het zou nog beter zijn als kopers ook voor bestaande energiezuinige woningen extra financiële ruimte krijgen. Eerlijk gezegd vind ik dat de banken en verzekeraars zelf ook meer vrijheid moeten claimen om de feitelijke leefsituatie te laten meewegen. De regels gaan nu uit van vaste normen, waaruit alle flexibiliteit is verdwenen. Een groot gezin in een kleine woning heeft een ander leefpatroon dan een echtpaar in dezelfde woning. Ik vind dat een bank in dat soort situaties zelf moet kunnen beslissen of een hogere hypotheek verantwoord is."

### Inleidende schermutselingen

Donner lijkt voor dit soort argumenten niet ongevoelig. In een reactie op een voorstel van PvdA-Kamerlid Jacques Monasch kondigde hij aan dat hij de mogelijkheden voor extra kredietruimte zal laten onderzoeken. Eerder had hij al toegezegd dat er snel een energielabel voor nieuwbouw komt. Monasch had een rekenvoorbeeld gegeven, waarin een inkomen van 40.000 euro een extra



financieringsruimte zou opleveren van 10.000 euro.

Ook de koppeling van een hoger energielabel aan een verlaging van de WOZ-waarde, en daarmee van de OZB-aanslag, is voor Donner geen taboe. Al had hij in de discussie met SP-Kamerlid Paulus Jansen wel zijn bedenkingen over de ingewikkelde toeren die hij dan zou moeten uithalen om het aspect energiezuinigheid los te weken van alle andere componenten die de waarde van de woning bepalen. CDA en PVV waarschuwden Donner alvast dat het wel rechtvaardig moet gebeuren. Zij accepteren het niet, als bezitters van goedkope, slecht geïsoleerde woningen straks moeten opdraaien voor extra kosten in verband met de lagere OZB-aanslag van kopers die wel genoeg geld hebben om hun huis energiezuinig te maken.

Donner wil zijn uitgewerkte plannen voor het energielabel begin volgend jaar presenteren.

Dan wordt ook duidelijk of de minister vasthoudt aan het meest controversiële onderdeel van zijn plan: een automatisch verkoopverbod, als de notaris bij het passeren van de akte geen officieel energielabel aantreft. Donner ziet dat als een eenvoudige, effectieve en vooral ook goedkope oplossing. CDA en PVV vermoeden dat dit plan mogelijk indruist tegen het eigendomsrecht, zoals vastgelegd in het Europees Verdrag voor de Rechten van de Mens.

Donner veegde dat argument in maart jl. van tafel. "Dan kun je alles wel als een verbod zien." De minister ziet hier ook een taak voor de makelaar. "Die is zijn geld niet waard, als hij niet zorgt voor een label. Anders dient hij de belangen van zijn cliënt immers onvoldoende."

Eveneens onvermurwbaar bleef Donner bij de poging van Bas Jan van Bochove (CDA) om gehoor te krijgen voor het plan om alle woningen standaard te voorzien van een soort basislabel waarin de gegevens uit het bouwjaar staan vermeld. Volgens Donner zou 'Brussel' deze opzet nooit accepteren. "Het enkel registreren van het bouwjaar zie ik niet als een erkende methodologie. Stel dat wij dat wel doen. Hoe zit het dan met de ge-



**“Het zou nog beter zijn als kopers ook voor bestaande energiezuinige woningen extra financiële ruimte krijgen”, aldus Van der Ploeg**

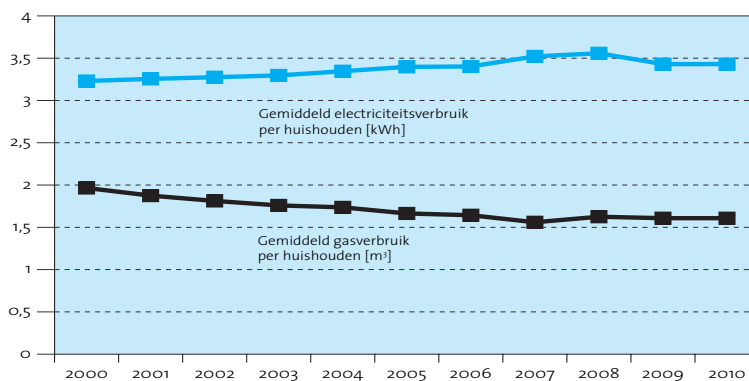
#### Hoeveel energie verbruiken wij?

Een gemiddeld Nederlands huishouden bestaat niet. Als we daar toch even vanuit gaan en verschillende bronnen bij elkaar vegen, ontstaat het volgende plaatje:

- De energierekening steeg in tien jaar tijd van gemiddeld 526 naar 887 euro.
- De elektriciteitsrekening steeg wat minder hard (van 412 naar 513 euro), maar inclusief BTW steeg de totale energierekening met ruim 51%. Deze ligt nu net onder de 1.700 euro.
- Het gemiddelde huishouden zag het gasverbruik in diezelfde periode met 18% teruglopen (van 1965 m<sup>3</sup> naar 1608 m<sup>3</sup>).

CBS-cijfers laten zien dat het aandeel van huishoudens en woningen op het totale energieverbruik bescheiden is. Van alle energie die in Nederland wordt verbruikt, komt hooguit 13% voor rekening van huishoudens. Ongeveer 9% wordt gebruikt voor de verwarming en voor de levering van warm tapwater.

Woningbouw 2000-2010 Nederland



Bron: Home.

# totaal

# seijkens

# den

# ouden

# pakket

Wij begrijpen heel goed dat u liever niets met ons te maken heeft, dat u zich voor de volle 100% op uw klanten wilt richten en dat u al die beroepsverzekeringen vaak oninteressant en duur vindt. Dat is mooi want dat vinden wij bij Seijkens den Ouden ook. Daarom hebben wij samen met de VBO een totaalpakket samengesteld met een beroepsaansprakelijkheids-, arbeidsongeschiktheids-, ziekteverzuim-, auto-, inventaris-, computer-, gebouw- en pensioenverzekering. Deze producten zijn op het lijf van de VBO makelaar geschreven en hebben twee dingen gemeen; een perfecte dekking en een super scherpe premie.

Wilt u meer weten? Bel met Ronald de Jong op 010 - 442 28 10 of 06 - 294 199 67.



seijkens  
den  
ouden

Pensioenen, Hypotheken  
en Verzekeringen.

[www.seijkensdenouden.nl](http://www.seijkensdenouden.nl)

wenste doelstelling, namelijk een betere energieprestatie, als wij mensen bij de verkoop alleen maar meedelen wanneer het object gebouwd is?”

### Zure discussies

Er zijn niet veel beroepsgroepen, waarvan een kwart van de beoefenaren na een paar jaar de licentie verliest. Sommige Kamerleden waren daarom wel

met hun huis geld kunnen verdienen. Dat is de stip die we aan de horizon zien en waar we naartoe moeten.”

Eveneens positief en, zoals hij zegt, “wars van al die zure discussies over definities”, is hoogleraar vastgoedeconomie Dirk Brounen van de Universiteit Tilburg. In een recente studie naar het effect van het energielabel kwamen hij en mede-onderzoeker Nils Kok tot de

niet zo. Er is geen reden waarom we ons wel druk zouden maken over energielabels voor auto's en koelkasten, maar niet over woningen. Zonder dat iemand dat had voorzien, reed iedereen ineens rond in een hybride Toyota Prius. Daarmee was het meteen een statussymbool. Als we datzelfde type bewustwording in de woningmarkt krijgen, hebben we al veel gewonnen.” Zijn rol omschrijft hij als het kijken naar een groter plaatje en naar de kale feiten. “Dan denk ik wel eens: waarom doen we met zijn allen zo zuur? Bij rondleidingen heb ik makelaars horen zeggen: ‘Als je die zonnepanelen lelijk vindt, mag je ze er gewoon vanaf slopen, hoor’. Dan heb je het volgens mij niet helemaal begrepen. Als makelaar zou je het energielabel moeten omarmen als extra informatiebron over de kwaliteit van de woning. In Australië weten ze niet beter. Daar zijn makelaars wettelijk verplicht om het label en de energetische consequenties daarvan in alle uitingen te communiceren. Zodra het label een hoofdrol krijgt in het verkoopproces, verdwijnen de zure discussies vanzelf.”

*Tekst: Robert van Til*

## “Er is geen reden waarom we ons wel druk zouden maken over energielabels voor auto's en koelkasten, maar niet over woningen”, aldus Brounen

verrast toen ze hoorden dat het Agentschap NL zich gedwongen zag om een kwart van de labeladviseurs van de lijst te verwijderen. Ook in 2010 verdween 11% van de bedrijven uit het systeem. Zij werden geschorst of het contract werd ingetrokken.

Monasch, die het rondetafelgesprek voorzat, maakt uit de discussies op dat het energielabel langzaam volwassen begint te worden. “Het kantelmoment is het moment dat mensen zien dat ze

conclusie dat woningen met een energielabel gemiddeld sneller verkopen en ook een hogere prijs opbrengen dan vergelijkbare woningen zonder label. De tijdswinst bedroeg gemiddeld 24 dagen en het prijsvoordeel van de labels A, B en C kwam uit op gemiddeld 6.000 euro. Kopers blijken de informatie van het label dus wel degelijk te gebruiken.

“Het stoort me wel eens, als er net wordt gedaan alsof het om een vrijblijvende discussie gaat”, zegt Brounen. “Dat is







# Zonder ambitie was mijn bedrijf nooit zo groot geworden.

Uw ambities zijn uw drijfveer en hebben u gebracht waar u nu staat. Bij ons is dat niet anders. We hebben al veel ambities waargemaakt. Wat rest is de ambitie om de beste zakelijke energieleverancier te zijn voor alle bedrijven in Nederland. Net als in de zakelijke dienstverlening bouwen wij graag aan relaties. We behandelen iedere klant, dus ook u, als een individu. We adviseren u over rendementsverbetering en bieden u een combinatie van een scherpe prijs en een gedegen advies. Met de energie van E.ON zorgen we ervoor dat ook uw onderneming blijft groeien.

Kijk voor onze visie op zaken doen op [eon.nl/zakelijke-dienstverlening](https://www.eon.nl/zakelijke-dienstverlening) of bel gratis naar **0800-72 72 871**. Zakelijke energie van E.ON, **serieus beter**.

**e-on**



Er lijkt een dubbele dip te ontstaan op de Nederlandse koopwoningmarkt, zo concludeerden recent al enkele kenners. Zij baseren zich daarbij op de sterke terugval in het aantal transacties op de markt van bestaande woningen en op de nieuwbouwmarkt. Maar over een wat langere tijdshorizon beschouwd, kunnen we misschien ook spreken over een normalisering van de dynamiek op de woningmarkt.

## Een genormaliseerde markt als basis voor hernieuwd vertrouwen

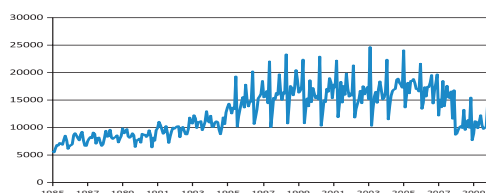
De woningmarkt holt achteruit (Nu.nl). Het herstel op de woningmarkt zet niet door (ING). De woningmarkt blijft voorlopig in een dal (RTL nieuws). De Nederlandse woningmarkt is in mineur (NRC). De treffers bij het invoeren van de term 'woningmarkt' in een internet zoekmachine verschillen sterk ten opzichte van de hits van vijf tot tien jaar geleden. Een verschil in omvang van het aantal treffers, maar zeker ook in toon. De prijs- en verkooprecords volgden elkaar destijds snel op in alle mogelijke media. De context is dus erg belangrijk als we oordelen over de koopwoningmarkt.

In 2009 en in 2010 zijn zo'n 10.500 woningen gemiddeld per maand in de bestaande woningvoorraad van eigenaar gewisseld. Dit aantal ligt beduidend lager dan we in de jaren daarvoor gewend waren; met 2006 en 2007 als de topjaren (rond de 17.000 verkochte woningen per maand). Het uitbreken van de kredietcrisis in 2008 blijkt de scherprechter in ons veranderde koopgedrag op de woningmarkt. Ineens zit de schrik er flink in en niet alleen bij de consument, maar ook bij overheden, investeerders, financiers en zeker ook binnen de makelaardij. Niet onbegrijpelijk, want over het algemeen is de mens risicomijdend.

Het is daarom eigenlijk erg verrassend dat van schrik niets te merken was in de beginjaren van deze eeuw. Om de enorme hausse op de koopwoningmarkt te kunnen volgen, namen consumenten en hypotheekverstrekkers namelijk steeds meer risico's. Hogere hypotheeksommen, hogere maandelijkse woonlasten en minder aflossen op de hypotheekschuld werden acceptabel geacht, gezien de elkaar snel opvolgende prijs- en verkooprecords. Dit noemen we ook wel het psychologisch effect op de koopwoningmarkt: in een stijgende markt wil men zo snel mogelijk 'instappen en meedoen'.

Sinds 2008 beteugelen in eerste instantie de hypotheekverstrekkers de risico's weer door het

aanpassen van hun producten en het aanscherpen van de maximale leencapaciteit. De woonconsument valt ook wat meer terug op zijn risicomijdende gedrag. Over een wat langere periode bezien, zijn de ontwikkelingen van de laatste drie jaar ook als een 'normalisering' van de woningmarkt te beschouwen. Een stukje afkoeling. Uit onderstaande grafiek blijkt dat het aantal transacties in 2010 weer uitkomt op het niveau van rond 1995 maar nog ver uitsteekt boven dat van 1985.



Bron: Kadaster (bijgeschatting 1985-1995 door OTB)

Nu is de omvang van de voorraad koopwoningen in 2010 wel groter dan in 1995 en is er dus een relatief beperktere dynamiek op de woningmarkt momenteel. In combinatie met licht dalende prijzen ligt dan de keerzijde van het psychologisch effect op de loer: een gebrek aan vertrouwen om 'in te stappen en mee te doen'. Hier, dames en heren makelaars, ligt uw belangrijkste aandachtspunt. Leg de potentiële kopers goed uit dat de huidige koopwoningmarkt eerder als 'normaler en robuuster' te definiëren is, dan de omstandigheden in de periode rond de eeuwwisseling. Een markt waarop weliswaar minder snelle winsten zijn te maken, maar waarop ook de risicoprofielen minder extreem zijn geworden.

 **TU Delft**

Onderzoeksinstituut OTB

Harry Boumeester

Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft

# “Zoek het in de breedte”

*Louis Huijts pakt elke mogelijkheid die hij voorbij ziet komen*

*H*

‘Het is van tweeën één’, zegt makelaar Louis Huijts. ‘Of je zoekt een specialisatie die volstrekt uniek is. Of je bouwt je verdienmodel zo breed mogelijk uit. Wij kiezen voor dat laatste. Daarom redden we het. Zelfs in deze moeilijke tijden. Zelfs in deze krimpregio.’

Makelaar Louis Huijts van Corio Internationaal Beheer in het Limburgse Valkenburg wilde op één voorwaarde zijn kijk op het vak met ons delen. “We gaan het niet hebben over kreten als ‘aandacht voor je klanten’ of ‘persoonlijke dienstverlening’. De makelaar die denkt dat je daar nog mee weg komt, slaat de plank mis. Aandacht voor je klanten en persoonlijke dienstverlening dien je als makelaar sowieso te geven anders heb je geen bestaansrecht. Daarnaast zul je echt met iets meer moeten komen.” Dat ‘meer’ neemt hij dan ook zeer serieus. Er

## Complexe onteigeningszaken

Op de website van Corio ontbreken inderdaad ronkende woorden als ‘persoonlijke benadering’. Wel ligt de nadruk op de vele certificeringen en specialismen van het kantoor. Zo beschikt hij onder andere over de Certificering B.O.G.. Maar ook de papieren om in België te kunnen werken. “We kunnen WOZ-taxaties, complexe onteigeningszaken en planshadeclaims doen. We zitten in zowel de particuliere als in de zakelijke markt, in koop en huur. Verder zijn we actief met projectontwikkeling, met mooie,

**“Het leegstandsrisico met name van studentenpanden die niet onderhevig zijn aan conjuncturele schommelingen is gering, het rendement is relatief hoog vergeleken met de rente die de banken bieden”**

zijn in het verhaal van Louis Huijts veel raakvlakken met de visie van Job van Zomeren, directeur van ERA Contour: “Het geluk komt vaker voorbij als je flexibel bent. Je kunt best bedreigingen hebben, als daar maar meer kansen tegenover staan.” Ook aan Louis Huijts is de recessie niet onopgemerkt voorbij gegaan. “In de woningverkoop hebben we net zoveel last als ieder ander, maar door onze breedte vangen we toch elke dag een visje.”

authentieke Limburgse objecten in het hogere segment.”

## Weg van de massa

“Je kunt blijven hangen in wat er niet kan, maar er zijn uiteraard ook altijd kansen. Zo kennen we de ruimte-voorruimte regeling. Die houdt in dat landbouwers hun bedrijf beëindigen, waarna we met zo’n oude hoeve kansrijke ontwikkelingen kunnen realiseren. De oude silo’s en bijgebouwen worden gesloopt,







Oude en nieuwe situatie project Ubachsberg

in de oude hoeve komen sfeervolle appartementen met een authentieke uitstraling. En dat alles in een prachtige omgeving. Daar blijft hoe dan ook altijd een markt voor. Het gaat om kopers die geen eenheidsworst willen, die letterlijk en figuurlijk weg willen van de massa. Door die breedte kon Louis Huijts onder andere ook optimaal profiteren van het fenomeen dat men door de huidige recessie op zoek is naar andere vormen van beleggen. “Er zit bij veel particulieren echt nog behoorlijk wat vermogen. Sparen en beleggen zien ze even niet meer zitten. Wij kunnen hen echter helpen met beleggingspanden in het centrum van Maastricht. Het leegstandsrisico met name van studentenpanden die niet onderhevig zijn aan conjuncturele schommelingen is gering, het rendement is relatief hoog vergeleken met de rente die de banken bieden. Immers, de huuropbrengst blijft op peil, ook als de waarde van het pand zelf zou dalen. De bemiddeling daarin is nu een stevige pijler onder onze onderneming.”

### Collectieve kracht van Zuydlandmakelaars

Hoewel Corio voor zichzelf al een heel breed speelveld heeft gecreëerd, blijven er altijd witte plekken in de dienstverlening. Maar ook daar is iets op gevonden. “We zijn mede betrokken geweest bij de oprichting van het collectief Zuydlandmakelaars, acht onafhankelijk opererende makelaars die actief zijn in de Zuid-Limburgse regio. Het voordeel gaat verder dan samen voordeliger millimeters in de dagbladen inkopen. Zo hebben we tijdens een bijeenkomst in Chateau St. Gerlach projectontwikkelaars, woningbouwverenigingen, fiscalisten, ac-

countants en notarissen ontvangen. Zo wilden we laten zien dat wij gezamenlijk kwaliteit en regionale spreiding bieden. Als collectief vormen we zo samen een feitelijk goed alternatief voor de grote makelaarskantoren, met veel expertise en continuïteit.”

### Krimp

De spanningen van Corio laten zien dat in een krimpgebied als Zuid-Limburg alle creativiteit en ondernemerskracht aangewend moeten worden. Dat probleem ziet Louis Huijts in zijn eigen gezin tot uiting komen. “Mijn zoon heeft gestudeerd in Nijmegen en nu een baan in Den Haag. Die is voorlopig verloren voor deze regio, vrees ik. Daar banen voor hoog-opgeleiden in Zuid-Limburg niet

combinatie met woningbouwverenigingen. Nu reeds worden er allerlei initiatieven genomen om de woningvoorraad in balans te krijgen/houden. Zo wordt er in Parkstad Limburg nagenoeg geen bouwvergunning meer afgegeven of er moet eerst gesloopt worden, en dan het liefst nog meer, voordat er teruggebouwd wordt. De grote vraag is: wat doen we met die kleine woningen die zo rond de jaren ‘50 en ‘60 zijn gebouwd? Je kunt ze samenvoegen tot ruime eengezinswoningen, maar wie gaat de rekening betalen? Makelaars kunnen weinig doen, hoogstens helpen om die gerenoveerde en samengevoegde woningen te vermarkten. Wel zie ik vanuit het Westen een beweging van gepensioneerden die in de prachtige en rustige omgeving

## “Zo kunnen we onze mooie regio nog meer onder de aandacht brengen voor permanente en semi-permanente huisvesting (tweede huis)”

voor het oprapen liggen. Er worden wel pogingen gedaan om ze hier te houden, door o.a. de Universiteit van Maastricht, het Academisch Ziekenhuis en DSM in combinatie met bijvoorbeeld de T.U. in Eindhoven, maar er is hier simpelweg nog te weinig werk. Naar het Oosten, in Parkstad Limburg (o.a. Heerlen, Kerkrade, Landgraaf, Nuth en Voerendaal), zijn de problemen nog veel groter. Maastricht als economische motor met o.a. haar Universiteit en Academisch Ziekenhuis is een deel van onze redding, maar iets dergelijks ontbreekt daar.

Het ligt echter buiten de macht van elke makelaar om de grote bewegingen in deze regio te keren. Dit zal vooral moeten gebeuren door de lokale overheid in

van Zuid-Limburg willen wonen. Ze kunnen hier een gelijkwaardige, goedkopere woning kopen waarbij zij nog geld overhouden ook. Met dat gegeven kunnen we nog meer doen: wij bieden binnenkort een twintigtal appartementen – prachtig gelegen met zicht over de Geulvallei – onder andere in het Westen aan. Zo kunnen we onze mooie regio nog meer onder de aandacht brengen voor permanente en semi-permanente huisvesting (tweede huis).

Ik blijf enthousiast over alles wat ik doe. En ik doe bijna alles. Dat houdt ons overeind.”

Tekst: Henk de Kleine

Beeld: Corio Internationaal Beheer

# Zakelijke energie van E.ON, serieus beter

*“Wij geven ieder bedrijf een goede reden om energie bij ons af te nemen”*

Veel ondernemers staan argwanend tegenover energiebedrijven. De veranderingen in de afgelopen jaren hebben gezorgd voor een ondoorzichtige energiemarkt. Tegelijkertijd zijn de kosten voor energie fors gestegen – een trend die waarschijnlijk nog wel even door zal zetten. Voor ondernemers is het vaak lastig om duidelijk te hebben waar de kosten op hun factuur vandaan komen. E.ON biedt niet alleen inzicht in deze kosten, maar denkt ook mee over besparingsmogelijkheden. Het gaat uiteindelijk toch om het bedrag onder de streep. E.ON biedt advies over alle energiezaken, zoals de vaak moeilijk leesbare factuur, het reduceren van energieverbruik, maar ook over duurzaam ondernemen.

## Serieus aandacht

Gerard van den Bogaart is al lang actief in de energiemarkt en werkzaam bij E.ON als manager Marketing & Customer Relations B2B.

“E.ON Benelux is in nog geen 5 jaar marktleider geworden in de groot-industrie. Daar zijn we trots op. We geven ieder bedrijf een goede reden om energie bij ons af te nemen. Maar we beseffen dat we met name in het MKB nog veel te winnen hebben in Nederland.

Ons product onderscheidt zich niet van andere aanbieders. Immers, stroom is stroom en gas is gas. Dus zetten we een stapje extra om er op andere punten bovenuit te steken. We willen bewijzen dat het beter kan. We hanteren een scherpe prijs en leveren een uitstekende service. Onze hele organisatie is daarop ingericht. Niet alleen grootverbruikers, maar ook zakelijke kleinverbruikers hebben een eigen accountmanager. Korte lijnen, direct contact. Dat werkt prima. We zijn de snelste groeier in de zakelijke markt. Allemaal door te luisteren naar onze klanten, ze wegwijs te maken in de ondoorzichtige energiemarkt en door simpelweg ons best voor ze te doen.”

## Energie uit ambitie

Sinds 2005 is E.ON Benelux actief in het leveren van energie aan de particuliere en zakelijke markt. Het bedrijf streeft naar een veilige en toekomstgerichte productie en levering van elektriciteit en gas voor de gehele markt. Jaarlijks investeert E.ON miljarden euro's in nieuwe technologieën. Een investering in de ambitie om schoner en efficiënter energie te leveren.



[foto: Gerard van den Bogaart]

# e.on

## E.ON Benelux

Dr. Holtropaan 2-28  
5652 XR Eindhoven

T 040-257 7600  
E zakelijk@eon.nl  
I [www.eon.nl/zakelijk](http://www.eon.nl/zakelijk)



**Kom naar onze stand op de Provada  
(beurshal 9, stand 15)**

**Ruimte voor rendement.  
Regio Niederrhein – ruimte voor projecten.**

Kreis Kleve | Krefeld | Mönchengladbach | Rhein-Kreis Neuss | Kreis Viersen | Kreis Wesel

**nieder rhein**

[invest-in-niederrhein.de](http://invest-in-niederrhein.de)

Ook een eigen uitgave?  
**Vraag naar de mogelijkheden**



**CUBIC\***  
**MEDIA** Nederland

**Uw vastgoedcommunicatiespecialist voor online en printmedia**

Cubic\*Media | Lijnbaan 17a | 3231 AE Brielle | T 0181-355100 | F 0181-410838 | E [info@cubicmedia.nl](mailto:info@cubicmedia.nl) | W [www.cubicmedia.nl](http://www.cubicmedia.nl)



# Als u kansrijk vastgoed wilt financieren, zorgen wij snel voor de doorbraak

Het succes van een vastgoeddeal hangt maar al te vaak af van snel handelen. Ziet u kansen in een bepaald object, dan wilt u dus snel weten of u het gefinancierd kunt krijgen. Of uw aanvraag nu via uw intermediair of direct binnenkomt, bij de RNHB Hypotheekbank weet u binnen een werkweek waar u aan toe bent. En als het moet nóg sneller.

RNHB Hypotheekbank is gespecialiseerd in de financiering van beleggingsvastgoed en bedrijfspanden in het middensegment. Behalve op een snelle, klantvriendelijke service kunt u rekenen op flexibele financieringsoplossingen. Daarbij kunnen wij vaak nét even verder gaan dan grote, niet gespecialiseerde hypotheekverstrekkers. Zo kijken wij niet alleen naar 'de stenen', maar ook naar de ondernemer achter het object en zijn visie.

Meer weten over onze persoonlijke benadering van de vastgoedmiddenmarkt? Bel dan **030 - 755 20 00** of kijk op **www.rnhb.nl**.



**Financier van de vastgoedmiddenmarkt.**

Leidseveer 30 - Postbus 2244 - 3500 GE Utrecht  
Telefoon 030-755 2000 - Fax 030-755 2020 - [www.rnhb.nl](http://www.rnhb.nl) - [info@rnhb.nl](mailto:info@rnhb.nl)