



VASTGOED ADVISEUR

Minister Blok: “Kopers en huurders weten nu waar ze aan toe zijn”

Energielabel: een hoofdpijn die maar niet weg gaat

VBO Makelaar legt vinger op gebrekkig functioneren huurmarkt

Drenthe schudt starters massaal wakker



**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

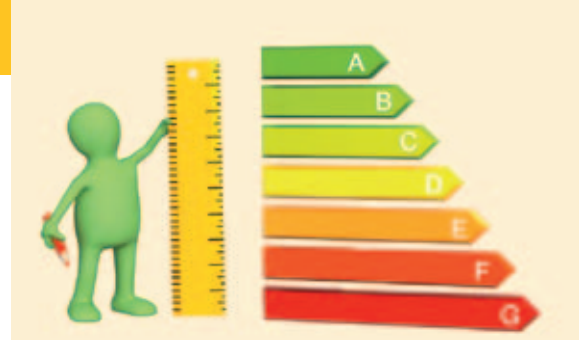


6



MINISTER BLOK: “KOPERS EN HUURDERS WETEN NU WAAR ZE AAN TOE ZIJN”

12



ENERGIELABEL: EEN HOOFDPIJN DIE MAAR NIET WEG GAAT

18



VBO MAKELAAR LEGT VINGER OP GEBREKKIG FUNCTIONEREN HUURMARKT

24



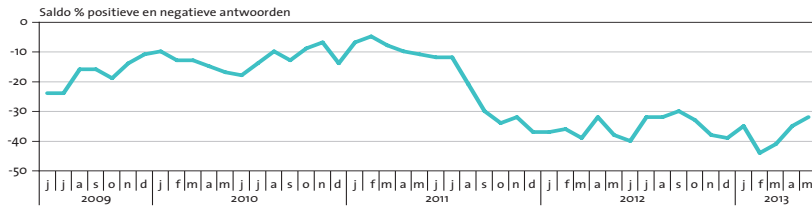
DRENTHESCHUDT STARTERS MASSAAL WAKKER

IN DIT NUMMER

NO NONSENSE	Een blok aan het been of motor van de economie?	5
ACTUEEL	Minister Blok: “Kopers en huurders weten nu waar ze aan toe zijn”	6
	Energielabel: een hoofdpijn die maar niet weg gaat	12
	VBO Makelaar legt vinger op gebrekkig functioneren huurmarkt	18
	Drenthe schudt starters massaal wakker	24
	Tweeluik – Wat moeten we met het Woonakkoord?	28
COLUMNS	Onderzoeksinstituut OTB – Hoe staan we er voor?	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Het TEGoVA-lidmaatschap staat voor kwaliteit	23
	Agrarisch Vastgoed – Schaarste in overvloed?	27
	Rabobank Nederland – Wat is de WOZ-waarde nog waard?	33
ACHTERGROND	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak – Wie betaalt de makelaar?	16
	Makelaar van de Maand – Delta Makelaardij	30
	Achter de Voorkant – Ministerie voor Wonen en Rijksdienst	34

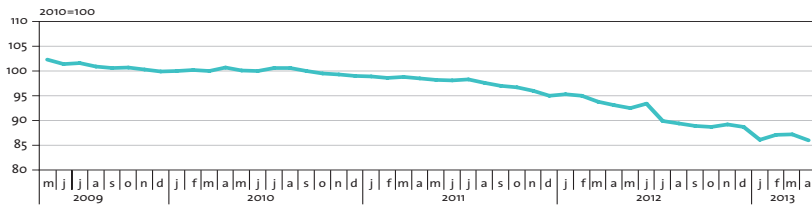


Consumentenvertrouwen, seizoengecorrigeerd



Bron: CBS.

Prijnsindex bestaande koopwoningen



Bron: CBS.

Keerpunt op woningmarkt: grootste stijging consumentenvertrouwen ooit

De **Eigen Huis Marktindicator**, die het vertrouwen op de woningmarkt meet, beleeft de grootste stijging sinds het begin van de metingen in april 2004. De Marktindicator stijgt in mei met 6 punten van waarde 57 naar 63. Daaruit concludeert Vereniging Eigen Huis dat er sprake is van een trendbreuk. Ten opzichte van de neutraalwaarde 100 is de situatie op de woningmarkt nog allesbehalve normaal, maar de negatieve spiraal in het consumentenvertrouwen is hiermee doorbroken. De stijging van de Eigen Huis Marktindicator duidt erop dat het aantal kooptransacties in de komende periode zal toenemen. Banken spelen hierbij echter een cruciale rol. Zonder voldoende financiering strandt immers ieder initiatief van woningzoekers om een eigen huis te kopen alsnog.

Het liefst wonen in grote stad

Uit de jaarlijkse Atlas voor Gemeenten blijkt dat Amsterdam en Utrecht de meest aantrekkelijke woonplaatsen van Nederland zijn. De verbeterde bereikbaarheid door de afgenomen filedruk maar ook de aanwezigheid van werk, universiteiten en een historische binnenstad, zijn redenen om voor deze steden te kiezen. Ook de sociale voorzieningen, het culturele aanbod en de horeca zijn redenen waarom deze steden populair zijn. Amstelveen, Den Bosch en Haarlem staan ook in de top vijf. Den Haag staat op de zesde plaats en Rotterdam komt niet in de top vijftien voor. Van de vijftig onderzochte gemeenten eindigden Emmen, Spijkenisse, Sittard-Geleen, Venlo en Heerlen onderaan de lijst.

Opvallende stijgers op de ranglijst zijn Amersfoort, Hilversum, Haarlemmermeer en Almere. De belangrijkste dalers zijn Leeuwarden, Arnhem en Zwolle.

Nieuwe erfpachtregels Amsterdam

Het stadsbestuur komt gedupeerde woningbezitters tegemoet in de erfpacht. Zij komen met nieuwe erfpachtvoorwaarden. De nieuwe erfpachtregels worden mak-

kelijker te doorgronden en het langdurig afkopen van de erfpacht voor woningen wordt afgeschaft. De principes van het erfpachtstelsel staan niet ter discussie. Dat betekent dat het voor huizenkopers niet mogelijk wordt de grond onder hun woning te verwerven.

De erfpacht kan halfjaarlijks worden overgemaakt, of voor 50 of 75 jaar worden afgekocht. Aan het eind van een afkoopperiode wordt een nieuwe pachtprijs, de canon, bepaald door experts van de gemeente. Het is vaak onduidelijk hoe de nieuwe afkoopsom tot stand komt. Sommige huizenbezitters zien hun maandlasten zelfs met duizenden euro's stijgen, met veel persoonlijk leed en rechtszaken tot gevolg.

De gemeente bezit ongeveer 80% van de grond in de stad. Iedereen die een huis of een bedrijfspand koopt op die gemeentegrond, moet pacht betalen aan de gemeente. De gemeente verdiende in 2012 ruim 100 miljoen euro aan het systeem.

Aantal verkochte woningen april 2013

April 2013 – 6.554

Daling 20,4% t.o.v. april 2012 – 8.236

Daling 26,6% t.o.v. maart 2013 – 8.933.

Woningtypen

Daling hoekwoningen t.o.v. april 2012 – 24,3%

Daling vrijstaande woningen t.o.v. april 2012 – 13%

Daling hoekwoningen t.o.v. maart 2013 – 35,9%

Daling vrijstaande woningen t.o.v. maart 2013 – 20%.

Aantal geregistreerde hypotheek

April 2013 – 10.693

Daling 24,8% t.o.v. april 2012 – 14.227

Daling 27,8% t.o.v. maart 2013 – 14.820.

Aantal executievelingen

April 2013 – 141

Daling 37,6% t.o.v. april 2012 – 226.

Bron: Kadaster

EEN BLOK AAN HET BEEN OF MOTOR VAN DE ECONOMIE?

Voor de derde maal sinds 2009 zitten we in een recessie. Ook in het eerste kwartaal van 2013 is de Nederlandse economie gekrompen. Huishoudens hebben dit kwartaal bovendien minder besteed dan een jaar eerder. En de werkloosheid is verder gestegen. Zo gingen er in 2012 alleen al bijna 100 woningbouwers failliet. Minister Dijsselbloem van Financiën stelt dat de Nederlandse economie worstelt met een aantal hardnekkige problemen, waaronder de woningmarkt. Dijsselbloem heeft het er dan ook over dat 'de woningmarkt een blok aan het been is van de economie'.

Of kan de woningmarkt de motor worden van economisch herstel? Ik proef bij Dijsselbloem toch een klein spoortje van optimisme als hij verklaart dat de huizenmarkt in de loop van het jaar of anders volgend jaar zijn dieptepunt zal bereiken en zal gaan herstellen. Eerder hebben DNB en het CPB zich ook in dit soort termen uitgelaten. En ook minister Blok spreekt in dit nummer van Vastgoed Adviseur zijn vertrouwen uit in de woningmarkt. Hij is optimistisch. Is dit een georkestreerde samenzang onder leiding van Rutte? Verplicht vertrouwen uitstralen om toch vooral dat sentiment onder consumenten positief om te buigen zodat we met z'n allen de portemonnee weer gaan trekken? Of moeten we inderdaad minder 'sombren'?

Zo langzamerhand zijn zij niet meer de enigen die het positieve woord verkondigen. Langzaam maar zeker nemen de geluiden toe dat we de kentering op de woningmarkt naderen. Zo concludeert Vereniging Eigen Huis op basis van haar graadmeter – die het vertrouwen in de woningmarkt meet –, dat de negatieve spiraal van het consumentenvertrouwen in de woningmarkt is doorbroken. De stijging van de graadmeter was in mei de grootste sinds het begin van de metingen in 2004. Ook in de OTB-column van Vastgoed Adviseur klinken voorzichtig positieve geluiden door; er wordt gesproken over stabilisatie en gewenning. En dat klopt ook. De prijsdaling is sinds eind vorig jaar aan

het afvlakken. En het is niet zo dat er helemaal niet wordt gekocht. Ik zie weer meer 'Verkocht'-borden. Ik hoor van onze VBO-makelaars ook dat de boodschap om reëel te prijzen steeds beter landt bij verkopers. Zowel makelaars als woningconsumenten raken meer gewend aan de nieuwe werkelijkheid van 2013; de bomen groeien niet meer tot in de hemel. Niet qua financieringsmogelijkheden en niet qua verdiensten. Als het vertrouwen terugkeert, de spelers op de woningmarkt zich aanpassen aan een nieuwe werkelijkheid, de banken ook weer mee gaan doen, dan kan het aantal kooptransacties weer gaan toenemen.

Daarnaast wijst Dijsselbloem ook terecht op het feit dat Nederland – in tegenstelling tot andere landen – geen enorme leegstand heeft. Er is geen groot overschot aan woningen. Sterker nog, de tijd dat we weer te maken krijgen met schaarste in de stedelijke gebieden is niet ver weg, als deze überhaupt al weg is geweest. Als de banken doen waarvoor ze in het leven zijn geroepen (lees: financieren tegen een redelijke en reële hypotheekrente), dan komt die kentering dichterbij. En dan is de woningmarkt opeens geen blok meer aan het been.



Ed Hamming
Voorzitter VBO Makelaar



MINISTER STEF BLOK:

“KOPERS EN HUURDERS WETEN NU WAAR ZE AAN TOE ZIJN”

Stef Blok kreeg niet de gemakkelijkste klus, toen hij op 5 november 2012 werd benoemd tot minister voor Wonen en Rijksdienst. Nederland verkeerde – en verkeert – in een crisis; de economie stagneert, en veel bouwvakkers verliezen hun baan. De hypotheekschuld is gigantisch en de woningmarkt zit op slot. Desondanks sprak VBO Makelaar met een optimistische minister, die het volste vertrouwen heeft in de maatregelen die sinds zijn aantreden zijn genomen. Hij ziet licht aan de horizon: 2013 wordt nog een zwaar jaar, maar daarna zullen de effecten van de maatregelen zichtbaar worden.

Is het eigenlijk wel prettig om minister te zijn in deze tijd?

“Zeker! Ik ben in 1998 de politiek in gegaan omdat ik dingen wil veranderen die niet goed gaan. Dat betekent wel dat alle betrokkenen ook bereid moeten zijn om te veranderen, en inderdaad: dat is niet altijd eenvoudig. We zien al sinds 2008 een vastgelopen woningmarkt, en er is heel lang niets gebeurd. Ik ben blij dat de maatregelen die dit kabinet genomen heeft, de nodige duidelijkheid hebben gegeven. Huurders en kopers weten nu waar ze aan toe zijn. Nieuwe hypotheekleningen moeten worden afgelost; sociale huurwoningen worden weer bereikbaar voor mensen met een kleine beurs.”

In de zomer van 2012 verscheen Wonen 4.0. waar ook VBO Makelaar aan meewerkte. Van dat plan zien we weinig terug in de maatregelen.

“Ik vond Wonen 4.0 een stoer plan. Geweldig dat zo'n divers gezelschap het voor elkaar kreeg om het eens te worden over de toekomst van de woningmarkt.

Er was alleen één probleem: toen we besloten om een deel van het plan op te nemen in het Regeerakkoord, stak er een storm van protest op. Al snel was duidelijk dat het plan om de huur te koppelen aan de WOZ-waarde nog te weinig uitgewerkt was om succesvol te kunnen zijn. Bovendien leverde het geen bijdrage aan het algemene financiële probleem waarmee we in dit land worstelen.”

Dus het gaat om de financiën?

“Het gaat om de combinatie van financiële én hervormingsmaatregelen. Die hangen ook heel nauw samen. Aspirant-huizenkopers klagen dat de banken terughoudend zijn als het gaat om hypotheekverstrekking. Die terughoudendheid heeft een oorzaak: het is voor de banken moeilijk om kapitaal uit het buitenland aan te trekken. Buitenlandse partijen vertrouwen onze banken niet zo: hypotheekleningen worden – anders dan in andere landen – niet afgelost en de Loan to Value is hoog. Het Centraal Plan Bureau en de Autoriteit Consument en Markt komen tot dezelfde conclusie. Op allebei die aspecten hebben we ingegrepen om ervoor te zorgen dat het vertrouwen wordt hersteld. Dan kunnen banken ook wat ruimhartiger worden.”

Maar de banken voldoen toch al aan de eisen van bufferherstel? Moet u niet wat meer druk op hen uitoefenen?

“Natuurlijk zijn we voortdurend in gesprek met de banken, maar druk uitoefenen? Nee! De problemen in Amerika zijn ontstaan doordat de overheid pressie uitoefende op de banken: ook mensen met lage inkomens moesten hypotheekleningen kunnen krijgen. Dat voorbeeld verdient beslist geen navolging.

Wél moeten we de Nederlandse hypotheekmarkt aantrekkelijker maken voor buitenlandse banken. Méér concurrentie zou goed zijn, maar de buitenlandse banken heb-



ben zich teruggetrokken omdat ze te weinig vertrouwen hadden in de markt. Het stemt mij dan ook tevreden dat die trend nu enigszins wordt omgebogen. We zien bijvoorbeeld dat de NIBC weer hypotheek gaat aanbieden. Ik zie een deel van de oplossing ook in een grotere deelname van pensioenfondsen aan de financiering van hypotheek. De Commissie Van Dijkhuizen heeft ook die conclusie getrokken, en daar ben ik blij mee. Feit is dat de besturen van die fondsen worden gevormd door werkgevers en -nemers. Die moeten wel tot elkaar willen komen.”

“Natuurlijk zijn we voortdurend in gesprek met de banken, maar druk uitoefenen? Nee!”

Het zou ook helpen als de restschuld kan worden meegefinancierd onder Nationale Hypotheek Garantie.

“Woningeigenaars kunnen de NHG meenemen als ze verhuizen, maar niet een restschuld onder NHG; dat klopt. Ik ben van mening dat we als overheid niet steeds meer ga-

ranties moeten geven. Bovendien wil ik eerst meer inzicht in de oorzaak van het financieringsprobleem. Als blijkt dat iemand gewoon te weinig verdient om een hypotheek en een restschuld te betalen, moeten we niet de belastingbetaler voor dat probleem laten opdraaien. Ik wil dus graag voorbeelden van de oorzaken van die financieringsproblemen. Die krijg ik binnenkort ook, is me beloofd door Vereniging Eigen Huis.”

Volgens een aantal economen zou er veel meer moeten worden geïnvesteerd. Dat zou volgens hen een positieve invloed hebben op de economie.

“Meer investeren is geen oplossing, want je hebt wel zekerheid over de uitgaven, maar niet over de inkomsten. Dat is ook gebleken: sinds het begin van de crisis hebben we vele miljarden in de economie gepompt. Het tekort is alleen maar groter geworden, en de economie is er niet op vooruit gegaan. We geven nog steeds te veel uit. Kennelijk reageert de economie niet op dit type maatregelen; hoe graag we dat ook zouden willen. We kijken momenteel allemaal met jaloerse blikken naar Duitsland. Daar gaat het goed, maar de Duitsers hebben in het begin van de eeuw al forse maatregelen genomen. Dat wordt wel eens vergeten.”

Wat is dan wél de oplossing?

We hebben twee belangrijke maatregelen genomen: nieuwe hypotheek moeten worden afgelost en huurprijzen worden meer marktconform. Dat heeft gezorgd voor duidelijkheid: kopers en huurders weten waar ze aan toe zijn. Ze kunnen een berekening maken en bekijken wat voor hen de beste keus is: huren of kopen.

Overigens: mijn ministerie heeft al veel gedaan om de omslag te maken: we hebben 50 miljoen beschikbaar gesteld voor Startersleningen en 150 miljoen voor het energiebesparingsfonds; de btw op verbouwingen en renovatie ging naar 6%, en de overdrachtsbelasting is permanent verlaagd. Dat laatste is jarenlang pleit door makelaars, en wij hebben die maatregel genomen.”

U hebt ook een verhuurdersheffing ingesteld. De woningcorporaties stellen dat ze daardoor niet meer kunnen investeren – bijvoorbeeld in duurzaamheid.

“De corporaties hielden in de voorafgaande jaren 1 miljard euro per jaar over. Hun investeringscapaciteit bedraagt ca. 9 miljard euro, dus die heffing valt nogal mee. Immers: ze krijgen ook aardig wat ruimte om de huren te verhogen. Ik room die huurverhoging alleen af. De eerste drie jaren is de heffing inderdaad wat forsler dan de huurverhoging. De corporaties kunnen dat heel goed opvangen door efficiënter te gaan werken. Dat kan zo’n 800 miljoen euro opleveren. Er is veel bureaucratie in die sector. In een moment van eerlijkheid geven ze dat zelf ook wel toe. Maar het is logisch dat ze het niet leuk vinden.”

STEF BLOK, MINISTER VOOR WONEN EN RIJKSDIENST

Stephanus Abraham Blok is op 10 december 1964 geboren in Emmeloord. Na het gymnasium en een studie Bedrijfskunde in Groningen begon hij zijn loopbaan als stagiair bij de Société Générale in Parijs (1987-1988). Daarna bekleedde hij – tot zijn lidmaatschap van de Tweede Kamer in 1998 – verschillende functies bij ABN-Amro. Van 25 augustus 1998 tot aan zijn huidige ministerschap was hij Tweede Kamerlid voor de VVD (en vanaf oktober 2010 fractievoorzitter). Hij hield zich in de Tweede Kamer vooral bezig met financiën, economische zaken, sociale zaken en rijksuitgaven. Van december 2002 tot september 2004 was hij voorzitter van de Tijdelijke Commissie Onderzoek Integratiebeleid. Drs. S.A. Blok is op 5 november 2012 benoemd tot minister voor Wonen en Rijksdienst in het kabinet Rutte-Asscher.



U bent ook verantwoordelijk voor de invoering van het energielabel. Heeft het energielabel light dat u hebt voorgesteld, nog enige waarde? Of is het alleen bedacht om te voldoen aan de Europese eisen?

“Laten we het van de positieve kant bekijken. Als we niets doen, komt er geen energielabel. De Tweede Kamer heeft het oorspronkelijke plan van tafel geveegd. Er waren bezwaren tegen de kosten en de complexiteit van het label én tegen de voorgestelde sancties. Dat is een gegeven; dat plan komt er gewoon niet door.

Daarom heb ik een vereenvoudigd energielabel voorgesteld, dat door de consument zelf kan worden ingevuld. Een deskundige kan dan – op afstand – het energielabel bepalen. Dat is het energielabel light. Zo’n label is een indicatie van de energieprestatie van de woning, en het is voldoende om je huis te verkopen. Het zorgt dus niet voor vertraging in het verkoopproces, wat een belangrijk bezwaar was bij het oorspronkelijke plan.

Daarnaast stel ik een ‘zwaar’ energielabel voor, dat kan dienen als basis voor het aanvragen van een hogere hypotheek of het doorvoeren van een huurverhoging. Ik denk dat we op deze manier een uitweg kunnen vinden uit de impasse die is ontstaan.”

Wie zijn huis wil verkopen en niet beschikt over een energielabel, krijgt volgens uw plan een bestuurlijke boete. Hoe effectief is dat?

“Ik denk dat de woningverkoper slim genoeg is om te bedenken dat hij beter zo’n goedkoop light-label kan aanvragen dan een boete betalen.”

U bent positief over de toekomst van de woningmarkt. In 2014 moet die weer gaan aantrekken.

“Inderdaad: er is sprake van een ‘uitsteleffect’, en we hebben niet – zoals in Spanje – een overschot aan woningen.

Integendeel; er zijn in Nederland een miljoen mensen die graag willen verhuizen. Met de woningmarkt komt het dus wel goed.”

Daar zullen de makelaars en taxateurs blij mee zijn.

“Ja, en je ziet ook dat er nieuwe markten ontstaan voor actieve makelaars. Mensen die hun huis niet kunnen verkopen, willen het in veel gevallen graag verhuren. Ook daarvoor hebben we de regels verruimd, en je ziet ook dat verhuur voor makelaars steeds belangrijker wordt. Daarnaast zien we een grote behoefte aan middeldure huurwoningen. Veel mensen die eerst een poosje willen huren vóór ze een huis kopen, hebben belangstelling voor zo’n woning. Dat is ook interessant voor makelaars.” ■

Tekst: Carola Peters
Beeld: Bernd Bohm, Roger Wouters

MAATREGELEN UIT HET REGER- EN WOONAKKOORD

- Sociale verhuurders mogen de huur elk jaar verhogen tot de maximale grens is bereikt. Mensen met lage inkomens worden gecompenseerd. Inkomens boven 43.000 euro kunnen een verhoging van 4% plus inflatie krijgen. Gehandicapten die hun huis hebben laten aanpassen, worden uitgezonderd van huurverhoging;
- Woningcorporaties betalen dit jaar 50 miljoen euro aan verhuurdersheffing. Die loopt in de komende jaren op tot 1,7 miljard euro;
- Er is 50 miljoen euro beschikbaar voor Startersleningen;
- Nieuwe hypotheekleningen moeten binnen 30 jaar volledig worden afgelost;
- Er komt een fonds voor energiebesparing. De overheid steekt 150 miljoen euro in dat fonds. Het is de bedoeling dat het bedrijfsleven nog eens 450 miljoen euro bijdraagt;
- De btw op arbeidskosten bij verbouwingen en renovaties gaat voor één jaar naar 6%;
- De overdrachtsbelasting is blijvend 2%;
- De rente over een restschuld is gedurende 10 jaar fiscaal aftrekbaar;
- Dubbele hypotheekrenteaftrek gedurende drie jaar blijft in 2013 bestaan.



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.



HOE STAAN WE ER VOOR?

Hoe staat de Nederlandse koopwoningmarkt er op dit moment voor? Als ik een 100% betrouwbaar antwoord kon geven op deze vraag, dan zat ik nu waarschijnlijk in warmere oorden. Dat ik deze column zit te schrijven achter mijn bureau in Delft, zegt dus veel maar niet alles.

De vraag waar we met de huidige situatie op de koopwoningmarkt staan, houdt op dit moment veel mensen bezig, zowel beroepsmatig maar ook als woningzoekende consument. Echter, ook ik kan niet in de toekomst kijken, maar met terugkijken kan wel een zo goed mogelijk antwoord op deze vraag worden geformuleerd. Eerst maar wat verder terug in de tijd.

Dat ook in Nederland de koopwoningmarkt aan het begin van deze eeuw overspannen was, is bekend. De markt was zichzelf dan ook al voor de crisis aan het corrigeren: minder koopvraag van potentiële starters en afvlakkende koopprijsstijgingen. Door de economische en financiële crises die in 2008 ontstonden, kwam deze correctie in een stroomversnelling. Een 'draaikolk' zoals in het begin van de jaren tachtig, met koopprijsdalingen van 20% per jaar, bleef echter uit. De gemiddelde koopprijs ligt nu ook wel bijna 20% lager dan eind 2007 en het jaarlijks aantal verkopen is bijna gehalveerd, maar dat is het resultaat in vijf jaar. Met name in de tweede helft van 2011 en de eerste helft van 2012 is er sprake geweest van een flinke prijscorrectie.

Was deze correctie van de markt voldoende? Waar staan we nu? Wanneer we inzoomen op de marktontwikkelingen van de laatste 12 maanden, is er vanaf september 2012 een zekere stabilisatie waar te nemen op de hypotheekmarkt en de koopwoningmarkt. De dalende trend in aantallen transacties en in de verkoopprijzen, wordt langzaam omgebogen in een zeer lichte stijging. De invoering van de aangescherpte voorwaarden voor de hypotheekverstrekking en de hypotheekrenteaf trek per 1 januari 2013 zorgt voor een forse verstoring van de koopwoningmarkt.

Een enorme boost aan het eind van 2012 wordt opgevolgd door een even grote terugval in januari jongstleden. In de maanden daarop treedt weer een gematigde stijging in het aantal transacties en een stabilisatie van de verkoopprijzen op.

Gewenning

De gedaalde verkoopprijzen en hypotheekrente hebben de koopwoningen beter betaalbaar gemaakt, wat maar voor een deel teniet is gedaan door de beperking van de leencapaciteit van huishoudens. Bovendien wordt het vertrouwen in de koopwoningmarkt onder de woonconsumenten de laatste vijf maanden steeds minder negatief. Er lijkt een soort gewenning te zijn ontstaan met een nieuwe werkelijkheid: minder rooskleurige economische omstandigheden, politiek noodzakelijke hervormingen en minder geld verdienen aan de koopwoning. Die gewenning kan een goede voedingsbodem zijn voor een toenemend vertrouwen.

Al met al zou ik willen concluderen dat 'de lichten minder op donker rood staan'. Hadden wij hier Belgische verkeerslichten gehad, dan stond het licht misschien al op oranje; onderweg naar groen. Aan potentiële kopers die een woning zoeken om wat langer in te blijven wonen (en zich minder druk maken over rendementen op de korte termijn) zou ik alvast een Nederlands 'licht groen' advies willen geven.



Harry Boumeester,
Onderzoeksinstituut OTB,
TU Delft

‘Brussel, zoek het maar uit’

ENERGIELABEL: EEN HOOFDPIJN DIE MAAR NIET WEG GAAT

Het energielabel heeft alle kenmerken van een hoofdpijndossier. Steeds ging er iets mis. Een storm van klachten. Een aanmaning van de Europese Commissie. Een koppig parlement. En een Raad van State, die opnieuw moet oordelen over een voorstel dat in letter en geest indruist tegen de Europese richtlijn.

Een energielabel, prima. Maar een energielabel verplicht stellen? Dat blijkt steeds een stap waar de politiek maar niet uit komt. Eerst waren het de fouten in rekenmethoden, die moesten worden verholpen. Daarna leidde het gegroeide wantrouwen steeds weer tot uitstel van sanctiemaatregelen. Europa stelt een energielabel voor alle woningen weliswaar verplicht, maar het moet de consument niet al te moeilijk worden gemaakt, was de stelling die de Tweede Kamer vorig jaar betrok. Het oude voorstel van een controle bij de notaris, die snel en ook zonder veel kosten kan vaststellen of er een energielabel is afgegeven,

sneuvelde in december jl., toen de fracties van CDA en VVD het plan resoluut afwezen. Zij dwongen minister Stef Blok opnieuw met de Europese Commissie te gaan onderhandelen over een indicatief label, ook wel ‘energielabel light’ genoemd. De huiseigenaar levert daarvoor zelf de gegevens aan en hoeft daarvoor dus geen erkende adviseur in te schakelen.

BLOK NIET ZEKER

Mei jl. gaf minister Blok (VVD) in een overleg met de Tweede Kamer aan dat hij zelf niet geheel zeker was of die miserie wel zal slagen. Hij zegde toe zijn uiterste best te zullen doen om bij Eurocommissaris Oettinger begrip te krijgen. De vraag is hoe deze zal aankijken tegen de interpretatie van een cruciaal onderdeel (artikel 17) in de Europese richtlijn, waarin staat dat de huiseigenaar de metingen voor het energielabel moet laten verrichten door een daartoe opgeleide en erkende energieadviseur.

Maar ook als de Europese Commissie het voorstel accepteert, is het geen oplossing waar consumenten en makelaars gelukkig mee moeten zijn, meent Rogier Spoel, manager Beleid & Communicatie bij VBO Makelaar. “Het tweesporenbeleid maakt het proces juist ingewikkelder voor de consument. De eigenaar moet nu zelf allerlei gegevens en opnames gaan doen.” Ook is het niet duidelijk waarop de stelling is gebaseerd dat het energielabel in het nieuwe voorstel slechts enkele tientjes zou kunnen kosten. “Als een makelaar of een andere adviseur controle moet gaan uitvoeren, zijn hier ook kosten aan verbonden. Als men vervolgens géén of een ondeugdelijk label heeft, volgt een boete. Hierdoor kunnen de kosten ver boven dat van een volwaardig label uitstijgen.” Om dit te voorkomen stelt



De berekening is gebaseerd op een gemiddelde woning van dit type en gemiddeld huishouden (met 3 personen), bij een gasprijs van € 0,58 per m³
*) vervanging van een VR combi-ketel door een HR 107-combiketel.

VBO Makelaar voor om de makelaar erbij te betrekken. “Een boetevrije optie zou zijn, om via het Kadaster een vorm van alarmering in te stellen via de makelaar. Na inschrijving in het Kadaster krijgt de verkopende partij bijvoorbeeld nog drie maanden respijt om een energielabel te overhandigen”, aldus Spoel.

INDICATIE PORTUGAL WEL VIA ADVISEUR

In zijn brief aan de Tweede Kamer rept minister Blok over ‘diverse EU-lidstaten’ die ook een indicatief energielabel hebben geïntroduceerd. Hij verwijst daarbij expliciet naar een Portugese website, waar particulieren zich kunnen laten registreren. Maar de indicatie moet in Portugal wel zijn opgesteld door een gediplomeerde adviseur. Anders dan in Nederland zijn verkopers in Portugal al jarenlang verplicht het label te vermelden in woningadvertenties.

Ook valt op dat de notarissen in Frankrijk, Griekenland, Litouwen en Hongarije kennelijk geen problemen hebben met het controleren van energielabels. Wie bij hen een woning zonder energielabel aanbiedt, kan de verkoop wel vergeten. De weerstand bij het notariaat tegen het blokkeren van de verkoop was in Nederland een belangrijk struikelblok. Oud-minister Piet Hein Donner omschreef deze vorm



V.l.n.r.: De heren drs. R.W. Knops en R. Spoel MSc



van sanctioneren als de voor de overheid meest efficiënte en goedkoopste oplossing. In Oostenrijk is de controle in handen van makelaars. Ook deze variant, waar dus ook VBO Makelaar zich sterk voor heeft gemaakt, dreigt het onderspit te delven.

BRUSSELSE BEMOEIENIS

Blok zoekt de verklaring voor de sterke weerstand tegen een ‘zwaar energielabel’ in de afkeer van bureaucratie, maar wijt het ook aan het gebrekkig inzicht dat huiseigenaren zouden hebben in hun eigen energierekening. In januari vroeg Blok zich in een notitie af hoe het kan dat het in Zweden wel is gelukt om 90% van alle woningen van een label te voorzien. Nederland blijft nu steken op 30%. Het antwoord op die vraag blijft hij schuldig. Vast staat dat het energielabel een wankel start had waarbij er nog veel verbeterd moest worden aan de meetmethode. Nu dat wel goed in procedures is geregeld, dreigt dit teniet gedaan te worden door een beperkte politieke manoeuvreerruimte om tegenwicht te bieden tegen de brede lobby voor een uitgekleed label en een groeiend wantrouwen tegen nog meer Brusselse bemoeienis. Het energielabel is doel op zich geworden in plaats van een middel tot meer duurzaamheid en lagere woonlasten.

CDA-Kamerlid Raymond Knops gaf voor de vergadering in mei al aan dat zijn fractie om die reden ook het nieuwe voorstel niet zal steunen. “Wij vinden de richtlijn echt veel te ver gaan. Dat is een inmenging in het nationale debat.” Knops onderschrijft wel de conclusie dat het invoeren van een boetesysteem het energielabel ingewikkelder zal maken in plaats van eenvoudiger. Knops: “Ik begrijp de positie van Blok dat hij enerzijds wil tegemoet komen aan de wensen van de Kamer en ook Brussel blij wil maken, maar ik blijf gewoon veel moeite houden met dit voorstel. Brussel, zoek het maar uit. Wij gaan dat gewoon niet doen. Laat zo’n procedure dan maar eens lopen. Ik wil wel eens zien wat er dan gebeurt.” ■

HOE WIL NEDERLAND VOLDOEN AAN DE EUROPESE WETGEVING?

In het oude voorstel is het label gekoppeld aan een energiecertificaat, dat door een erkende energieadviseur is afgegeven. De koper kan in één oogopslag zien in welke klasse (van A tot G) de woning is ingedeeld. Banken kunnen de leencapaciteit baseren op dit label. Er liggen adviezen hoe de woning energiezuiniger kan worden gemaakt. De controle ligt bij de notaris. Als er geen energielabel is, zou de notaris de transactie moeten blokkeren.

Het nieuwe voorstel gaat uit van een label, waarvoor de verkoper zelf via Internet de gegevens moet invullen. De controle is in handen van deskundigen die steekproefsgewijs op afstand controleren op afwijkingen. Consumenten die geen energielabel hebben, kunnen worden bestraft met een boete. Zij kunnen op eigen initiatief nog steeds een deskundige inschakelen voor het berekenen van de werkelijke energiezuinigheid. Deze informatie kan bij de verkoop een rol spelen, maar leidt niet tot een andere indeling in energieklasse omdat deze blijft gekoppeld aan het indicatieve label.

Tekst: Robert van Til
Beeld: Milieu Centraal,
CDA en VBO Makelaar

HOGE KWALITEIT PRODUCTEN TEGEN MESSCHERPE PRIJZEN!

V-borden

- ✓ V-borden dikte **4 mm** kanaalplaat (horizontale kanalen)
- ✓ Dubbelzijdige **TAPE** die **GEEN lijmresten** achterlaat
- ✓ **Snelle levering** (24 uren levering mogelijk)

Full Colour	v.a. € 6,30
Zeefdruk	v.a. € 2,97
Stormzuignappen	€ 1,95
Zuignappen (Ø 50 mm)	€ 0,45
Stickers (o.a. VERKOCHT/VERHUURD)	v.a. € 0,60

Makelaarspalen compleet inclusief bord

*Steel Budget	€ 69,-
*Basic Aluminium	€ 79,-

* Kijk voor de voorwaarden op onze site.

✉ info@makelaarsartikelen.nl

☎ 0314 - 82 00 82

ERVAAR
ONZE
KWALITEIT!

TWEETS OVER DE MARKT



@PaulusJansenSP: stelt schriftelijke vragen aan min BZK en VJ over particuliere #erfpacht nav artikel #VBOmakelaar en toezegging #Donner dd11dec2011

@VBODirectie RT @rtlznieuws: Vastgoedsector bereid tot meer transparantie: Vertegenwoordigers van de Nederlandse vastgoedsector zijn bereid... <http://t.co/5bVDs5FqsG>

@JacquesMonasch: RT @rogierspoel: #VBO Makelaar helemaal eens met #PvdA @albvi #energielabel: cobouw.nl/nieuws/algemeen... #Blok label misleidend, hindert bespar...

@RogierSpoel: Banken worden gedwongen meer inspanning te verlenen bij betalingsachterstanden hypotheek @nunl #VBO nu.nl/geldzaken/3484...

@Vastgoedactueel: [blog] '10 triggers waarom de huizenmarkt aan gaat trekken' fd.nl/beurs/columns/...
@StatistiekCBS: #Bouwkosten #woningen in Nederland minder hard gestegen dan gemiddeld in de EU. ow.ly/1lQbA

@VEH_Woningmarkt: Consumentenvertrouwen toegenomen en #banken moeten kredietverlening versoepelen. Bekijk hét kwartaalbericht van #VEH <http://ow.ly/15Es8>

@MaartenMakelaardij: Morgen interview Vastgoed Magazine. Dankzij VBO Makelaar, MM aangedragen als makelaardij v.v. onderscheidend vermogen. Compliment.

@PatriciaDieben: #VBO Makelaar sluit zich aan bij TEGoVA Belang internationale taxatiestandaard wordt steeds groter ow.ly/1h2U4

@VBODirectie: Helft van #woz bezwaren gehonoreerd! Tijd voor een alternatief! vastgoedgetaljurofoon.nl/nieuws/weblog...



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

MAKELAARS POLL

Reguleer de huurmarkt

Reguleer de huurmarkt door een aparte huursectie op te richten die makelaars én bemiddelaars van de nodige kennis en tools voorziet om misverstanden in huurmarkt terug te dringen.

Eens **72,73 %**

Oneens **27,27 %**

Bron: Ledennet VBO Makelaar

SURFEN OP HET NET



Next Generation App

Het Amsterdamse 3D-bedrijf CrozzRoads brengt de Next Generation App op de markt. Het is een tool, die met behulp van interactieve animatie, fotografie, film en Augmented Reality bouw- en vastgoedprojecten presenteert.



Realistische weergave

De Next Generation App zou verkoop vanaf tekening overbodig maken. De app biedt de mogelijkheid om in en rondom het (nog te bouwen) project te bewegen, maar ook om vanaf de iPad de binnenhuisarchitectuur te manipuleren. Dit maakt de tool geschikt voor projectontwikkelaars, architecten, gebouwbeheerders en vastgoedspecialisten. Met de toepassing van Augmented Reality, wordt het project driedimensionaal in het gezichtsveld van de gebruiker geprojecteerd. Hierdoor wordt de afstand tussen de werkelijkheid en virtuele wereld verkleind.

CONSUMENTEN POLL

Koop of huur

Ik ben starter en op zoek naar een woning. Ik verkies op dit moment huur boven koop omdat er nog te veel onduidelijkheid is op de koopmarkt.

Eens **25 %**

Oneens **75 %**

Bron: www.VBOMakelaar.nl

WIE BETAALT DE MAKELAAR?

De Monnik, een goede kennis van Viseur, vroeg aan Viseur of hij zijn woningbestand zou willen beheren. Het ging dan om het selecteren van huurders, het afsluiten van huurcontracten, het overhandigen van de sleutels enzovoorts. Het was een hoop werk en het mocht natuurlijk niets kosten. Viseur moest zijn honorarium maar halen bij de huurders. Dat leek Viseur geen probleem. Was het inderdaad geen probleem? Of liep deze actie uit op een commerciële ramp?

DE GEBRUIKER BETAALT

Viseur was het helemaal met de vastgoedmagnaat eens dat de huurders de contractkosten zouden moeten betalen. De Monnik bood zijn huizen aan en dat was al heel wat. Viseur plaatste de te huur aangeboden woningen op zijn website. Het betrof 12 huurhuizen. Het moet gezegd worden: binnen vier weken had Viseur voor alle woningen een huurder gevonden. Viseur maakte de huurcontracten op en hij liet de huurders een commissie betalen ter grootte van de maandhuur. Alle huurders betaalden zonder morren. Viseur had echter de pech dat enkele weken daarna in de plaatselijke krant een juridisch artikel verscheen. Daarin

werd gezegd dat het niet toegestaan was voor een verhuurder of diens makelaar om aan een huurder kosten in rekening te brengen. Er was immers geen opdracht tot bemiddeling verstrekt door de huurders. De krant werd kennelijk goed gelezen. Binnen de kortste keren ontving Viseur van alle 12 huurders een sommatie waarbij de betaalde commissie werd teruggevorderd. Het was onverschuldigd betaald. Viseur besloot de brieven naast zich neer te leggen. De huurders legden echter helaas de claim niet naast zich neer. Het twaalfstal had elkaar kennelijk gevonden. De huurders vonden een advocaat die Viseur dagvaardde. Viseur verloor de procedure. De rechter oordeelde dat er geen opdracht tot bemiddeling was verstrekt door de huurders aan Viseur. Er was voor de makelaar geen rechtsgrond om courtage te verlangen. De wet bepaalde bovendien dat een beding, waarbij de verhuurder een voordeel in het huurcontract opnam ten behoeve van een derde, zoals de verhuurmakelaar, nietig is. Viseur kon zijn zuurverdiende geld terugbetalen, vermeerderd met rente en proceskosten. Dat deed natuurlijk pijn!

NIEUWE AANPAK

Viseur besloot het over een andere boeg te gooien. Hij verzond een lijst. Op de website meldde Viseur dat hij ten behoeve van huurders woningen zou zoeken. Indien een huurder zich meldde bij Viseur dan verklaarde deze huurder automatisch dat hij opdracht had verstrekt aan Viseur om een passende huurwoning te zoeken. Deed Viseur dat ook? Nou, niet echt. 'Toevallig' kwamen alle huurders terecht bij de woningen die Viseur op zijn website had staan en afkomstig waren van zijn eigen relatie. In de Algemene Voorwaarden van Viseur, die zijn huurders moesten ondertekenen, stond echter dat de huurders gebruik hadden ge-





maakt van de diensten van Viseur als aanhuurmakelaar. In het huurcontract werd daarnaast de bepaling opgenomen dat het beheer van de gehuurde panden door de verhuurder was toevertrouwd aan Viseur. Jaja, Viseur is best wel slim. Vond Viseur zelf.

SNEL VERDIEND

De zaken gingen weer goed. Al met al had Viseur in een jaar tijd 30 woningen verhuurd. Dat leverde Viseur 30 maal een maandhuur op. Dat was dus kassa. Helaas voor Viseur was er een televisieprogramma dat zich eveneens 'Kassa' noemde. In dat programma werden de 'schandalige praktijken' van verhuurmakelaars aan de kaak gesteld waarbij ten onrechte 'veel' geld uit de zakken van de huurders werd geklopt. Viseur had het programma zelf niet gezien. Hij werd er op geattendeerd door één van de huurders die middels een e-mailbericht terugbetaling vorderde van de aan Viseur betaalde aanhuurcourtage. Deze verwees naar het televisieprogramma. Viseur was vanzelfsprekend nieuwsgierig en bekeek het programma. Viseur vond het in één woord een ergerlijk en wel heel erg foute aflevering. Viseur vond de door de programmamakers geschetste 'praktijken' niet schandelijk; neen, hij vond de tv-uitzending schandelijk.

SNEL VERLOREN

De huurders van Viseur dachten daar anders over. Opnieuw ontving Viseur van vrijwel alle huurders het bericht dat hij het zuurverdiende geld moest terugbetalen. De huurders beweerden dat zij onverschuldigd hadden betaald. Viseur vond dat allemaal complete onzin. Hij had bovendien zijn zaakjes goed voorbereid. Hadden de huurders niet getekend voor de Algemene Voorwaarden? En hadden

de huurders niet aan Viseur een zoekopdracht verstrekt? En had hij die huurders niet uitstekend geholpen aan een alleraardigst huisje? En zouden die huurders niet zo onzinnig moeten klagen, maar Viseur eerder bedanken voor zijn goede diensten? Kortom: Viseur stond in zijn volste recht, dacht hij.

Ook deze huurders vonden gemakkelijk de weg naar de kantonrechter, mede dankzij de gratis rechtsbijstand die zij genoten. Viseur liet het gelaten over zich heenkomen. Hij meende dat hij eenvoudigweg niet kón verliezen.

Daar dacht de rechter echter anders over. De rechter oordeelde dat het in de wet verboden is om courtage te verlangen van zowel de verhuurder als de huurder bij de bemiddeling van huur van zelfstandige woningen waarbij de huurder een particulier is. Het betoog van Viseur dat de verhuurder hem geen courtage had betaald, wees de rechter van de hand. Het was niet strikt noodzakelijk dat de verhuurder de makelaar courtage betaalde. Het ging er om dat de makelaar de belangen van de verhuurder bij de totstandkoming van een huurovereenkomst behartigde.

De rechter vond bovendien dat er niet daadwerkelijk sprake was van een opdracht van een consument aan Viseur als aanhuurmakelaar. De diensten van Viseur waren de huurder opgedrongen. Ook nu weer moest Viseur zijn zuurverdiende geld inleveren. En Viseur? Die vond dat allemaal de schuld van 'die D66-rechter' die toevallig wel van de belastingcenten van Viseur (te) rijkelijk werd betaald.

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

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

Miljoenenschade door woonfraude

VBO MAKELAAR LEGT VINGER OP GEBREKKIG FUNCTIONEREN HUURMARKT

De huurmarkt is weinig transparant. Het wemelt van de bureaus en bureautjes die het niet zo nauw nemen met de regels. Huisjesmelkerij, hennepplantages en andere vormen van woonfraude lijken onuitroeibaar. Toch zal er iets moeten gebeuren. Meer dan nu. En ook anders dan nu. Werk aan de winkel, vindt onderzoeker Peter Risseeuw.

Woonfraude kent vele vormen en gedaanten. Vooral de grote steden hebben moeite met het indammen van het groeiende leger van fraudeurs. Huisjesmelkers en exploitanten van illegale pensions doen nog steeds goede zaken. Zij trekken zich niets aan van welke regel dan ook. Solide beleggers en huiseigenaren krijgen daarentegen steeds meer te maken met

illegale onderverhuur, 'huurshopping' en andere vormen van fraude. De schade wordt nog groter, als de zo keurig sprekende en goed geklede huurder een stroman blijkt te zijn voor een netwerk van hennep telers.

Dat de keuze bij deze laatste groep vooral valt op huurwoningen, is niet toevallig. Huurders die in het nauw





V.l.n.r.: De heren drs. B.H.M. Bos, drs. P.A. Risseeuw en drs. R. Paping

worden gedreven, kunnen snel en ongemerkt van het toneel verdwijnen. Ze laten zich eenvoudig uitschrijven uit de gemeentelijke basisadministratie (GBA). Probeer hem dan maar eens te vinden. De schade – van bij elkaar meer dan 100 miljoen euro – komt veelal op het bordje van de verhuurder.

Directeur Hein Bos van de vereniging van particuliere beleggers Vastgoed Belang kan zich daar mateloos aan ergeren. “De enige hoop is dan dat ze ooit weer ergens opduiken en je een deurwaarder op hen kan afsturen.” Volgens hem is het bestrijden van de hennepsteelt voor huiseigenaren en beleggers bijna onbegonnen werk. Ook als wel bekend is wie de schade heeft aangericht, is het voor een huiseigenaar vaak ondoenlijk om de schade verhoogd te krijgen.

“Particuliere beleggers hebben geen toegang tot het GBA. Ze komen dus nooit te weten, welke personen er op hun adressen staan ingeschreven. Vroeger konden ze het aantal inschrijvingen per adres aan een maximum binden. Ook dat is afgeschaft. Corporaties hebben wel inzage. Om onrechtmatige bewoning te bestrijden, zou die privacydrempel dus op de een of andere manier moeten worden geslecht.”

Jeroen Groenewoud, advocaat bij het Amsterdamse kantoor Unger Hielkema advocaten en als docent onder meer betrokken bij cursussen die Vastgoed Belang organiseert, begeleidde een aantal spraakmakende zaken. Zo ontdekten een broer en zus uit Brabant dat het door hen geërfde en verhuurde huis – mede als gevolg van een gebrekkige screening door de makelaar – was verbouwd tot hennepplantage met 900 planten. Tot overmaat van ramp vergat het door de politie ingeschakelde bedrijf bij de ontmanteling

van de kwekerij de hoofdwaterkraan dicht te draaien. Het resultaat: 85.000 euro schade.

“De opstalverzekeraar hield het heel kort: het pand is in gebruik geweest als wietplantage, dus het is een bedrijf, dus niet verzekerd conform de polis, die bepaalde dat het pand was verzekerd als woonhuis. Bij mij kwam de stoom uit mijn oren, net als overigens bij de kantonrechter aan wie ik het briefje liet zien. We kregen geen geld, wel uiteindelijk na een procedure een veroordelend vonnis tegen de huurder. De huurder, thans zonder woon- of verblijfplaats, zou 85.000 euro moet betalen. Hij bood een betalingsregeling

Bos: “Ik hoop dat er toch werk wordt gemaakt van de certificering van verhuurmakelaars”

aan van 50 euro in de maand. Niet echt een serieus voorstel. De politie gaf opdracht tot de ontruiming, maar wijst naar het ontruimingsbedrijf voor de aansprakelijkheid voor de (water)schade. Dat bedrijf zegt: wij doen altijd de kraan dicht, dus toen ook. Nadat het programma Zembla er aandacht aan besteedde, draaide de verzekeraar ietsje bij. Dus wie weet.”

Bos hoopt dat er – ondanks de moeizaam verlopende voorbereidingen – toch werk wordt gemaakt van de certificering van verhuurmakelaars.

“Achter de certificering zit een gedragscode met procesvereisten, zodat de verhuurder zorgvuldig wordt ingelicht. Als dat goed gebeurt en de makelaar conform het certificaat handelt, kun je ook voorkomen dat verzekeraars niet uitbetalen. Dat betekent een extra waarborg voor mensen die gebruik maken van een gecertificeerde verhuurmakelaar.”

Paping: "Ik acht het niet in het belang van verhuurders en makelaars dat sommigen van hen zich niet aan de spelregels houden"

ADEQUAAT CONTROLEREN

Peter Risseeuw, onderzoeker bij het bureau Periscoop, onderzocht in opdracht van VBO Makelaar hoe de markt voor verhuurbemiddeling in elkaar steekt. Zijn conclusies bevestigen dat er veel mis is in de huurmarkt, niet alleen door de hennepeteelt, maar ook door andere vormen van misbruik en fraude.

Een lichtpunt is de constatering dat er geen aanwijzingen zijn dat reguliere makelaars, die lid zijn van een brancheor-

ganisatie, deel uitmaken van de criminele netwerken die gericht zijn op het gebruiken van huurwoningen voor de hennepeteelt, of oplichting door huurshoppers.

"Maar als schakel in het verhuurproces zijn makelaars en bemiddelaars toch vaak medeverantwoordelijk als het misgaat", meent Risseeuw. "Hun zwakke plek zit in het niet adequaat controleren van de identiteit en de solventie van (potentiële) huurders. Hierdoor kunnen huurders met kwade intenties te gemakkelijk door de screening komen." Maar ook als een deel van de makelaars hun screening op orde hebben, blijft de sector last houden van een aantal bemiddelingsbureaus, die zich niets aantrekken van welke regeling dan ook. Zij – en in hun kielzog ook sommige reguliere makelaars – sturen volgens Risseeuw bewust aan op zo hoog mogelijke huren, ook als die boven het wettelijk maximum uitstijgen.

En 'omdat makelaars en bemiddelaars op grond van hun beloningsmodel baat hebben bij hogere huren, oefenen ze (-) een accelererende werking uit op de opwaartse prijsdruk. Praktijkdeskundigen geven aan dat de creativiteit van deze bemiddelaars een sturende factor is bij pogingen om de Huurwet te omzeilen'.

DUBBELE COURTAGÉ

Amsterdam gooide in 2011 het roer om, toen het moest vaststellen dat het niet lukte om het vergunningstelsel – het enige in Nederland – te handhaven. Op 3 april zette de gemeenteraad de vergunning om in een algemene regeling, met als doel om 'zich te concentreren op bureaus die over de schreef gaan, en daar stevig tegen op te treden'.

Daarmee wil de gemeente woningzoekenden en huiseigenaren 'beschermen tegen bureaus die misbruik maken van de schaarste op de woningmarkt'.

Tot dat misbruik wordt ook de gewoonte gerekend om zowel bij de verhuurder als de huurder courtage in rekening te brengen. Volgens Risseeuw is de niet toegestane tweezijdige beloning 'schering en inslag op de huurmarkt'. Volgens hem wordt ongeveer 63 miljoen euro per jaar ten onrechte aan huurders in rekening gebracht, dit bovenop de reguliere omzet van 75 miljoen euro.

Directeur Ronald Paping van de Woonbond vindt dat onaanvaardbaar. Hij acht het "niet in het belang van verhuurders en makelaars dat sommigen van hen zich niet aan de spelregels houden. De belangen van huurders en makelaars lopen parallel. De afspraak is dat bemiddelingskosten ofwel bij de huurder of bij de verhuurder worden geïnd, dan zou het ook zo moeten zijn dat het staande praktijk is, en niet andersom. Onze taak is het daarop te letten en aan de kaak te stellen. De rol van VBO Makelaar en andere brancheorganisaties is te roepen: 'zo hoort het niet'."

De gemeente Amsterdam heeft het verbod op dubbele courtage opnieuw in haar verordening opgenomen, maar houdt nog wel de weg vrij voor kantoren, die de courtage alleen in rekening brengen bij de huurder.





SCREENING MOET BETER

Makelaars en bemiddelaars schieten in de regel tekort in de screening van kandidaat-huurders. Dit onderdeel van de dienstverlening moet dus beter. Dit is één van de conclusies uit het onderzoeksrapport 'Te huur: ruimte voor verbetering' van het bureau Periscoop in opdracht van VBO Makelaar. Volgens het bureau hebben corporaties hun zaakjes beter op orde dan makelaars en bemiddelaars. Bij 1 op de 10 huurders gaat in hun systeem een belletje rinkelen. Bemiddelaars kunnen aansprakelijk worden gesteld wegens het niet nakomen van de zorgplicht. In Rotterdam is voor dit feit reeds een makelaar door de gemeente beboet met 48.000 euro.

Een aantal tips:

- Accepteer alleen huurders met een bankrekening;
- Eis inzage in de originele identiteitspapieren van alle gezinsleden en kopieer deze zelf. Idem dito voor inkomensverklaringen, loonstroken, bankafschriften, belastingaangiften en uittreksels van het GBA;
- Vraag ook foto's met een voldoende hoge resolutie;
- Controleer of de huurder zelf een koopwoning bezit. Belastingaangiften geven daar inzicht in. Waarom zou hij dan willen huren?
- Vraag niet één, maar drie of vijf loonstroken en een jaaroverzicht. Dat bemoeilijkt de fabricage van vervalsingen;
- Zoek zelf de telefoonnummers op van opgegeven werkgevers in openbare bronnen. Er wordt regelmatig verwezen naar fake-werkgevers, die in het complot zitten;
- Overhandig pas sleutels, als aan alle verplichtingen is voldaan, waaronder het voldoen van de eerste maand huur en de borgsom;
- Vragen staat vrij. Bel de werkgever. Vraag dus ook naar de genoten opleiding, schulden, vorige werkgevers, openstaande boetes, toekomstperspectief, enz..

De Hoge Raad bracht daar vorig jaar een nuancering op aan in een zaak tegen een corporatie die nieuwe huurders hoge 'administratiekosten' liet betalen. Volgens die uitspraak moet de huurder worden beschermd als deze 'ten opzichte van de andere partij niet in een voldoende gelijkwaardige positie verkeert om te voorkomen dat een dergelijk door de wederpartij voorgesteld beding in de huurovereenkomst wordt opgenomen'.

KANTONRECHTER ACHTER HUURDER

Begin dit jaar werd een verhuurmakelaar veroordeeld tot terugbetaling van de bedoelde courtage van 1666 euro plus kosten. De betreffende huurder had gereageerd op een advertentie op Pararius.nl. In de visie van de rechtbank is die handeling niet hetzelfde als het verlenen van een zoekopdracht. Het was de verhuurder die opdracht gaf om de advertentie te plaatsen en daarbij een passende huurder te zoeken. Daarmee trad hij op als feitelijke opdrachtgever/lastgever. 'Voor de totstandkoming van een dergelijke overeenkomst is niet vereist dat deze schriftelijk wordt vastgelegd, noch dat partijen een vergoeding hebben afgesproken', aldus het vonnis. Nog steeds zijn er echter makelaars en bemiddelaars die deze voorwaarden in hun huurcontracten hanteren. Als de courtage verplicht bij de verhuurder ligt, dan zullen zij toch echt hun verdienmodel moeten veranderen.

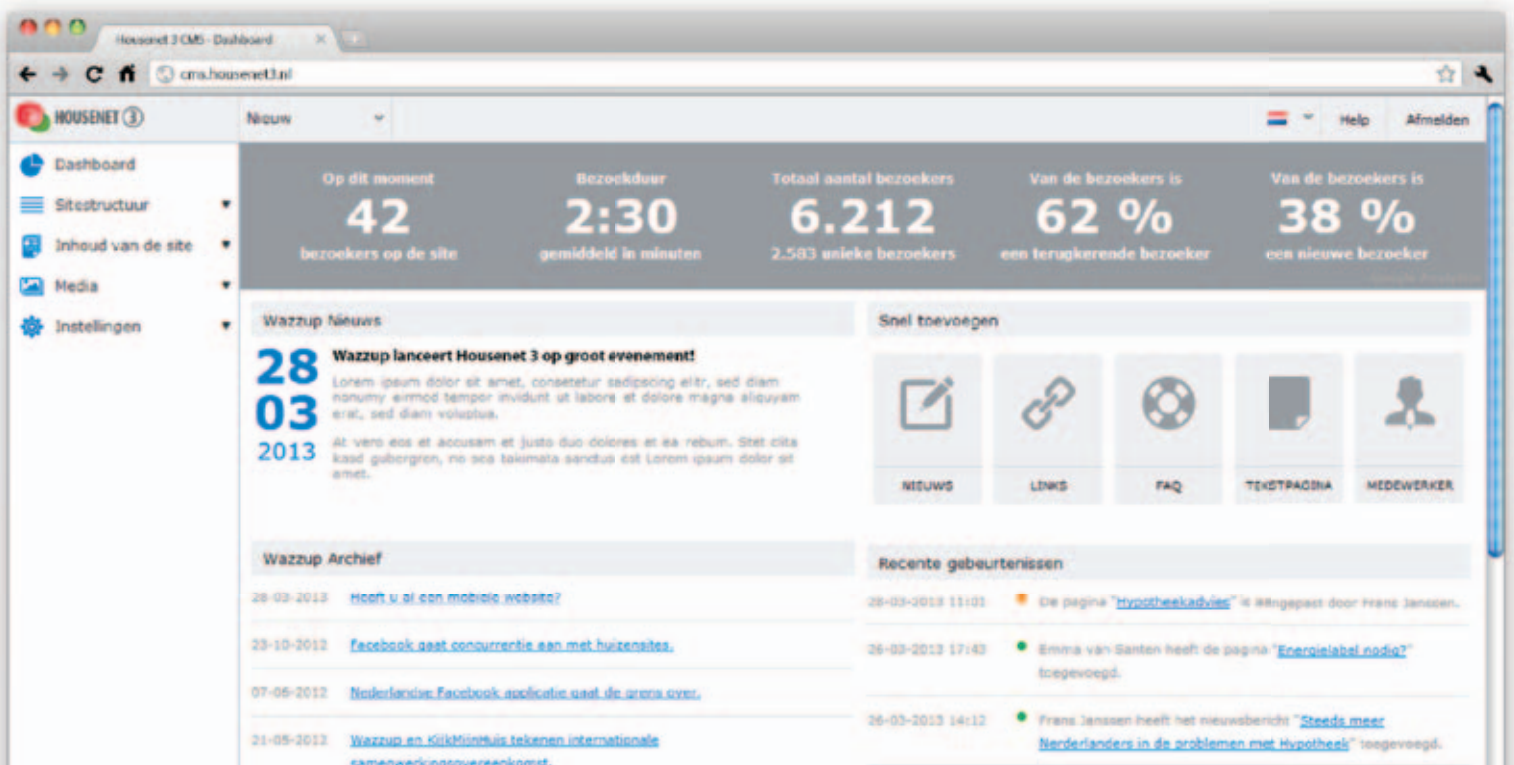
VBO Makelaar heeft een initiatief voor de huurmarkt ontwikkeld dat in juni op de Algemene Ledenvergadering in stemming wordt gebracht. Een onderdeel is al duidelijk:

de huurmarkt moet worden gereguleerd. Makelaars én bemiddelaars moeten over de benodigde kennis en tools beschikken om misverstanden in de huurmarkt terug te dringen. ■

Tekst: Robert van Til
Beeld: Woonbond, Periscoop,
Vastgoed Belang

Housenet 3

Oogstrelende websites met de mogelijkheden van Funda.



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 versted 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



HET TEGoVA-LIDMAATSCHAP STAAT VOOR KWALITEIT!

Je komt nog eens ergens als voorzitter van de sectie Bedrijfsmatig Vastgoed. Op 18 mei verbleef ik in het schilderachtige Brugge met zijn vele historische panden. Die zijn het aansprekende bewijs van de stelling dat kwalitatief goede panden (de 'solids' van de Middeleeuwen) altijd voorwerp van herbestemming kunnen zijn; vaak met een bijzonder fraai resultaat. Voorwaar een actueel thema! Het doel van mijn bezoek was al even actueel: op die gedenkwaardige zaterdag presenteerde ik onze organisatie bij The European Group of Valuer Associations (TEGoVA).

De TEGoVA ontwikkelt en beheert de European Valuation Standards (EVS), die aansluiten bij de Europese wet- en regelgeving. Deze gerenommeerde internationale vereniging van taxateurs stelt – vanzelfsprekend – de nodige eisen aan brancheorganisaties die het lidmaatschap willen verwerven. Het resultaat van de presentatie die ik namens VBO Makelaar heb gehouden, is u inmiddels bekend: onze organisatie werd 'full member' van de TEGoVA.

Dat lidmaatschap is voorbehouden aan makelaars/ taxateurs Bedrijfsmatig Vastgoed die werken volgens de EVS. Zij hebben anno 2013 zo'n 70.000 collega's in 30 landen. De individuele makelaars en taxateurs kunnen vervolgens in aanmerking komen voor de titel Registered European Valuer (REV).

Met het lidmaatschap van deze internationale organisatie kunnen wij laten zien dat onze taxaties van hoge kwaliteit zijn. Daar vraagt de financiële wereld ook om. De laatste jaren verkeert die in grote verwarring, waardoor de roep om adequate richtlijnen, transparantie en gestandaardiseerde taxaties steeds groter werd. Kwaliteit en integriteit; daar gaat het om in de taxatiewereld.

Internationale kwaliteit

Al veel te lang wordt die gedomineerd door RICS-taxateurs. Dat er ook andere, gecertificeerde taxateurs zijn die een hoge kwaliteit leveren, is voor veel banken absoluut niet interessant. Geen RICS-lid? Geen taxatie of advies!

Dat betekent dat een grote groep taxateurs (die veel tijd en energie heeft gestoken in het versterken van de professionaliteit) buitenspel dreigde te worden gezet door banken, de overheid en instanties als de AFM. Zij kiezen al snel voor een RICS-adviseur. Maar de gemakkelijke weg hoeft niet altijd de juiste weg te zijn. Diversiteit in de markt houdt iedereen scherp en stuwt de markt naar grotere hoogte.

Uitdaging

TEGoVA gaat de uitdaging met RICS aan. Het is een goede zaak dat zowel de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants als de Autoriteit Financiële Markten zich achter de uitgangspunten van de TEGoVA hebben geschaard. Aan ons nu de schone taak om bij de financiële instanties aan te tonen dat VBO Makelaar lid is van een gerespecteerde internationale organisatie, die hoge kwaliteitsstandaarden hanteert. En die niet gestoeld is op de Engelse optiek! Het tuchtrecht is op deze manier ook gewaarborgd. Bovendien laten we zien dat we anticiperen op vragen van accountants over de gedragscode. Want het staat vast dat die vragen zullen worden gesteld bij de eindejaarscontroles.

Onze leden kunnen nu gaan werken aan de kwalificatie Registered European Valuer. Dat moet voor onze goed opgeleide en zeer ervaren taxateurs geen probleem vormen. Ik ben benieuwd wanneer we het glas kunnen heffen op het eerste VBO-lid dat het REV-certificaat in ontvangst kan nemen!



Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie
Bedrijfsmatig Vastgoed

DRENTHE SCHUDT STARTERS MASSAAL WAKKER

In één machtige beweging de starters in Drenthe mobiliseren en zo de hele regionale huizenmarkt aanslingeren.

Dat is de gedachte achter het Drents Woningmarktoffensief. Drie weken lang 'shock and awe'.

Iedereen kan nog wel enige tijd naar elkaar gaan zitten staren, om te zien of de woningmarkt weer op gang komt. Beter is het als iedereen gezamenlijk optrekt om starters uit hun stoel te krijgen. Met die instelling kwamen de meest uiteenlopende partijen bij elkaar, tijdens de aftrap voor het Drents Woningmarktoffensief op 24 april, in het Provinciehuis in Assen. Bij die bijeenkomst schoven makelaars van VBO Makelaar, NVM en VastgoedPRO aan tafel met vertegenwoordigers van provincie en gemeenten, financiële instellingen, woningcorporaties en niet in het minst mensen uit de bouw- en duurzaamheidssector.

Namens VBO Makelaar waren makelaars Sylvia Zorge en Ruud Pat de boegbeelden bij dit gezamenlijke initiatief. Zij denken dat dit ongekend brede appèl aan de starters in Drenthe het begin van iets moois kan betekenen. Sylvia Zorge: "De provincie Drenthe was de grote aanjager hierachter en dat hebben we met z'n allen opgepikt. En met enthousiasme. Want je kunt wel bij de pakken neer gaan zitten, je kunt ook nieuwe wegen bewandelen en

zo een omslagpunt bewerkstelligen. En dat dan niet met een ongefundeerde *feel good show*. Daar prikken mensen doorheen. Je moet met echte argumenten komen. En die zijn er, in veelheid. Juist nu en zeker hier in Drenthe is het enorm interessant om een woning te kopen." Ruud Pat valt zijn VBO-collega bij: "Het is tijd voor een positief geluid, gestoeld op even nuchter nadenken. Het is toch absurd dat Nederland na Griekenland het Europese land is met het laagste consumentenvertrouwen. Het is voor een groot deel een gevoelskwesitie. Dat kun je doorbreken met aantoonbaar harde voordelen. Dat hebben we gedaan, in gezamenlijkheid. Tijdens een drie weken durende Starters-manifestatie, van 25 mei tot 15 juni, hebben we alle Drentse koopwoningen tot 200.000 euro op een ongekend brede manier in de schijnwerpers gezet. We hebben starters een uniek pakket geboden en ook huizenbezitters aangezet tot het verbeteren van hun woning, om daar echte waarde aan toe te voegen. 25 Mei hebben ruim 4.000 woningeigenaren hun woning tot 200.000 euro opengesteld."

MOMENTUM CREËREN

Sylvia Zorge, die tevens VBO-bestuurslid is, schetst waarom juist nú het vliegwiel van starters op de woningmarkt kan gaan draaien. "In Drenthe zijn de huizenprijzen relatief laag, voor 200.000 euro of minder kun je hier een prima woning kopen. De huren stijgen, de rente is laag, dat legt een goede bodem. Dit is echt een heel gunstig moment om te bewegen, is mijn overtuiging." Ook Ruud Pat is hoopvol. "Inderdaad, mensen zien dat huren duur wordt en daarmee komt kopen weer in beeld. Vanwege die behoefte aan vertrouwen is het dan belangrijk dat je ook in de sfeer van de financiering iets kunt betekenen. Dat is hier gebeurd. Een aantal Drentse gemeenten heeft speciaal voor dit offensief een starterslening in het leven geroepen." Sylvia





V.l.n.r.: Jan Weide (NVM), Ruud Pat (VBO Makelaar), Sylvia Zorge (VBO Makelaar), Sarina Petri (VastgoedPRO) en Jan Willem Oosting (NVM)

Zorge: “Vroeger kenden we in Nederland de koopsubsidie van het Rijk, die wordt hiermee als het ware nieuw leven ingeblazen. Dat is een niet te onderschatten signaal voor kopers: dat een gemeente kennelijk zoveel vertrouwen heeft dat ze je willen helpen bij je financiering. Daar hangt het nu toch vaak op. Zo’n stabiele partij helpt dan enorm. Veel gemeenten hebben ook ingezet op duurzaamheid, met speciale subsidieregelingen. Daarmee kunnen mensen duizenden euro’s voordeel krijgen op een verbouwing die de woning energiezuiniger maakt. Dan praat je soms toch over een pakket ter waarde van zes- tot achtduizend euro.”

Ook de provincie Drenthe deed nadrukkelijk een duit in het zakje. De provincie Drenthe heeft iedereen die tijdens de actieperiode van de Startersmanifestatie een bestaande woning tot 200.000 euro koopt, een Energiepakket aangeboden, dat bestaat uit een Energiebesparingsadvies op maat en drie zonnepanelen (of een gelijkwaardig energiebesparend product ter waarde van 1.500 euro). Het aanbod van de provincie vertegenwoordigt in totaal een waarde van 1.850 euro, inclusief de kosten voor het Energiebesparingsadvies. Het is wel zaak de uitvoering in 2013 te regelen en te laten plaatsvinden.

DUURZAAM HERSTEL

Het woord ‘duurzaam’ viel al en dat element speelde in de gezamenlijke aanpak een belangrijke rol, zeggen de makelaars. Provincie en gemeenten hebben vooral ook die kaart gespeeld. Zij zien dat een betere huizenmarkt – en ook een kwalitatievere woningvoorraad – de motor is voor de regionale economie. Het zet aannemers en vakmensen aan het werk. Bij koop en verkoop kunnen deze mensen aan de bak. Maar ook als iemand z’n huis duurzamer wil maken, levert

dat werk op èn uiteraard voordeel op langere termijn. Je hebt lagere woonlasten en het maakt je huis aantrekkelijker. Die invalshoek verklaart waarom ook de Drentse bouwsector van harte aanschoof bij het Woningmarktoffensief. Zorge: “Door de inbreng van gemeenten, provincie en de bouwsector hebben we een veel completer aanbod kunnen neerzetten. Alle acties en argumenten grepen mooi in elkaar. Het is maar net waar een potentiële koper gevoelig voor is. Hoe meer signalen je dan gezamenlijk afgeeft, hoe groter de kans dat het slaagt.”

Sylvia Zorge: “Je kunt wel bij de pakken neer gaan zitten, je kunt ook nieuwe wegen bewandelen en zo een omslagpunt bewerkstelligen”

MEDIADRUK

Tijdens het Woningmarktoffensief worden onorthodoxe middelen ingezet om het grote publiek te bereiken. Sylvia Zorge: “Bij de start ervan op zaterdag 25 mei waren alle 200 makelaarskantoren in Drenthe open, een unicum. In alle 12 Drentse gemeenten konden mensen naar minibeurzen komen. Daar vonden ze onder één dak alle informatie over vergunningen, (ver)bouwkosten, hypotheekvormen, leningen, koopaktes. Maar ook informatie over beschikbare kavels en duurzaamheid was beschikbaar. En ze konden meteen de juiste mensen spreken. Elke gemeente gaf op haar eigen manier invulling aan de Startersmanifestatie. 25 mei hebben we een gemiddelde van twee kijkers per woning gehad. En inmiddels zijn er al meer dan 10 woningen verkocht. Zo hebben we samen een mooie aftrap gegeven. En wat belangrijk is, we hopen dat we iedereen een beetje wakker hebben geschud.” ■

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: Provincie Drenthe



www.tcmnl.nl



Tuchtcollege
Makelaardij Nederland

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



SCHAARSTE IN OVERVLOED?

De titel van ons seminar 'Schaarste in overvloed' heeft de tongen en de toetsenborden flink in beweging gebracht. Logisch, want de presentatie van Pierre Berntsen, directeur agrarische zaken van de ABN AMRO Bank, was in meerdere opzichten verhelderend, maar ook hier en daar controversieel.

Tijdens het seminar dat op 20 maart jl. ter gelegenheid van onze Algemene Ledenvergadering werd gehouden, stelde Berntsen dat de toekomst van akkerbouwers en van veehouders er rooskleurig uitziet, maar dan moeten ze wel bereid zijn om hun bedrijfsvoering efficiënter vorm te geven.

Immers: de prijzen voor agrarische producten zullen sterk gaan stijgen, maar hetzelfde geldt voor de grondstofprijzen. Naar verwachting zullen die elk jaar met 4% gaan stijgen. De vraag is zó groot dat het niet mogelijk is om voorraden op te bouwen, en geringe voorraden hebben een nerveuze markt tot gevolg, met volatiele prijzen. Economische aspecten zoals exportbeperkingen, speculatie, olieprijsen en economische en politieke onrust versterken dat effect.

Community farming

Verder krijgt de agrarische sector te maken met het nieuwe begrip 'community farming'. Dat betekent dat bij schaalvergroting en bij bedrijfsuitbreiding op een bepaalde locatie, de directe omgeving geïnformeerd moet worden over de plannen van de ondernemer met zijn bedrijf. Dit dient te gebeuren alvorens men de vergunningenscan ingaat. Reden: met name in de intensieve veehouderij (varkens en kippen) accepteert de maatschappij de bedrijfsuitbreidingen niet meer. Er komen – naar de mening van sommige groeperingen – te veel dieren op één locatie. Echter: het dierenwelzijn gaat er dankzij de nieuwste technieken behoorlijk op vooruit. Desondanks ken ik een gemeente waar alles nu op slot zit, door verlaging van de stikstofnorm naar 0,1%. De laatste jaren waren er ongekend veel bezwaren binnengekomen.

Vindingrijke ondernemers

Schaarste zal naar mijn mening niet snel ontstaan, want we hebben te maken met vindingrijke ondernemers. Varkenshouders bijvoorbeeld, betalen nu al hoge grondstofkosten. Dat betekent dat zij (net als alle andere boeren) steeds meer aandacht zullen besteden aan prijsrisicomanagement, bijvoorbeeld door alternatieve grondstoffen in te zetten. Dat maakt de boer flexibel.

Er zijn nog meer mogelijkheden: veehouders kunnen ook samenwerken met akkerbouwers, en ze kunnen er ook voor kiezen om de grondstoffen zelf te gaan verbouwen. Dat alles om minder afhankelijk te zijn van de steeds volatielere markt.

Grondmarktjournaal

Natuurlijk zijn wij blij als het goed gaat met de agrariërs. Dan gaat het immers in de meeste gevallen ook goed met de agrarisch makelaar. Als de markt flink in beweging is, kunnen wij onze rol als adviseur ten volle waarmaken.

Tip voor onze collega's die niet aanwezig konden zijn tijdens de Algemene Ledenvergadering: op 20 maart is ook het eerste grondmarktjournaal gepresenteerd; een journalistiek forum waaraan VBO-makelaars regelmatig kunnen deelnemen. Ook daar kunnen we laten zien welke kennis en kunde we in huis hebben!



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

Optimisten voorspellen in 2014 een stijging van de woningprijzen. Maar hard gaat het niet. Het Woonakkoord dat minister Stef Blok in februari jl. sloot, heeft (nog) niet het gewenste resultaat. Er is meer ruimte voor starters door het extra budget voor de



Prof. dr. Peter Boelhouwer

“De maatregelen die in het Woonakkoord worden voorgesteld, gaan voor de lange termijn niet ver genoeg. De voorstellen van Wonen 4.0, de VROM-Raad en de economencommissie van de SER waren veel ingrijpender. Die gingen ook uit van een ‘eindpunt’, een perspectief waarop we ons konden richten. Dat perspectief mis ik in het Woonakkoord. De verschillen tussen huren en kopen worden groter, en het systeem van de hypotheekrenteaftrek blijft in feite intact.

We moeten constateren dat er andere (politieke en financiële) belangen een rol spelen. Anders zou er al lang anti-cyclisch beleid zijn ontwikkeld. Er moeten nu heel snel prikkels komen om de woningmarkt er weer bovenop te helpen.”

Zijn er ook positieve punten in het beleid?

“Zeker: de uitbreiding van het budget voor Startersleningen, de verlaging van de overdrachtsbelasting en het budget voor duurzaamheid; prima. Maar verder is het een dramatisch akkoord. De Commissie Huizenprijzen verwoordt het juist: vóór de crisis waren alle betrokkenen – politici, banken en toezichthouders – veel te coulant. Met name de aflossingsvrije hypotheek heeft voor veel ellende gezorgd. Maar in economisch zware tijden, moet je de onzekerheid niet verder gaan vergroten. Je moet juist zorgen voor enige verruiming van de kredietmogelijkheden. De angst die er nu onder consumenten heerst, wordt alleen maar versterkt, en dat helpt de economie verder in het slop.

De timing is dus uitermate slecht. Je ziet ook dat rating agency’s aandringen op hervorming van de woningmarkt. Het stabiliteitscomité (waarvan de AFM, de NMA en DNB deel uitmaken) bijt in zijn eigen staart: ze willen risico’s verkleinen, maar ze creëren juist een diepe crisis op de woningmarkt. Daardoor dreigt Nederland zijn mooie Triple-A status te verliezen.”

Dus wat moet Blok doen?

“Hij moet er allereerst voor zorgen dat de financieringsmogelijkheden ruimer worden. Eigenaren moeten voor de financiering bij de bank een lening kunnen krijgen, die vervolgens via NHG kan worden meegefinancierd. Dat kan ook nu al volgens de Gedragscode.

Minister Blok: pak de banken aan. De meesten voldoen al aan de normen van Bazel III. Ze kunnen dus heel goed hypotheekleningen verstrekken, en ook tegen een lagere rente dan nu het geval is. Voor klanten met een goed toekomstperspectief kunnen ze best ruimhartiger zijn. Daarvoor moet wel de AFM tot de orde worden geroepen!”

Moet er ook nog iets gebeuren met de Loan to Value?

“Het is een goede maatregel om de LTV te verlagen naar 100%; dat vermindert de risico’s. En misschien moet de LTV nog wel lager. In veel landen zie je ook dat een aspirant-eigenaar eerst wat spaargeld moet vergaren en geen lening krijgt voor de hele koopsom. Dat systeem is zo gek nog niet. De koppeling met Loan to Income moeten we wellicht loslaten. We moeten veel meer kijken naar de perspectieven van de aspirant-koper.”

Prof. dr. Peter J. Boelhouwer is hoogleraar Housing Systems aan de TU Delft. Hij is eveneens verantwoordelijk voor het onderdeel housing policy van de master Real Estate and Housing. Sinds 1 september 2003 is hij wetenschappelijk directeur van het Onderzoeksinstituut OTB. Tevens is hij voorzitter van het European Network for Housing Research en de landelijke onderzoeksschool NETHUR.

Startersleningen. En de btw voor verbouwingen ging naar 6%; voor één jaar voorlopig. En dan is er natuurlijk het investeringsfonds voor energiebesparende maatregelen en de combinatiehypotheek. Maar is dat voldoende? Twee deskundigen geven hun visie.

Prof. dr. Johan Conijn

“De minister voert het regeerakkoord uit, en hij heeft enkele goede maatregelen genomen. Voor het eerst zijn we bezig met de hervorming van de woningmarkt. De huurprijzen worden meer marktconform, en de extra huurinkomsten worden afgeroomd. Het is ook een goede zaak dat de fiscale bevoordeling van de koopmarkt wordt verminderd. Bij starters door aflossen van de hypotheek te verplichten; bij bestaande woningeigenaren door het hoogste tarief te verlagen. Het gaat met kleine stapjes, maar grote stappen zijn in deze situatie ook niet verstandig. Daarmee kun je beter wachten tot de koopmarkt weer wat stabiel is.”

Dus Blok doet het goed?

“Op hoofdlijnen wel, maar de maatvoering is wat ongelukkig. Ik ben zeker niet te spreken over de verhuurderheffing, die maar liefst 1,7 miljard bedraagt. Daardoor hebben woningcorporaties te weinig mogelijkheden om te investeren. Een ongelukkige en disproportionele maatregel in een periode van economische neergang. Die heffing zou verlaagd moeten worden.”

Het is niet allemaal kommer en kwel, vindt Conijn: “Uit onderzoek dat we bij de Amsterdam School of Real Estate hebben uitgevoerd, blijkt ook dat starters (door de daling van de woningprijzen) nu beter af zijn dan vóór de crisis. Voor starters is méér aflossen niet het echte probleem.”

Maar de banken zijn nog steeds terughoudend in de hypotheekverstrekking?

“Daar hebben we ook meteen het grootste probleem te pakken. Die terughoudendheid is wel begrijpelijk. Ze zitten met een enorme berg hypotheekschulden, en daardoor met rente- en fundingrisico's. Daarom pleit ik ook voor een groter aandeel van pensioenfondsen in de financiering van hypotheek. Ze zouden een deel van hun middelen daarvoor moeten inzetten. Ik begrijp wel dat ze niet staan te springen: pensioenfondsen houden per definitie niet zo van verplichtingen. Maar het kan wel een deel van het probleem oplossen.”

De Loan to Value is nu 105%. Moet daaraan iets veranderen?

“Ik ben daarin wat aarzelend. In principe vind ik de huidige ratio's zo gek nog niet. Als je de LTV verlaagt, is het voor starters moeilijker om toegang tot de koopmarkt te krijgen. Er is een alternatief: verlaging van de schuld kun je ook bereiken door de starter te vragen om over de top van de hypotheek extra af te lossen. De starter woont dan al in zijn huis, en kan vanuit die situatie extra aflossen. Dat vind ik een sympathieker maatregel dan een starter eerst te laten sparen vóór hij een woning kan kopen.

Loslaten van de LTV lijkt me geen goed idee. De banken hebben er in het verleden een potje van gemaakt, en die situatie mag niet terugkomen. Banken moeten in beperkte mate maatwerk kunnen leveren, en ze kunnen in incidentele gevallen wel wat coulanter zijn. Maar daar ligt niet de oplossing van het probleem.” ■



Prof. dr. Johan B.S. Conijn is buitengewoon hoogleraar woningmarkt aan de Universiteit van Amsterdam. Hij is ook verbonden aan de Amsterdam School of Real Estate. Daarnaast is hij sinds 2010 directeur bij Ortec Finance, waar hij verantwoordelijk is voor strategische advisering aan woningcorporaties.

Tekst: Carola Peters

Beeld: Ortec Finance, OTB

‘DE NIEUWE MAKELAAR IS VEEL MEER EEN MARKETEER’

Peter Kodde scoort bovengemiddeld goed met marktgerichte aanpak

Hij grossiert in oneliners, Peter Kodde van Delta Makelaardij in Zierikzee. Een vrolijk mens en daar heeft hij alle redenen toe. “Ik heb dit jaar al zeventig transacties gedaan. We zullen iemand moeten aannemen om de werkdruk aan te kunnen.” Zijn onconventionele aanpak loont.

“**W**e leven niet meer in een crisis”, zegt Peter Kodde, “we leven in een nieuwe realiteit. De dagen van 2008 en daarvoor komen niet meer terug, dus moet je gewoon nieuwe wegen inslaan.” En dat doen Peter en zijn medewerkers. Ze richten zich op vijf verschillende markten met bijbehorende doelgroepen: de ‘normale’ woningen, exclusieve woningen, recreatiewoningen, woon/winkelpanden en nieuwbouw. “Die

nieuwbouw valt bij ons uiteen in reguliere nieuwbouw en recreatief vastgoed. De eerste ligt nu vrijwel stil, bij de tweede daarentegen gaat het hard. Veel mensen hebben best nog wat geld liggen en dan is een recreatiewoning hier in Zeeland een prima belegging. Het levert een beter rendement op dan bij de bank.” Maar kennelijk lopen ook de andere objecten goed. “Je hoort mij niet klagen”, zegt de goedlachse Peter. Het eerste kwartaal van 2013 verliep

“Het is nu 2013. Als je om kwart over acht bij de bushalte gaat staan, haal je nooit meer de bus van acht uur”



zeer goed. En dat is niet te danken aan bijvoorbeeld prijs stunten. “Daar doen we absoluut niet aan mee. Sterker, we rekenen een stevige courtage. En we brengen vooraf gemaakte kosten in rekening.” Hoe krijgt hij dat verhaal verkocht? “We nemen de tijd om de klant mee te nemen in het hele verhaal. Dat begint bij de juiste prijsstelling. Je moet er echt even de tijd voor nemen om dat goed te doen. Mensen willen nog wel eens in 2008 leven, met dito verwachtingen. Ze weten dat de buurman toen voor een x-prijs verkocht heeft. Dan zeg ik: het is nu 2013. Als je om kwart over acht bij de bushalte gaat staan, haal je nooit meer de bus van acht uur. Wat je niet kunt verkopen, moet je ook niet in de etalage hangen. Dus wees reëel. En als klanten vasthouden aan hun – in mijn ogen – te hoge prijs, dan zijn het mijn klanten niet. Ik zie ze vaak een jaar later alsnog terug. Het gaat er niet om dat je een huis in de markt zet, maar dat je het verkoopt. Het is leuk als je een opdracht gegund wordt, maar je moet ‘m ook wel uitvoeren. Een essentieel verschil.”

MAKELAAR WORDT MARKETEER

Om die reden maken Peter Kodde en zijn mensen voor elk object een eigen marketingplan. “Sinds kort maken we virtuele presentaties, dan kan een potentiële koper door een woning rondwandelen. We bedenken aan de lopende band acties. We maken bierviltjes die we in het leukste café van Zierikzee neerleggen. Voor sommige woningen werkt dat. We hebben eens een heel huis ingepakt, onder het motto ‘Kom je cadeautje uitpakken’. Ook hebben we hotel-deurhangers aan alle voordeuren in de stad laten hangen met reclame. Sommige panden communiceren we op Facebook. Als je dat op de juiste manier, met de goede informatie en op het juiste moment doet, dan zie je de impact. Mensen zitten ‘s avonds met hun iPad op de bank, dan moet je binnenkomen. Dat wordt heel veel ‘geliked’, mensen delen het met elkaar. Voor al die inspanningen vragen we een vergoeding vooraf. Logisch, want we leveren er gewoon werk voor. We lopen heel hard voor de klanten. Al belt iemand ‘s avonds om elf uur, ik neem op.”

OMDENKEN

Peter Kodde zou je het schoolvoorbeeld van de nieuwe VBO-makelaar kunnen noemen. Hij benadert alles vanuit een andere invalshoek. “Ik geloof ook helemaal niet in dat nieuwe fenomeen van abonnementen. Klinkt aardig. Maar denk na: bij zo’n abonnement heeft een makelaar niet de grootste drive om hard te lopen. Dat abonnement loopt toch wel. Als je er daarvan een stuk of wat hebt, gaat ie ook goed. Zo doen we het dus niet. Ik werk ook liever met een ‘vanaf-prijs’ dan dat je meteen hoog in de boom klimt. Zo’n vanaf-prijs, daar komen mensen op af. Die soms te hoge vraagprijs werkt vaker blokkerend.”



“Wat nu nodig is, is duidelijkheid en vertrouwen. Dat komt wel weer terug, naarmate meer mensen landen in 2013”

NIEUWE REALITEIT

Het lijkt erop alsof de malaise van 2013 op Delta Makelaardij nauwelijks vat heeft. “Natuurlijk moeten ook wij hard aan de bak. Maar veel van wat we malaise noemen, heeft te maken met achteruit kijken. Als je vooruit kijkt, dan zie je dat het er niet meer toe doet of een makelaar in jasje-dasje gekleed gaat. Wij lopen hier gewoon *casual* rond, in spijkerbroek. Dat is namelijk helemaal niet van belang, die buitenkant. Wat wèl van belang is: elke dag opnieuw frisse dingen bedenken. Ik doe dat als ik aan het hardlopen ben, of een stuk fiets. Dan komen de ideeën. Die laat ik uitvoeren door m’n reclamebureau. Snel acties opzetten. Je eigen klanten en vooral potentiële kopers verrassen. Dat verrassen houdt dus ook in: vertellen hoe het echt zit, met die prijs van dat huis. Vertellen dat je wel degelijk nog wat kunt kopen in deze tijd, maar dat je niet naar die belachelijke financieringen uit een nog recent verleden moet kijken. Vergeet dat. Het is ook heel verstandig om een stuk aflossing mee te nemen, dat waren we helemaal vergeten. De Blok-hypotheek is geen handig instrument, maar het denken erachter klopt wel. De aloude spaarhypotheek was ook helemaal zo slecht nog niet. Wat nu nodig is, is duidelijkheid en vertrouwen. Dat komt wel weer terug, naarmate meer mensen landen in 2013. Er zit heel veel geld in de markt, dat zien we aan de manier waarop die recreatiewoningen lopen. Dat haal je er pas uit als je duidelijkheid schept.” ■

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: Delta 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



WAT IS DE WOZ-WAARDE NOG WAARD?

Er zijn twijfels over de WOZ-waarde, tenminste als je praat met vrienden en vriendinnen, collega's en familieleden. Maar uit statistieken blijkt niets van de twijfel. Volgens de Waarderingskamer maakte slechts 3,4% van alle huishoudens bezwaar tegen de WOZ-waarde. Toch moest ik bij Moody's op bezoek om uitleg te geven over de WOZ-waarde.

Ukent dat wel. Iedereen twijfelt over de WOZ-waarde en de bruikbaarheid daarvan. Ook weten we allemaal dat ene voorbeeld te noemen van dat ene huis dat zo mooi is verbouwd, terwijl dat niet doorklinkt in de WOZ-waarde. "Dat huis kan zeker verkocht worden voor de dubbele WOZ-waarde." Maar tegenwoordig hoor ik vaak het omgekeerde. Kortgeleden nog van een Haagse notaris die betrokken is bij een gedwongen verkoop. Hij vraagt zich hardop af: 'Wat is die WOZ-waarde nog waard, als er geen koper op afkomt?'

Die twijfel is ook doorgedrongen in Londen. In het hoogste gebouw op Canary Wharf zetelt Moody's, een van de drie kredietbeoordelaars die wereldwijd actief zijn. Dit bedrijf beoordeelt de kredietwaardigheid van banken en de risico's van hypotheekproducten. De medewerker van Moody's, een man in een keurig grijs pak met een hele dikke ordner onder zijn arm waarop met zwarte stift 'WOZ-Appraisals' staat geschreven, schudt mijn hand. Hij stelt mij die ene belangrijke vraag: 'hoe nauwkeurig is de WOZ-waarde?' En geeft gelijk zijn conclusie; 'ik denk dat de WOZ-waarde minder nauwkeurig is dan uit statistieken blijkt'. Die twijfel heb ik niet weggenomen.

Wat zijn de vooronderstelde feiten. Volgens de internetpagina van de Waarderingskamer wordt van 96,6% van de woningen de WOZ-waarde niet bestreden en wordt de helft van het aantal bezwaren gehonoreerd met een verlaging van de WOZ-waarde van gemiddeld 11%. Dat betekent dat door de bezwaarbehandeling circa 1,8% van de woningen een lagere WOZ-waarde krijgt, wat dus heel weinig is. Het gaat hier om bezwaren tegen *te hoge* WOZ-waarden, terwijl de sterke verhalen op verjaardagen en uitjes met collega's vaak

gaan over *te lage* WOZ-waarden. Ook zijn het vaak verhalen uit de oude doos toen er sprake was van stevige jaarlijkse prijsstijgingen en dus met grote kans op afwijkingen tussen de actuele waarde en de soms vier jaar oude WOZ-waarde. Echter, sinds 2007 wordt de WOZ-waarde ieder jaar vastgesteld en kunnen woningbezitters jaarlijks bezwaar maken tegen een te hoge waarde. Trouwens, een te lage WOZ-waarde kan men nog steeds niet aanvechten.

WOZ-waarden minder nauwkeurig

Maar hoe goed kennen woningeigenaren de waarde van hun woning eigenlijk? De wetenschappelijke literatuur geeft bewijs dat, vooral in een markt met dalende prijzen, eigenaren de waarde van hun woning te hoog inschatten. Dit blijkt ook uit het meeste recente Kwartalbericht Woningmarkt van de Rabobank waarin staat dat de vraagprijs onvoldoende aangepast is aan dalende verkoopprijzen. Wellicht dat daarom de Haagse notaris teveel vraagt voor de woning die hij gedwongen moet verkopen en heeft de 'Moody's man' een punt als hij concludeert dat de WOZ-waarde minder nauwkeurig is dan de Waarderingskamer suggereert. Maar misschien verklaart het ook waarom zo weinig eigenaren bezwaar maken tegen een te hoge WOZ-waarde. Uiteindelijk voelt het erg prettig om een dure woning te hebben.



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

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

BEELDMATERIAAL

Bernd Bohm, CBS, Milieu Centraal, Onderzoeksinstituut OTB, Ortec Finance, Provincie Drenthe, 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



MINISTERIE VOOR WONEN EN RIJKSDIENST, DEN HAAG

Het ministerie voor Wonen en Rijksdienst zetelt net als de ministeries van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties en Veiligheid en Justitie aan de Turfmarkt in Den Haag. Het gebouw werd in februari 2013 officieel opgeleverd. In december 2012 werd al gestart met de gefaseerde inhuizing. In nauwe samenwerking met de opdrachtgever heeft de Rijksgebouwendienst het programma van eisen vertaald naar een flexibel kantoorgebouw waarin meerdere indelingen mogelijk zijn. Hierdoor sluit het gebouw aan bij de huidige werkprocessen en is het ook eenvoudig aan te passen aan toekomstige behoeften van de ministeries.

De nieuwbouw staat naast de huidige ministeries aan de Turfmarkt op de plek van voormalig wooncomplex de Zwarte Madonna. Het nieuwbouwcomplex is ontworpen door de Duitse architect prof. Hans Kollhoff. Het gebouw is ontworpen als een plint van waaruit de twee torens als hoogbouw oprijzen. Het totale bruto vloeroppervlak is 132.030 m² en de hoogte van de torens 140 meter + 6 meter dakopbouw. Het project heeft het keurmerk 'Bewuste Bouwers' ontvangen. Dit keurmerk wordt gegeven aan bouwplaatsen die hun rol als goede buur serieus nemen en respectvol met hun omgeving, milieu en eigen mensen omgaan. Aandacht voor de omgeving, het milieu en veilig werken staan daarbij centraal.

VBO MEDIA CONTROL

voor makelaars en taxateurs

Maak zelf uw objectpresentaties op!

- Kostenbesparend
- Gebruiksvriendelijk
- Professionele uitstraling
- 24/7 online beschikbaar



Kijk voor een demo op www.vbomediacontrol.nl

Of neem direct contact met ons op:
0174 – 28 50 60 / 0182 – 61 01 00
info@vbomediacontrol.nl

Gaat u binnenkort op vakantie en wilt u niet uw kantoor sluiten? Dan is dit uw kans!

DOORSCHAKELMOGELIJKHEID TIJDENS DE VAKANTIEPERIODE

Wordt uw klant snel en goed telefonisch te woord gestaan over zaken rond de koop of verkoop van een huis? Krijgt uw klant de juiste informatie die op dat moment noodzakelijk is om tot een goed contact te komen? Het goed en professioneel bereikbaar zijn voor (potentiële) klanten bepaalt het succes van uw kantoor, ook tijdens de vakantieperiode!

Tijdens de vakantieperiode (maandag 1 juli t/m 30 september a.s.) heeft u de mogelijkheid om uw telefoon door te schakelen naar de VBO Back Office Service. Normaal gesproken is deze service alleen voor VBO-leden beschikbaar, maar momenteel kunnen ook niet-VBO-leden met deze unieke service kennismaken.

“Dankzij de VBO Back Office Service ben ik altijd op een professionele wijze bereikbaar.”

Mie-Lan Kok, lid VBO Makelaar



VOORDELEN

Er zijn diverse voordelen, zoals:


- Optimale bereikbaarheid
- De telefoon wordt met uw bedrijfsnaam opgenomen
- Op elk gewenst moment tijdens werkdagen tussen 9:00 uur en 17:30 uur kunt u doorschakelen
- Uw telefoon wordt professioneel beantwoord door gediplomeerde makelaars
- Gesprekken kunnen direct worden doorverbonden of telefoonnotities kunnen via e-mail worden doorgegeven (bij spoed kan er een gratis SMS worden gestuurd)
- Goede kwaliteit tegen kostprijs
- Aangeboden door branchevereniging VBO Makelaar, die volledig op de hoogte is van alle ontwikkelingen in de vastgoedbranche
- Duidelijk gespreks- en kostenoverzicht

“Door het inschakelen van de VBO Back Office Service heb ik niet alleen meer tijd voor commerciële acties, maar ook meer tijd voor mijn gezin.”

Twan Kessler, lid VBO Makelaar

Meer informatie?

Wilt u meer informatie of wilt u graag gebruikmaken van de speciale vakantieaanbieding, neem dan contact op met de Back Office via 070 - 345 87 03 of backofficeservice@vbo.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