



VASTGOED ADVISEUR

Inspirator Karl Raats over succesvol ondernemen

Wie betaalt de makelaar? De huurder of de verhuurder?

Vergrijzing en woningmarkt; van overdruk naar onderdruk

Onderhandelen is een emotioneel proces

Tweeluik: De rol van corporaties

NevaCon

NEDERLANDS VASTGOED CONGRES
29 oktober 's-Hertogenbosch

jaargang 27, nummer 5 | oktober 2013

vakblad voor makelaars en taxateurs | een uitgave van VBO Makelaar



**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



INSPIRATOR KARL RAATS OVER SUCCESVOL ONDERNEMEN

12



WIE BETAALT DE MAKELAAR? DE HUURDER OF DE VERHUURDER?

18



VERGRIJZING EN WONINGMARKT; VAN OVERDRUK NAAR ONDERDRUK

24



ONDERHANDELEN IS EEN EMOTIONEEL PROCES

IN DIT NUMMER

NO NONSENSE	Stil zitten als je wordt geschoren	5
ACTUEEL	Inspirator Karl Raats over succesvol ondernemen	6
	Wie betaalt de makelaar? De huurder of de verhuurder?	12
	Vergrijzing en woningmarkt; van overdruk naar onderdruk	18
	Onderhandelen is een emotioneel proces	24
	Tweeluik – De rol van corporaties	28
COLUMNS	Onderzoeksinstituut OTB – Tunnelvisie of visie op de tunnel	11
	Bedrijfsmatig Vastgoed – Stenen sleuren ons door de crisis heen!	23
	Agrarisch Vastgoed – Pardoes een voorbereidingsbesluit	27
	Rabobank Nederland – Is het nu ‘het’ moment?	33
ACHTERGROND	Uit de media	4
	Online	15
	Uit de rechtspraak – Makelaarsfouten bij verhuur	16
	Makelaar van de Maand – Huizenlinq	30
	Achter de Voorkant – 1931 Congrescentrum Brabanthallen	34



Nederlanders gaan weer in het eigen huis geloven

De Nederlandse bevolking krijgt weer meer vertrouwen in de huizenmarkt. Het sentiment onder Nederlandse huishoudens zit stevig in de lift, aldus de Vereniging Eigen Huis. De Eigen Huis Marktindicator stijgt in september voor de negende maand op rij. Onzekerheid is er over de stijgende werkloosheid en de dalende koopkracht van huishoudens. Die blijven een serieuze bedreiging vormen voor een verdere groei. De ernstig verzwakte woningmarkt is er dan ook nog lang niet bovenop.

In september verwacht nog maar 24% dat de omstandigheden voor het kopen van een woning het komende jaar verder zullen verslechteren, tegenover 54% in januari van dit jaar. Daarbij is 63% van de ondervraagden van mening dat de huizenprijzen nu wel de bodem hebben bereikt. Dat is veel meer dan in januari van dit jaar, toen nog maar 27% die mening was toegedaan.

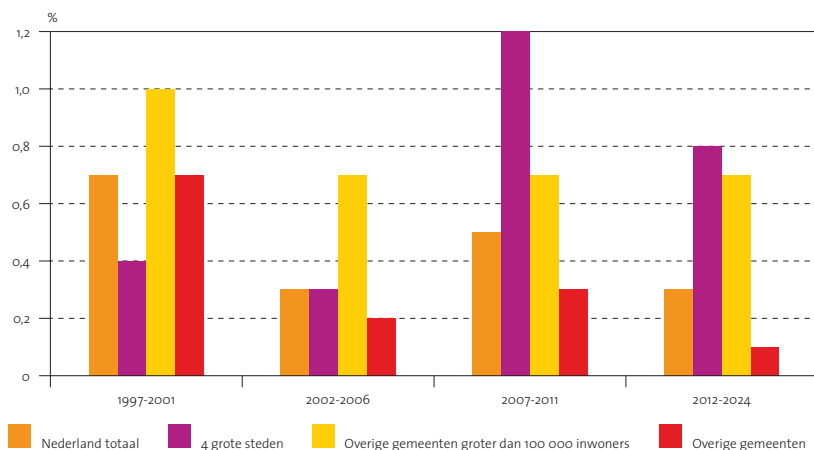
De combinatie van sterk gedaalde huizenprijzen en een lagere hypotheekrente zorgt ervoor dat veel woningen voor veel mensen beter betaalbaar zijn geworden. Huishoudens zijn in de afgelopen maand wel wat somberder geworden over hun eigen financiële situatie. Dat komt doordat het besteedbaar inkomen onder druk staat en de werkloosheid oploopt. Tevreden is men over de relatieve politieke rust en duidelijkheid over fiscale regels zoals de hypotheekrenteaftrek.

Grote gemeenten goed voor driekwart van bevolkingsgroei tot 2025

Tussen 2012 en 2025 groeit de bevolking van Nederland met rond 650 duizend tot 17,4 miljoen inwoners. Bijna driekwart van deze groei vindt plaats in de 27 grote gemeenten die in 2012 100 duizend of meer inwoners telden. De vier grote steden – Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht – zijn samen goed voor een derde van de Nederlandse bevolkingsgroei tot 2025. Voor de plattelandsregio's aan de rand van Nederland wordt juist bevolkingskrimp verwacht.

Dit blijkt uit de nieuwe regionale bevolkings- en huishoudensprognose van het PBL (Planbureau voor de Leefomgeving) en het CBS (Centraal Bureau voor de Statistiek).

Jaarlijkse bevolkingsgroei per periode in de vier grote steden, overige steden groter dan 100.000 inwoners en overige gemeenten



Ontwikkeling NHG-garanties

	Kwartaal 3		Cumulatief t/m kwartaal 3	
	2013	2012	2013	2012
NHG Totaal	25.500	29.800	78.500	89.800
NHG aankoop woning	21.400	22.800	62.100	68.200
NHG woningverbetering	2.600	5.400	11.400	17.100
NHG overige	1.500	1.600	5.000	4.500
NHG ≤ € 265.000	23.800	27.200	73.200	81.200
NHG € 265.000 - € 350.000	1.700	2.600	5.300	8.600

(Aantallen afgerond op 100-tallen)

Aantal verkochte woningen september 2013

September 2013 – 9.289

Stijging 30% t.o.v. september 2012 – 7.143

Daling 6,9% t.o.v. augustus 2013 – 9.977.

Woningtypen

Stijging hoekwoningen t.o.v. september 2012 – 43%

Stijging appartementen t.o.v. september 2012 – 18,4%

Daling vrijstaande woningen t.o.v. augustus 2013 – 10,7%

Daling hoekwoningen t.o.v. augustus 2013 – 5,3%.

Aantal geregistreerde hypotheeklen

September 2013 – 13.947

Stijging 6,6% t.o.v. september 2012 – 13.082

Daling 4,5% t.o.v. augustus 2013 – 14.598.

Aantal executievelingen

September 2013 – 85

Daling 6,6% t.o.v. september 2012 – 91.

Bron: Kadaster

STIL ZITTEN ALS JE WORDT GESCHOREN

Dit kabinet wordt met enige regelmaat gebrek aan visie verweten. Ook minister Blok van Wonen kreeg het de afgelopen maanden flink voor de kiezen. Er was weliswaar een Woonakkoord, maar volgens menig vastgoedexpert en woningmarkteconoom was dat lang niet voldoende om de gewenste hervorming van de woningmarkt te bewerkstelligen. Minister Blok zou zijn pijlen met name op een goed werkende hypotheekmarkt richten. Daarnaast wilde hij vooral rust creëren om het consumentenvertrouwen te herstellen. Heeft zijn beleid geholpen?

Het tij lijkt te keren. Steeds meer bronnen melden dat we het ergste hebben gehad. De graadmeters voor het vertrouwen stijgen gestaag, het aantal transacties en aantal 'Verkocht'-borden neemt toe en de makelaars hebben weer meer oriënterende gesprekken. Uit onderzoek van Makelaarsland zou zelfs blijken dat 60% van de woningzoekers binnen nu en drie maanden een woning wil kopen en 59% verwacht prijsstabilisatie in 2014.

Met deze positieve berichten in het achterhoofd, werd enigszins ongerust gekeken naar Prinsjesdag. De roep om maatregelen voor de woningmarkt verstomde omdat we het broze herstel in vertrouwen niet wilden verstoren. Dat lijkt gelukt. Minister Blok wist onder de radar van scepsis of kritiek te blijven tijdens de Algemene Politieke Beschouwingen die uiteraard in het teken stonden van bezuinigingen, recessie en oplopende werkloosheid. De woningmarkt werd nauwelijks met een negatieve bijklank genoemd. Sterker nog, het beleid voor de woningmarkt werd als lichtend voorbeeld van hervorming gebruikt.

Hervormingsagenda voor de woningmarkt

Opmerkelijk genoeg lijkt de woningmarkt als een fluis-terbootje door het mijnenveld heen te laveren. Ondanks het feit dat minister Blok tijdens Prinsjesdag zijn 'Hervormingsagenda voor de woningmarkt' presenteerde. De maatregelen die in een routekaart worden opgesomd, zijn substantieel. Maar de angel is er al uit. Een aantal impopulaire maatregelen is immers reeds gerealiseerd of eerder aangekondigd. De koppeling van hypotheekrenteaftrek aan volledige aflossing tijdens de looptijd is nog steeds een impopulaire maatregel omdat het alleen nieuwkomers op de

woningmarkt treft en hun leencapaciteit beïnvloedt. Maar deze maatregel is in 2013 reeds 'Gerealiseerd'. Ook de geleidelijke beperking van de hypotheekrenteaftrek van maximaal 52% naar 38% lijkt geaccepteerd. De stapsgewijze beperking van de Loan to Value (LTV) naar 100% staat onder het kopje 'Vanaf 2013'. Er kan nu nog 105% worden geleend. In 2018 wordt dat 100% en verscheidene banken en economen pleiten zelfs voor 80%. Maar dat is schijnbaar nog ver weg. Ik heb er in ieder geval geen wanklank over gehoord terwijl een starter dan toch een aardig startkapitaal moet hebben om alleen al de kosten koper te kunnen betalen. Ook de verlaging van de NHG-kostengrens ('Van 2014 t/m 2016') lijkt geruisloos te passeren.

Maar er zijn ook positieve maatregelen. Bijvoorbeeld de oprichting van een Nationale Hypotheek Instelling (NHI), gecategoriseerd onder het kopje 'In onderzoek'. Dat klinkt naar mijn smaak nog wat te vrijblijvend. Gelukkig is de tijdelijke aftrekbaarheid van restschulden al wel 'Gerealiseerd'. Ook wordt er gewerkt aan een plan – 'Na zomer 2013' – om de restschuld mee te financieren onder NHG. Goed nieuws voor al die mensen met een hypotheek die onder water staat. En in het kakelverse Begrotingsakkoord staat dat de verlaging van de BTW voor verbouwing en renovatie wordt verlengd tot eind 2014.

Zo lijkt de agenda van minister Blok in stilte te worden geaccepteerd. De algemene visie voor de woningmarkt is op dit moment: 'stil zitten als je wordt geschoren'.



Ed Hamming
Voorzitter VBO Makelaar



*Succesvol ondernemen***KARL RAATS:**

**“NIETS IS ZO ERG ALS
LANGDURIG SUCCES;
DAN IS ER IETS ONDER DE
RADAR WAT JE NIET ZIET”**

“We zijn plotseling wakker geworden in een nieuwe realiteit. Makelaars en taxateurs, hun klanten én de brancheorganisaties hebben – naar ik vrees een blinde vlek gehad voor de ontwikkelingen die zich onder hun neus afspeelden. Er was nauwelijks sprake van enige ‘voeling’ met datgene wat er in de wereld gebeurde. De branche had de wind mee, voeling was niet nodig. De veranderde werkelijkheid brengt met zich mee dat je als vakorganisatie zult moeten inspelen op die nieuwe realiteit. En dat valt niet mee: hoe verander je een vakgebied dat zo log is als een verdoofde olifant terwijl nu de flexibiliteit van een kat is geboden?”

Karl Raats is niet bang om de dingen bij hun naam te noemen. Dat is ook de reden waarom hij de opening verricht van de permanente-educatiebijeenkomst, voorafgaande aan het Vastgoedcongres op 29 oktober a.s. De titel: ‘Succesvol ondernemen’. Hij waarschuwt alvast: kant en klare oplossingen zullen de makelaars en taxateurs niet van hem krijgen. Wel wil hij zijn publiek op het spoor zetten van een nieuwe manier van denken, met als motto: hoe maak ik mezelf weer relevant voor de klant? “Makelaars zullen zich moeten realiseren dat hun klanten geen huis kopen maar een belevenis. En wat zie ik op de foto’s op de website en in de brochure? Kamers die kil, koud en leeg zijn. Foto’s waaraan je je geen buil kunt vallen; waar niemand aanstoot aan neemt – en waar dus ook niemand een warm gevoel van krijgt.”

RELEVANT EN ONDERSCHIEDEND

“Ik vrees dat veel makelaars zich niet realiseren dat hun klanten zoeken naar manieren om de makelaar overbodig te maken. Als we onszelf niet opnieuw relevant en onderscheidend maken, dan zijn we een overbodige schakel

geworden. En geloven we nu echt nog dat keurmerken en de accreditatie van certificeringsregelingen daarbij enig gewicht in de schaal leggen? Dat is net zo achterhaald als de visie die in het vastgoed gemeengoed was: de makelaar als baken in een woelige zee. En die visie was dan ook nog in beton gegoten. We gingen er immers van uit dat die situatie altijd zo zou blijven. Maar helaas: de ontwikkelingen hebben deze gedachten ingehaald. Vastgoed werd

Raats: “Ik vrees dat veel makelaars zich niet realiseren dat hun klanten zoeken naar manieren om de makelaar overbodig te maken”

minder waard, maar als makelaar presenteren we ons nog steeds als monument van bestendigheid; tegenover onze medewerkers én tegenover onze klanten. Als we ons in deze branche nog steeds profileren als handelaar in zekerheid, dan houden we onszelf en onze klanten voor de gek. Bewust of onbewust.”



KARL RAATS, INSPIRATOR

Karl Raats (1971) is een Vlaamse spreker, trainer, motivator en inspirator. Hij werkt voornamelijk voor het Nederlandse MKB, voor de overheid en voor multinationals in Europa, Amerika en Azië. Hij geeft presentaties en trainingen in heel uiteenlopende sectoren. Zijn begeleiding van creatieve processen vindt vooral plaats op procesniveau.

Raats volgde een opleiding Communicatie in pers en voorlichting, en heeft een post-graduaat Creativity, Innovation & Change (OU Londen). Hij was journalist in de geschreven pers, business developer interactieve tv en online toepassingen, account director bij een marketingbureau en leerkracht van kansarme jongeren. Daarnaast is hij Certified De Bono Trainer in Lateraal Denken, en Buzan Licensed Instructor in Mindmapping. In 2006 startte hij zijn eigen onderneming met de eenvoudige en logische naam Karl Raats.

De website www.karraats.com geeft een fantasievol kijkje in zijn werkzaamheden.

SUCCEES EN SCHIJNZEKERHEID

Raats weet wel zo ongeveer wat hij kan verwachten tijdens de bijeenkomst met de SCVM-geregistreerden. Hij is een veelgevraagd spreker en probeert zijn gehoor te inspireren op het gebied van innovatie en creativiteit. Daarnaast begeleidt hij creatieve processen en geeft hij trainingen over die onderwerpen. “Ik help mensen zelf dingen te bedenken”, zegt hij. “Dat ga ik ook doen bij VBO Makelaar. Hoe beschouw je je eigen handelen; hoe kun je dat versterken, en hoe ga je het eventueel anders doen? Ik werk graag met handzame voorbeelden, want abstracte theorieën zijn er al genoeg. Maar ja, bijscholingsbijeenkomsten zijn nog steeds gericht op het bestendigen van datgene wat al door de realiteit is ingehaald. Daarmee geef je niet het juiste signaal af, want de vereisten om dit vak weer toekomst te bieden, zijn totaal veranderd; ook (en juist) in de makelaardij. Dat zien veel ondernemers en organisaties nog niet.”

Zijn theorie over succes druipt in tegen de gevestigde mening; dat weet hij. “Niets is zo erg als langdurig succes. Dat zorgt voor een schijnzekerheid. Als je een onderneming hebt, en het gaat je voor de wind, dan ga je er toch niet vanuit dat het misschien anders moet? Fout: als het goed gaat, moet je je zorgen maken, want dan is er wellicht iets wat je niet ziet. Dat zweeft onder de radar. Je moet dan heel alert zijn op de aanwezigheid van een mogelijk probleem dat je nu nog niet ziet.”

“ANDERS DENKEN”

Ondernemers zullen ook anders moeten gaan denken over hun eigen functioneren, vindt Raats. “De fout die veel ondernemers maken, is dat ze eigen succes aan eigen handelen toeschrijven. ‘Ik ben een succesvolle makelaar omdat ik een fantastische brochure heb en een schitterende winkel’. Maar als het slecht gaat met de zaak, dan ligt het aan de economie, de banken, de overheid of aan de situatie in het algemeen.

Als het goed gaat met de concurrent, dan is het opeens een heel ander verhaal: die collega heeft het succes zeker niet aan zichzelf te danken. Hij had de wind mee, of er is een ander (vaak duister) motief waardoor hij een goedlopend bedrijf heeft.

Waarom gaan we niet bij elkaar te rade als we een probleem hebben? Waarom grijpen we die kans niet? Simpelweg omdat we geen kennis willen delen en omdat we onze collega/concurrent niets gunnen. En we willen ook niet van elkaar leren! We volharden liever in boosheid en blindheid dan dat we onze ogen openen en proberen nieuwe wegen te bewandelen.

Als het met onze zaken steeds slechter gaat, weten we wat ons boven het hoofd hangt: een faillissement, een toestand

met de curator, grote financiële problemen. Dat is een absolute zekerheid. Maar als we een radicale bocht nemen en het heel anders gaan doen, laten we die zekerheid achter ons. En dat willen we niet: we kiezen liever voor de zekerheid van ellende dan voor onzekerheid, die mogelijk leidt tot succes. We zijn bang voor succes, want daarmee nemen we afscheid van onze zekerheden.”

TROTS OP WAT JE KUNT

“Ik wil mijn toehoorders aanmoedigen om weer trots te zijn op wat ze kunnen. Dat betekent dat ik hen uitnodig tot het maken van denkoefeningen en tot het zoeken van perspectieven. Dat is niet eenvoudig: je hebt veel geïnvesteerd, en dan is het moeilijk om te erkennen dat het misschien allemaal anders moet en kan. Maar wat is het alternatief in deze veranderde realiteit?”

Raats ziet drie categorieën in zijn publiek: “Allereerst zijn er degenen die al ‘gestruikeld’ zijn. Ik ben benieuwd welke nieuwe kansen zij voor zichzelf gecreëerd hebben. In dat geval heeft de crisis hun gebracht wat ze misschien altijd al wilden: iets heel anders dan wat ze al die jaren hebben gedaan. Dan zijn er degenen die het wél gered hebben en die denken dat het nog steeds ‘business as usual’ is. De potentieel succesvolle groep wordt gevormd door de mensen die niet meer geketend zijn aan schijnzekerheden en actief bezig zijn met de vraag ‘hoe moet ik verder?’ Ik wil mijn publiek een mentale springplank bieden. Dat betekent ook dat ze hun eigen zekerheden moeten verlaten. Dat levert mentale weerbaarheid en veerkracht op.”

VAN 65 NAAR 5

Hij geeft een voorbeeld: “Een makelaarskantoor is van 65 man personeel naar vijf medewerkers gegaan. Dat betekent dat er een ongelooflijke hoeveelheid kennis verloren is gegaan. Natuurlijk wil die makelaar weer naar het niveau van die 65, maar hoe gaat hij dat doen? Het betekent dat hij moet gaan nadenken over zijn bedrijfsvoering. Je ziet nu dat veel ondernemers zich gaan interesseren voor andere vormen van ondernemen: coöperaties bijvoorbeeld. Waarom zou je van je medewerkers geen partners maken? Of van je klanten? Dan ga je op een heel andere manier luisteren naar hun wensen en meningen. Wellicht ga je dan ook wat doen met al die tips die ze je al die jaren al – ongevraagd en onbetaald – hebben gegeven. De oplossing voor je probleem is er al – en vaak wordt hij je aangegevoerd door je klant.”

Nog een concreet voorbeeld: “Makelaars kunnen hun klanten een workshop geven met als motto ‘Hoe verkoop ik mijn huis’. Raats: “Succes – en inkomsten – verzekerd! De wil om kennis te delen mis ik op tal van plaatsen. Want je gunt je concurrent toch geen succes? En waarom zou je



Raats: “We kiezen liever voor de zekerheid van ellende dan voor onzekerheid, die mogelijk leidt tot succes. We zijn bang voor succes, want daarmee nemen we afscheid van onze zekerheden”

met je klanten gaan praten? Echte openheid (om het woord ‘transparantie’ maar even niet te gebruiken) betekent: de bereidheid om je ervaringen en je kennis te delen met iedereen die ervoor in aanmerking komt. Dan komen ideeën en mensen bij elkaar, en dan creëer je succes.”

“Nederlanders afficheren zich graag als ‘ondernemend’”, stelt Raats. “Laten we er dan niet meer van uitgaan dat een ander onze problemen moet oplossen. Dat kunnen we zelf! En vergeet de minister die vroeg om ‘ideeën uit het veld’. De vraag om ideeën is zo ongeveer de slechtste die je kunt stellen. Weet je wat het geheim is van een succesvolle brochure? Een serie foto’s die bij een derde ergenis opwekt; een derde zal het worst wezen en een derde vindt het geweldig. Die roept: ‘Dat is mijn huis’. Dan heb je een goede presentatie; dan word je weer onderscheidend en vind je aansluiting bij je doelgroep. Die keuzes moeten we durven maken – en dat is nog maar het begin!” ■

Tekst: Carola Peters

Beeld: o.a. Bernd Bohm



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

Beroepsopleiding Makelaars BV

Gildeweg 5A

2632 BD Nootdorp

telefoon 070 35 63 200

fax 070 36 54 491

email info@makelaarsopleidingen.nl



**BEROEPSOPLEIDING
MAKELAARS** B.V.



TUNNELVISIE OF VISIE OP DE TUNNEL

Iedereen kent wel dit beeld. Je rijdt met de auto een tunnel in en laat het gas los om wat te temporiseren. Soms trap je op de rem om de vaart nog wat te minderen. Op het moment dat de weg vlakker wordt, gaat de voet naar het gaspedaal. En om de tunnel weer uit te komen, geef je weer extra gas.

In de afgelopen weken is er in de media op diverse plaatsen en door diverse partijen aangegeven, dat er eerste signalen zijn voor een herstel van de koopwoningmarkt. Afvlakkende prijsdaling en een stabiliserend aantal verkopen worden gemeld door het Kadaster, de makelaars, de Rabobank en de ING. Ook het OTB komt in zijn Monitor Koopwoningmarkt over het tweede kwartaal van 2013 tot dezelfde conclusie. Makelaars merken dat er weer meer activiteit onder potentiële woningkopers is en het vertrouwen in de koopwoningmarkt neemt aanhoudend en gestaag toe in de laatste maanden.

Gelijkertijd waarschuwen ook alle partijen dat de huidige signalen nog geen aanleiding zijn om 'de slingers op te hangen', want een echt herstel kan ook nog even op zich laten wachten. Eigenlijk weet men niet hoe lang het vlakke stuk in de tunnel is. Want er zouden nog wel eens wat hobbels genomen moeten worden. Zo laat de economische groei in Nederland wat langer op zich wachten dan in menig ander Europees land en hangt voor sommige huishoudens de werkloosheidsdreiging nog steeds boven het hoofd. Maar de vooruitzichten voor 2014 worden door de deskundigen wel positiever geschat.

De financieringsmogelijkheden voor starters op de koopwoningmarkt zouden te beperkt zijn door de aanscherpingen van de hypotheekverstrekking. Maar doordat de huizenprijzen sterker zijn gedaald dan de leencapaciteit van jonge huishoudens, is de betaalbaarheid van woningen juist verbeterd.

Wel komen huishoudens met een 'onzeker inkomen' onder de huidige economische omstandigheden

nauwelijks in aanmerking voor een hypotheek; gelukkig maar, zou ik zeggen. Maar dit is niet de grootste groep onder de potentiële starters en wanneer de economie aantrekt zal ook de definitie van 'onzeker inkomen' door hypotheekverstrekkers aangepast (kunnen) worden.

Steeds vaker wordt er door de deskundigen gewezen op de eigenaar-bewoners, die willen doorstromen en door een restschuld ernstig worden beperkt in hun mogelijkheden. Gezien de gemiddelde prijsontwikkeling concentreert dit probleem zich vooral bij huishoudens, die na 2007 zijn verhuisd en niet tot nauwelijks hebben afgelost op hun hypotheek. Maar het merendeel van deze huishoudens zal helemaal geen plannen hebben om door te stromen naar een andere woning, mits daartoe geen financiële noodzaak bestaat. De dynamiek op de koopwoningmarkt zal door andere eigenaar-bewoners worden veroorzaakt.

Ik vermoed dan ook dat er straks goed gas gegeven kan worden om uit de tunnel te geraken. Er staat namelijk een grote latente vraag naar koopwoningen als een file voor en in die tunnel te wachten! Goede 'verkeersregelaars' zijn dan een belangrijke voorwaarde voor een vlotte doorstroming. Hypotheekverstrekkers en makelaars: sta paraat.



Harry Boumeester,
Onderzoeksinstituut OTB,
TU Delft

WIE BETAALT DE MAKELAAR? DE HUURDER OF DE VERHUURDER?

De wetgever schrijft voor, de praktijk is wel eens anders

Verhuur- en aanhuurmakelaars en bemiddelaars zoeken een renderend verdienmodel. Ze willen hard werken. Doen wat de klant vraagt. Kwaliteit leveren. Maar uiteraard ook geld verdienen. Ook al is de wet niet helemaal duidelijk, er staat hen maar één ding te doen: handelen in de geest van de wet.

Al jarenlang vormen ze een doorn in het oog van consumenten; de vele bemiddelingsbureaus die de huurder ten onrechte kosten in rekening brengen. Uit informatie die ze zelf op hun website zetten, blijkt dat er meer dan 230 bureaus zijn die de huurder een standaardtarief in rekening brengen van een maand huur plus 21% BTW. Niet zelden wordt van de huurder zelfs verlangd dat hij ook de verhuurder nog een extra maand huur betaalt. Ook dit is in strijd met de wet. Dat roept dan veel vragen op. Hoe is dit precies in de wet geregeld? Schaatsen al die bureaus en franchiseorganisaties juridisch een scheve schaats? En kunnen ze zomaar op die manier doorgaan? Wie deze vragen voorlegt aan gespecialiseerde huurrechtadvocaten, krijgt twee maal een 'ja'. Ja, juridisch gezien zitten ze fout. En ja, hun verdienmodel staat vooralsnog

overeind. Ook al verliezen deze bureaus regelmatig rechtszaken, het civiel recht steekt nu eenmaal zo in elkaar dat dit hen niet verplicht om anders te gaan handelen. En huurders komen tot nu toe zelden in het geweer.

De wettelijke regelingen zijn te vinden in boek 7 van het Burgerlijk Wetboek. In de jurisprudentie draait het vooral om de artikelen 417 en 264. Ingevolge artikel 417 heeft een bemiddelaar of makelaar bij de verhuur en verkoop van een woning aan een consument geen recht op 'loon jegens de huurder of koper als hij ook optreedt voor de verkoper of de verhuurder'. Dit artikel regelt dus ook de beloning van verkoopmakelaars. Daar leidt het nooit tot problemen. De verkoper betaalt. Punt. Ook in de huurmarkt zou dit artikel in beginsel een onneembare horde moeten zijn. Gezien de voorwaarden die sommige bemiddelaars onverbloemd in hun advertenties plaatsen, mag worden aangenomen dat niet alle verhuurders de verhuurend makelaar betalen. De verhuurkosten worden dan neergelegd bij de huurder. Dit is in strijd met artikel 417. De strekking van het artikel werd 13 maart jl. nog eens bevestigd in een uitspraak van de rechtbank te Amsterdam. Deze oordeelde dat het bemiddelingsbureau (Gooi en Wonen C.V.) zich door het aanbod op zowel de eigen website als op Pararius.nl te plaatsen, bijna automatisch had geprofileerd als verhuurmakelaar. Het bureau moest de rekening voor courtage en andere kosten (van bijna 2.300 euro) daarom aan de huurder terugbetalen. Volgens de rechter maakt het niet uit dat deze 'geen afspraken met de verhuurder op schrift heeft gesteld en geen afspraken met de verhuurder heeft gemaakt

Een overzicht van een aantal situaties met kostensoort en de zijde waar de rekening ligt:

SITUATIE:	KOSTENSOORT:	KOSTEN AAN DE ZIJDE VAN:
• U heeft een woning te huur aangeboden op een internetsite	Opstellen huurovereenkomst	Verhuurder
	Uitleggen huurovereenkomst aan huurder	Verhuurder
	Opleveren van de woning en opstellen opleveringsbewijs	Verhuurder
	Aanvragen woonvergunning	Huurder
	Maken nieuw naamplaatje	Huurder
• U heeft een OTD van verhuurder maar berekent hem geen kosten voor de dienstverlening	Alle kosten	Verhuurder
• U heeft van een opdrachtgever een OTD bij aanhuur	Alle kosten	Huurder
• U heeft van een opdrachtgever een OTD bij aanhuur maar heeft van een verhuurder een woning in uw portefeuille	Alle kosten	Verhuurder U kan de OTD tot aanhuur betreffende dit pand niet aanvaarden.

over het betalen van een plaatsingsvergoeding. Voor de totstandkoming van een dergelijke overeenkomst is niet vereist dat deze schriftelijk wordt vastgelegd, noch dat partijen een vergoeding hebben afgesproken'. Er mogen bij de huurder alleen kosten in rekening worden gebracht als men een 'Opdracht tot dienstverlening'(OTD) heeft om een woning te zoeken die men niet zelf in de verhuur en/of op de website heeft staan.

REDELIJK EN ONREDELIJK

Sommige juristen, die bemiddelingsbureaus adviseren, vinden dat er slechts sprake kan zijn van een opdracht, als daar een betaling tegenover staat. De meesten scharen zich echter achter minister Ivo Opstelten, die juni 2011 – na vragen van het SP-Kamerlid Paulus Jansen – de stelling betrok dat een bemiddelaar 'moeilijk als zodanig voor potentiële huurders kan optreden, wanneer hij al benaderd is door een of meer verhuurders die een huurder zoeken. Bovendien kunnen verhuurders vaak moeilijk inzicht in mogelijke gegadigden krijgen, als zij niet aan een bemiddelaar opgeven dat een woning vrijkomt. Daarin ligt in beginsel een opdracht tot bemiddeling besloten'. Dat sluit ook beter aan bij de bedoeling van de wetgever om de huurder met deze bepalingen beter te beschermen. Omdat artikel 417 weinig soelaas biedt, zoeken veel bemiddelingsbureaus hun toevlucht bij artikel 264. Daarin zijn onder andere de overige kosten geregeld – dus niet de bemiddelingskosten – die een verhuurmakelaar in redelijkheid bij de huurder in rekening mag brengen.

De onduidelijkheid over wat nu precies 'redelijk' en 'onredelijk' is, heeft ertoe geleid dat sommige bureaus deze 'overige' kosten oprekken tot het niveau van een maand huur om uit de kosten te komen. Daarmee komen de bemiddelaars uiteindelijk op hetzelfde bedrag dat zij op grond van artikel 417 niet bij de huurder kunnen innen. Om toekomstige jurisprudentie voor te zijn, hanteert VBO Makelaar aan de hand van de Algemene Consumentenvoorwaarden en de VBO Beroeps- en gedragscode voor haar leden de regel dat zij alleen geld mogen vragen voor taken die zij uitsluitend voor de huurder uitvoeren. Dat gaat dan vrijwel altijd om een relatief klein bedrag.

HOE TE CONCURREREN?

Ook verhuur- en aanhuurmakelaars, die kunnen bogen op een lange ervaring, worstelen nu met de vraag hoe zij hun bedrijf moeten (her-)inrichten. Is het wel mogelijk om als bonafide makelaar te concurreren met bedrijven, die het met de wet niet zo nauw nemen en ook geen rekening hoeven te houden met een tuchtrechter? En waar moeten zij hun kosten verhalen? Bemiddelaars willen zoveel mogelijk aanbod hebben, maar durven verhuurders daarvoor vaak geen rekening te sturen.



“Makelaars moeten een duidelijke keuze maken”, vindt mr. Johan van de Sande van het advocatenkantoor Van de Sande Bernds. “Je bent of een verhuurmakelaar of een aanhuurmakelaar. Voor een aanhuurmakelaar is het belangrijk dat hij op geen enkele manier banden onderhoudt

Van de Sande: “Makelaars moeten een duidelijke keuze maken, je bent of een verhuurmakelaar of een aanhuurmakelaar”

met verhuurders waarvan hij aanbod verzamelt. Als hij de van een verhuurder ontvangen verhuuropdrachten matcht met de vraag, struikelt hij over artikel 417. Ook verhuurmakelaars zijn gebonden aan artikel 264. Kleine dingen als het aanvragen van een woonvergunning en het vervangen van naamplaatjes mogen dus wel, maar het doorberekenen aan een huurder van de kosten voor de screening, een rondleiding of een bouwkundige inspectie waar de huurder doorgaans niet om heeft gevraagd, worden al snel dubieus. Deze horen in de regel bij de verhuurder. De verhuurder zou de gemaakte kosten eventueel moeten verdisconteren in de huurprijs, net als dat gebeurt met de financieringslasten, de OZB, de opstalverzekering en administratiekosten. Daarin passen ook mutatie- en opstartkosten. Die kunnen in de huur worden verwerkt, mits het geen sociale huurwoningen betreft.” ■

Mr. J.A.M. van de Sande verzorgt tijdens het VBO-congres van 29 oktober a.s. het seminar 'Dienen van twee heren'.

Tekst: Robert van Til

2x langer bekeken en 2x meer contact met het Presentatie Pakket van funda



Uw huizen op een presenteerblaadje

Funda introduceert het Presentatie Pakket: een bewezen sterke combinatie van Plattegrond, 360° foto's en Video. Samen zorgen deze producten voor een verdubbeling van de online kijkduur én het aantal contactaanvragen. Het Presentatie Pakket is vanaf nu verkrijgbaar tegen een vaste lage prijs bij een basisplaatsing. Zo is een optimale presentatie van uw huizen aantrekkelijker dan ooit.

Kom voor meer informatie langs bij onze stand op NeVaCon 2013 of kijk alvast op fundadesk.nl/presentatie-pakket

funda

TWEETS OVER DE MARKT



@VBODirectie: Ook @Realworks_nl sluit aan op de Atrium database van #vbo makelaar! Wij zien uit naar een mooie samenwerking!...

@ HansvanderPloeg: Het #boerenbusiness videokanaal. Voor alle agrarisch makelaars van #NVM #VBO #VastgoedPRO luistervoer <http://www.vbomakelaar.nl/website/agrarisch/grondzaken/grondzaken-journaal> ...

@ VBO Makelaar: Tip 3 Open Huizen Route: Wees realistisch met de vraagprijs. Een te hoge vraagprijs leidt uiteindelijk vaak tot een lagere verkoopprijs #openhuis ! #vbo pic.twitter.com/Ni3boTwPRp

@ RogierSpoel: Volgens #ING storten starters zich massaal op de woningmarkt: volkskrant.nl/vk/nl/2680/Eco... #VBO

@chrisbuijink: In #Nootdorp bijpraten over woningmarkt met Ed Hamming, vz & Hans van der Ploeg, @VBODirectie @VBOMakelaar <http://t.co/jC...>

@PaulusJansenSP: over transparantie @funda en aanbod huur/koopwoningen voor consument: paulusjansen.sp.nl/weblog/2013/09/...

@PatriciaDieben: #VBO Makelaar heeft weer mooie actie ontwikkeld om extra aandacht voor #Open Huizen Route te genereren ow.ly/pbNL1



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

CONSUMENTEN POLL

Laat de woningmarkt met rust

Dit kabinet moet geen nieuwe maatregelen voor de woningmarkt afkondigen.

Eens **88 %**

Oneens **12 %**

Bron: www.VBOMakelaar.nl

MAKELAARS POLL

Nationale Hypotheek Instelling

De Nationale Hypotheek Instelling (NHI) kan de hypotheekverstrekking weer op gang brengen waardoor de woningmarkt de weg omhoog weer zal vinden.

Eens **79 %**

Oneens **21 %**

Bron: Ledennet VBO Makelaar

SURFEN OP HET NET



WoonWensTool voor duidelijkheid over bouwkosten nieuwbouwwoningen

WoonWensTool wil online antwoord geven op de vraag: 'Wat kost mijn nieuwbouw woning?'. De particulier met bouwplannen heeft vaak geen helder inzicht in de bouwkosten. De WoonWensTool is een online tool die de bouwkosten in beeld brengt en daarmee duidelijkheid over de bouwkosten aan de consument wil geven.

Met de WoonWensTool kan de consument, thuis en online, in alle rust spelen met de bouwkosten en zijn woonwensen. Door middel van heldere vragen en duidelijke pictogrammen doorloopt de consument de online tool. Iedere keuze is bouwkosten-gestuurd. Overschrijden de bouwkosten het eerder ingestelde bouwbudget, dan doorloopt de opdrachtgever het programma net zo lang totdat de woonwensen via een overzicht van de bouwkosten in evenwicht zijn met het maximaal beschikbare bouwbudget. Daarna kan een gratis WoonWensRapport worden aangevraagd waarmee de consument naar de aannemer kan.

De WoonWensTool is een ontwikkeling van iTX BouwConsult bv.



MAKELAARSFOUTEN BIJ VERHUUR

Makelaar Viseur heeft het huurrecht goed in de vingers. Wie dat zegt? Nou, als eerste Viseur zelf. Viseur heeft bovendien een grote schat aan mensenkennis. Vindt Viseur zelf. Daar kan zijn opdrachtgever Klabbers inmiddels alles over vertellen.

LASTIGE WOONBOERDERIJ

Klabbers was eigenaar van een kapitale woonboerderij met bijgebouwen. Klabbbers had Viseur ingeschakeld om dit object te verkopen. Viseur vond tot driemaal toe een kandidaat-koper, maar steeds weer moesten de koopovereenkomsten worden ontbonden vanwege de onmogelijkheid om een financiering te krijgen. Klabbbers raakte steeds meer in geldnood en uiteindelijk besloot hij, op aanraden van Viseur, om de woonboerderij dan maar te verhuren.

De huur zou 2.500 euro per maand moeten bedragen. Dat was natuurlijk een fors bedrag en de huurders stonden niet in rijen van tien op de stoep. Nu was het toeval dat een zekere Sammy de Splijter op zoek was naar woonruimte voor hem en zijn gezin. De Splijter was de oprichter en bestuurder van de stichting 'Verkeerd Verbonden' die recidiverende veelplegers van ernstige delicten begeleidde.

In een vurig betoog had De Splijter Viseur verteld dat deze groep nergens aan de bak kon komen en door de hele maatschappij werd uitgespuugd. Toch had Viseur zo zijn bedenkingen over de goede bedoelingen van De Splijter. De Splijter moest iets te hard lachen om zijn eigen grapje dat zijn beschermelingen eigenlijk helemaal niet 'aan' de bak hoeven in de maatschappij, omdat ze toch voorbestemd waren om 'in' de bak te zitten.

Enfin, De Splijter had zijn oog laten vallen op de riant woonboerderij van Klabbbers die hij privé wilde betrekken. Het huurcontract moest echter op naam van zijn stichting omdat hijzelf al een paar keer failliet was gegaan. Privé had hij niets en wilde hij ook helemaal niets meer. Zijn stichting daarentegen was superrijk. Zijn Frankensteintjes (ja, zo noemde hij zijn klanten echt) werden goed gesubsidieerd door de sociale dienst en hun geld vloeyde direct in de kas van de stichting. Een verzorgingsstaat had ook wel zo zijn praktische kanten.

Toen Viseur Klabbbers informeerde, vroeg Klabbbers zorgelijk aan Viseur of De Splijter wel helemaal oké was. De Splijter zou toch niet de ex-gedetineerden in zijn dure woonboerderij laten wonen? Viseur verzekerde dat De Splijter een rare snuiter was, maar wel betrouwbaar. Viseur had het huurcontract al gereed. Klabbbers zag dat dit contract op naam van De Splijter stond, die daarbij echter namens Stichting Verkeerd Verbonden handelde. Klabbbers maakte daartegen bezwaar. Viseur legde uit dat het van belang is dat de stichting, de enige met geld, de huur zou moeten betalen en dat dat hiermee werd gegarandeerd. Met de nodige aarzelingen tekende Klabbbers.

AFGIFTE SLEUTELS

De huurovereenkomst zou na twee weken ingaan en voordien moest De Splijter de waarborgsom plus de eerste





maandhuur betalen. Twee dagen na ondertekening van het huurcontract vroeg De Splijter aan Viseur of hij even de sleutels mocht lenen omdat hij er met 'een paar mannetjes' in wilde. Mevrouw De Splijter wilde gordijntjes laten ophangen en dat soort dingen, zo vertrouwde De Splijter met een vette knipoog Viseur toe. Viseur overhandigde de sleutels.

FOUTE BOEL

De ingangsdatum van de huur was al ruimschoots verstreken toen Klabbers contact opnam met Viseur en vroeg of de financiën goed geregeld waren. Van die vraag schrok Viseur. Hij was eigenlijk een beetje vergeten om daar toezicht op te houden. Viseur stelde Klabbers gerust met de belofte dat hij later die dag zou controleren of het geld al bij hem binnen was gekomen. Direct na het gesprek met Klabbers zag Viseur dat De Splijter niets had betaald.

Viseur ging meteen achter De Splijter aan. Deze bleek helaas onbereikbaar. Betaald werd er niets. Tegen het eind van de maand meldde Klabbers zich opnieuw bij Viseur. Omwonenden hadden geklaagd dat er een groot aantal mensen woonachtig was in de woonboerderij en zelfs in de schuren. Na onderzoek bleek dat De Splijter 33 personen had gehuisvest. De boerderij was een groot rookhol geworden en het hele terrein was met troep bezaaid. Klabbers startte meteen tegen De Splijter een kortgeding tot ontruiming.

Ter zitting verweerde De Splijter zich door te verwijzen naar het huurcontract: niet hij was de huurder maar de stichting. Bovendien mochten de gebouwen gebruikt worden voor huisvesting van haar beschermelingen. Ge-

lukkig prikte de rechter door dit verhaal heen en hij wees de ontruiming toe. Daarmee was Klabbers nog niet uit de problemen. Bij de ontruiming bleek dat de woonboerderij flink beschadigd was en enorm stonk naar rook. Vier containers troep moesten worden afgevoerd. Herstel kostte een hoop tijd en de komende maanden kon de boerderij niet verhuurd worden. De Splijter bleek opnieuw onvindbaar en het was duidelijk dat hij geen verhaal bood. Ook de stichting was leeg.

DAN MAAR DE MAKELAAR

Klabbers stelde vervolgens Viseur aansprakelijk. Viseur vond dat hij geen fouten gemaakt had. De rechter oordeelde echter anders. Allereerst nam de rechter het Viseur kwalijk dat hij een huurcontract had opgesteld op naam van de stichting. Het verweer van Viseur dat dat nodig was om te zorgen dat de stichting de huurpenningen zou betalen, werd door de rechter weggehoond. Dat had Viseur natuurlijk ook op een andere wijze kunnen regelen. Hij had immers het huurcontract op naam van De Splijter kunnen zetten en kunnen bepalen dat de stichting hoofdelijk medeschuldenaar was. Bovendien had in het contract nadrukkelijk moeten worden opgenomen dat de woning uitsluitend bestemd is voor De Splijter en zijn gezin, dus niet voor bewoning door derden. Tot slot had Viseur natuurlijk nooit de sleutels mogen overhandigen aan De Splijter zonder dat deze eerst aan zijn financiële verplichtingen had voldaan. Viseur moest daarom de volledige schade vergoeden. En Viseur? Die vond de houding van Klabbers ronduit crimineel.

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

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

VERGRIJZING EN WONINGMARKT; VAN OVERDRUK NAAR ONDERDRUK

Het gaat goed met de ouderen in Nederland: 65-plussers waren nog nooit zo hoog opgeleid, gezond, vitaal en mobiel. Tenminste, als het gaat om werk en vrije tijd. Op de woningmarkt zien we een heel andere situatie: daar zijn ouderen nauwelijks actief. Ze zijn honkvast, en voelen niets voor een verhuizing. Rond de pensionering is er nog een kleine opleving, maar ook die is gering. Minder dan 5% van de 65-plussers verhuist. Dat geeft reden tot zorg op de korte én de lange termijn, meldt het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) in de publicatie 'Vergrijzing en ruimte: gevolgen voor de woningmarkt, vrijetijdsbesteding, mobiliteit en regionale economie'. Wat zijn de gevolgen voor de woningmarkt?

Femke Daalhuizen en Carola de Groot, beiden onderzoekers bij het PBL, stellen vast dat de toch al honkvaste ouderen de afgelopen jaren nóg honkvaster zijn geworden. Dat is onder andere te wijten aan het toegenomen eigenwoningbezit. Maar de vergrijzing zet door, en

de ouderdom komt onvermijdelijk met gebreken. Daarom is het belangrijk dat de bestaande woningvoorraad wordt aangepast, zeggen de onderzoekers. "Omdat er steeds meer oudere woningeigenaren komen, zullen er ook steeds meer eigenaren zijn die voor de aanpassingen moeten zorgen. Maar niet alleen de woning is belangrijk: als een 'nultredenwoning' in een wijk staat waar nauwelijks voorzieningen zijn, heeft de oudere er niet veel aan. We zien dat mensen van 75 jaar en ouder gemiddeld aanzienlijk minder mobiel worden. Hun afhankelijkheid van voorzieningen in de nabijheid neemt dus toe."

GEVOLGEN VOOR DE WONINGMARKT

Momenteel heeft de vergrijzing een drukkend effect op de verhuismobiliteit: ouderen blijven in hun eigen woning wonen, ook als die veel te groot voor hen is. Ze hebben hun kinderen in dat huis grootgebracht, en hun sociale netwerk bevindt zich in de directe omgeving. Ouderen willen dus graag in hun eigen omgeving blijven wonen. Als ze al naar een seniorenwoning willen, dan moet die 'om de hoek' staan. En ze moeten hun huis nog zien te verkopen, wat ook al niet meevalt.

Dat betekent dat jonge huishoudens lang moeten wachten op een ruime eengezinswoning; zeker in regio's waar de vergrijzing heeft toegeslagen en waar de druk op de woningmarkt toch al groot is. Sommige gemeenten proberen





V.l.n.r.: Mevrouw Dr. F.B.C. Daalhuizen, Dr. C. de Groot, L. Den Haan en M. Woltman

ouderen te stimuleren om naar een kleinere woning te verhuizen, maar die pogingen hebben weinig succes. Ook voor de langere termijn zijn er zorgen: momenteel komen er jaarlijks zo'n 30.000 koopwoningen vrij doordat ouderen de woningmarkt verlaten, bijvoorbeeld omdat ze naar een verzorgingstehuis gaan. Over 25 jaar ligt dat aantal op 50.000 koopwoningen. Momenteel wisselen zo'n 100.000 woningen per jaar van eigenaar, maar dat aantal zal in de loop der jaren afnemen. In 2038 zullen er waarschijnlijk – o.a. door de vergrijzing - 30.000 minder mensen een woning zoeken dan nu het geval is. De vraag neemt dus af, en dat heeft zeker daling van de woningprijzen tot gevolg.

AANPASSING IN PLAATS VAN NIEUWBOUW

Nieuwbouw ligt niet voor de hand, stellen de onderzoekers. Carola de Groot: "Zeker in regio's waar de druk op de woningmarkt niet zo groot is, lopen we het gevaar dat gebouwd wordt voor toekomstige leegstand. Over 10 à 15 jaar zal een groot deel van de babyboomgeneratie de woningmarkt immers gaan verlaten: de mensen die vlak na de oorlog geboren zijn, bereiken dan de leeftijd dat ze naar een zorginstelling gaan (of overlijden).

Aanpassing van de woning is dus het motto. Enkele jaren geleden trachtte de Stichting Experimenten Volkshuisvesting (nu opgegaan in Platform31) 55-plussers, ofwel de 'empty-nesters', te bewegen om hun huis toekomstbestendig te maken als het laatste kind de ouderlijke woning verliet. Dat was in veel gevallen toch al het moment dat er kleine verbouwingen werden verricht om de woning aan te passen aan de nieuwe situatie. De animo was gering."

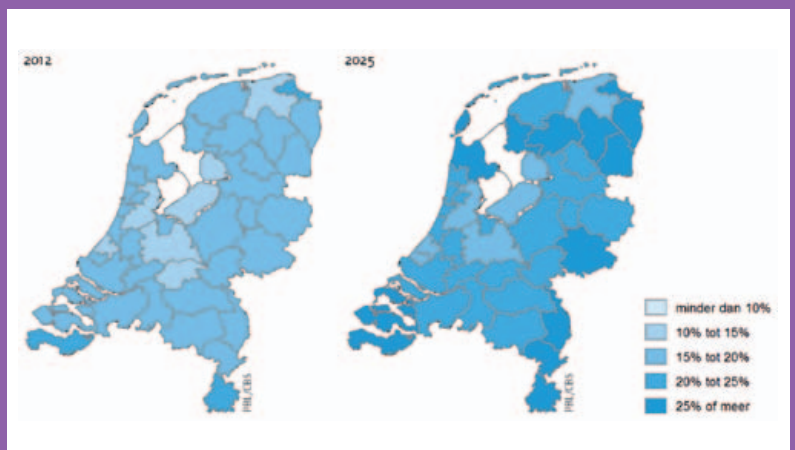
Femke Daalhuizen: "Ouderen zijn inderdaad niet geneigd om hun woning aan te passen, en al helemaal niet op relatief jeugdige leeftijd. De waarde van de woning neemt naar hun gevoel niet toe door die aanpassingen. Integendeel: ze zijn bang dat de woning alleen nog maar geschikt zal zijn voor een kleine doelgroep.

Carola de Groot: "Wij denken dat er een omslag in denken moet komen. Ook senioren moeten nog wennen aan het feit dat ze de verantwoordelijkheid moeten nemen voor hun eigen leven – en de eigen woning"

VERGRIJZING IN BEELD

Uit de gegevens van het PBL blijkt dat momenteel ruim 16% van de Nederlandse bevolking ouder is dan 65; in 2040 (op het hoogtepunt van de vergrijzing) zal meer dan een kwart van de Nederlanders tot de senioren horen: ongeveer 4,6 miljoen mensen. Binnen die groep stijgt het aantal 80-plussers het sterkst. Er is dus sprake van een dubbele vergrijzing. Maar nu al woont driekwart van de 75-plussers in een woning die niet geschikt is voor hun leeftijdscategorie. Dat zijn ca. 190.000 mensen. Als er niets gebeurt, loopt dat aantal in 25 jaar op tot 400.000.

Aandeel 65-plus naar regio (COROP-gebieden)



De actuele financieringsproblematiek maakt het probleem alleen maar groter. Het toenemende eigenwoningbezit wordt gezien als een mogelijkheid om met de overwaarde de kosten voor woningaanpassingen en zorg te bekostigen. Maar ook ouderen hebben in toenemende mate te maken met een hypotheekschuld. De mogelijkheden om de overwaarde te verzilveren, moet je dan ook niet te optimistisch inschatten. En daar komt nog bij dat ouderen die over veel geld beschikken, hun vermogen liever aan hun kinderen nalaten. Notarissen hebben het druk met het adviseren rondom erven en schenken.”

Femke Daalhuizen: “Ouderen zijn niet geneigd om hun woning aan te passen, en al helemaal niet op relatief jeugdige leeftijd. De waarde van de woning neemt naar hun gevoel niet toe door die aanpassingen. Integendeel: ze zijn bang dat de woning alleen nog maar geschikt zal zijn voor een kleine doelgroep”

‘GESCHIKT VOOR LEVENSFASE’

Seniorenorganisatie ANBO komt op basis van een enquête onder 1.700 leden tot een heel andere conclusie dan het PBL: ouderen willen graag verhuizen naar een woning die geschikt is voor de nieuwe levensfase. Echter: die woningen

zijn er niet, dus moeten ze gebouwd worden, vindt ANBO. Dat is ook goed voor de bouwbedrijven in Nederland.

ANBO-directeur Liane den Haan: “Onze respondenten geven aan dat zij een woning niet als ‘voor altijd’ zien. De woning moet geschikt zijn voor de levensfase waarin ze verkeren, en ze willen heel graag samen blijven wonen met hun partner. Senioren houden graag de regie over hun eigen leven, en ANBO vindt dat mensen die zo lang mogelijk zelfstandig willen wonen, een beroep moeten kunnen doen op zorgverlening in de buurt c.q. op afroep, op goede vervoersmogelijkheden en andere diensten.

Veel woningen kunnen, ook met weinig budget, geschikt gemaakt worden voor bewoning door senioren. Voor een aantal gebouwen geldt helaas dat aanpassen of renoveren te duur is, en dan heeft nieuwbouw de voorkeur. Dit geeft ook de kans om een aantal zaken direct in de bouw mee te nemen, waar deze anders aan het concept moeten worden toegevoegd. Overigens hoeft nieuwbouw niet direct een heel complex in te houden. Er kunnen bijvoorbeeld ook een paar lagen nieuwbouw op een bestaand gebouw gezet worden (bijvoorbeeld winkels en multifunctionele ruimtes op de begane grond, daarboven zorgwoningen en daar bovenop een paar lagen huur- en koopappartementen).”

‘OMSLAG IN DENKEN’

Het is de vraag of dit type plannen realistisch is in de huidige markt, vindt Carola de Groot. “In principe kan natuurlijk alles, maar de financiering is een groot probleem.

ANBO: ‘VERRASSEDE UITKOMST’

ANBO heeft ook tot haar eigen verrassing geconstateerd dat ouderen wel degelijk bereid zijn om de eengezinswoning te verlaten voor een woning die geschikt is voor de nieuwe levensfase. Het tekort aan geschikte woningen is nu al 84.000, stelt ANBO, en de helft van dat aantal woningen zou ook geschikt moeten zijn voor zorg op afroep. 87% van de senioren wil zelfstandig blijven wonen, ook als ze zorg nodig hebben.

Wij denken dat er een omslag in denken moet komen. De afgelopen 20 jaar zijn we er wellicht te veel van uitgegaan dat de overheid alles wel oplost. Ook senioren moeten nog wennen aan het feit dat ze de verantwoordelijkheid moeten nemen voor hun eigen leven – en de eigen woning. Daarom geven we met deze publicatie ook een duidelijk signaal af: voorlopig kunnen ouderen – al dan niet met wat hulp van jongeren of van leeftijdsgenoten – over het algemeen nog goed voor zichzelf zorgen. In de toekomst wordt de situatie heel anders. Niet alleen de senioren zelf maar ook de Rijksoverheid én de lokale overheden moeten voorbereid zijn op die tijd, want dan zullen er voldoende alternatieven moeten zijn; zeker voor de ‘oudere ouderen’. Voor de 75-plussers zijn er straks gewoon te weinig mensen om de nodige ondersteuning te bieden; zeker op het platteland.”

SERVICEFLATS

Voor een brede groep senioren kan een serviceflat de oplossing zijn. Aanbod is er genoeg: er staan 6.000 serviceflats leeg (waarbij de verborgen leegstand niet is meegerekend). Als koopappartementen in serviceflats al worden verkocht, is het met forse verliezen. Waarom willen senioren niet naar een serviceflat? Daar is alles aanwezig wat ze – eventueel later – nodig hebben.

Liane den Haan: “Veel serviceflats hebben de verplichting dat ook een behoorlijk pakket aan service en faciliteiten moet worden afgenomen, ongeacht of de bewoners er gebruik van maken. De bezetting van serviceflats zou optimaler zijn als bewoners kunnen kiezen wanneer en welke servicecomponenten ze willen afnemen, en ook bij wie ze die dan afnemen.”

Marit Woltman, lid van de Raad van Bestuur van de Stichting Dienstverlening Serviceflats, en Registermakelaar/taxateur bij SDS Senior Makelaardij te Neerijnen: “Net als de prijzen van ‘gewone’ woningen zijn de prijzen van de serviceflats vóór de crisis heel snel gestegen; soms tot onrealistische hoogte. Ze zijn inmiddels gedaald tot een ‘normaal’ niveau, dus dat geeft in een aantal gevallen problemen bij verkoop.

Er is nóg een ontwikkeling: we zien dat steeds meer senioren kiezen voor huren in plaats van kopen. Ze willen hun erfgenamen niet opzadelen met een moeilijk verkoopbaar appartement; ze voelen niets voor het doen van investeringen, en onze doelgroep is vaak in het bezit van een dure (en dus ook moeilijk verkoopbare) woning. Onze ervaring is dat veel senioren graag naar een serviceappartement willen verhuizen, maar ze raken hun eigen huis niet kwijt. Voor huur is meer interesse. Mensen die een serviceappartement erven, verhuren het dan ook steeds vaker. We zien ook dat steeds meer beleggers interesse hebben in serviceappartementen, die ze vervolgens verhuren.”

MOBILITEIT EN CONNECTIVITEIT

Het PBL ziet de oplossing met name in mobiliteit en connectiviteit. Femke Daalhuizen: “Gemeenten zijn geneigd



Liane den Haan: “Veel woningen kunnen, ook met weinig budget, geschikt gemaakt worden voor bewoning door senioren. Voor een aantal gebouwen geldt helaas dat aanpassen of renoveren te duur is, en dan heeft nieuwbouw de voorkeur”

om grote winkelcentra te ondersteunen en weinig aandacht te schenken aan verspreide vestigingen. Dat is in het nadeel van de niet meer zo mobiele oudere.

Daarnaast is het de vraag of fysieke vestigingen overall in stand moeten worden gehouden. Als alle woningen in Nederland zouden beschikken over snel internet (bijvoorbeeld door middel van glasvezel) zouden senioren veel makkelijker toegang hebben tot allerlei voorzieningen via internet. Domotica speelt in dat verband ook een belangrijke rol: de communicatie met zorgverleners en met andere dienstenaanbieders kan daardoor veel efficiënter en effectiever worden. Senioren zijn in toenemende mate gewend om met de computer om te gaan, en daarvan moeten we gebruik maken.”

Wellicht is het een goed idee als die connectiviteit een onderdeel wordt van het door ANBO zo vurig gewenste ‘Actieplan voor ouderenhuisvesting’. Minister Stef Blok voelt – in tegenstelling tot zijn voorganger Piet Hein Donner – weinig voor zo’n plan. Jammer, vindt ANBO: “Een actieplan zal de samenwerking stimuleren tussen betrokken partijen, zoals woningcorporaties, gemeenten, seniorenorganisaties en zorgaanbieders. Wij zijn van mening dat er direct na afronding van het experimentenprogramma Wonen en Zorg activiteiten moeten volgen om het tekort aan geschikte woningen terug te dringen. Wij willen daaraan graag onze bijdrage leveren.” ■

Tekst: Carola Peters
Beeld: 2by4-architects, CBS
en Woonzorg Nederland

Venum 3

De software die standaard in uw VBO lidmaatschap zit.



De software voor VBO makelaars

Met en dankzij u hebben we Venum 3 kunnen ontwikkelen. Met Venum 3 wilden we niet simpelweg de concurrentie nadoen. We wilden software maken waar u echt iets aan heeft, die kinderlijk eenvoudig te gebruiken is en die toch ontzettend veel kan. Maar dan wel de dingen die er toe doen. Software dus, die gemaakt is voor en door VBO makelaars. Van groot tot klein. Software die fundamenteel beter is.

Iedereen kan werken met Venum

U heeft geen kostbare en tijdrovende cursus meer nodig om Venum 3 te begrijpen. Over iedere knop, kleur en functie is nagedacht. Het onderhouden van panden en relaties is eenvoudig. Publiceren is kinderspel. En toch zijn al uw werkzaamheden compleet geautomatiseerd.

Binnen 1 minuut van uw software in uw website

De ideale koppeling tussen de VBO software en uw website. Een consument bezoekt uw site. Hij of zij bekijkt uw aanbod en slaat de zoekopdracht op. De volgende ochtend logt u in op Venum. De gegevens van de bezoeker zijn opgeslagen. Dat geldt ook voor de zoekopdracht. De relatie is gekoppeld aan beschikbaar aanbod en ontvangt aantrekkelijke mailings met passend aanbod. Allemaal vanzelf, u heeft alleen nog maar ingelogd. Makkelijker kunnen we het echt niet maken...

Agenda en taken op een zeldzaam hoog niveau

Iedereen kan werken met Outlook. Logisch, het is veruit de meest gebruikte software voor agenda en taken en waarschijnlijk ook de beste. Daarom hebben we ervoor gezorgd dat de agenda en taken in Venum 3 op dezelfde fantastische uitgebreide manier werken. In combinatie met panden. Software voor VBO makelaars op een hoog niveau.

Volledig automatische dossiervorming

Venum kent het baanbrekende ARO concept. ARO betekent **Actie, Relatie, Object**. Het vormt het middelpunt van Venum, het epicentrum. Iedere Actie (afspraak, taak, document, mail, sms, etc...) wordt door Venum gekoppeld aan de bijbehorende Relatie en Object. Met als resultaat zelfwerkende software met spontane dossiervorming.



WAS, IS EN BLIJFT GRATIS VOOR ALLE VBO MAKELAARS



STENEN SLEUREN ONS DOOR DE CRISIS HEEN!

In tijden van economische somberheid en onzekerheid heb ik een goed bericht voor u: er komt veel geld onze kant op. Forse geldstromen uit Aziatische landen als China, Japan en India, maar ook uit Zuid-Amerika zoeken ruim baan in Europa. Grote, rijke investeerders zijn op zoek naar kansen om te beleggen in Europees vastgoed. Kansen genoeg dus, maar dan moeten we er wel voor zorgen dat we die stromen kanaliseren. De eerste voorwaarde: stop met negatief denken. De zon kan elk moment opgaan. Zeker in het oosten, maar wie weet ook in het westen!

Net als Nederlandse beleggers zijn buitenlandse investeerders op zoek naar goed renderende beleggingen in de hele wereld. Nederland is een aantrekkelijk land voor investeerders. Prima georganiseerd, een uitstekende geografische ligging, en een handelsland met een hoog kennisniveau. En met een goed rendement op vastgoed, zoals uit onderzoek van de IVBN blijkt: ruim een derde van de vastgoedbeleggingen in de portefeuilles van Nederlandse institutionele beleggers betreft Nederlands vastgoed. Hierop is in de periode 2000-2012 een gewogen gemiddeld rendement behaald van 8,5%. De positie van Nederlands vastgoed in de beleggingsportefeuille van pensioenfondsen en verzekeraars blijft dus belangrijk.

Alleen: we denken massaal dat het slecht met ons gaat – en dat het alleen maar slechter zal worden. Logisch: we hebben te maken met een zwabberende overheid, op zoek naar nieuwe ideeën – die tegelijkertijd weigert de regelgeving te versoepelen. Om écht verandering te bewerkstelligen, moeten we af van alle regels die ondernemend Nederland allerlei beperkingen opleggen. En natuurlijk moeten we onze bankensector weer op orde krijgen.

Al eerder heb ik betoogd dat de markt aan zet is. Dat geldt ook voor de omslag van negatief naar positief denken. Grote internationale investeerders trekken zich niets aan van de aarzelende houding van de overheid. Als er een goed plan wordt gepresenteerd, gaan ze graag mee!

Vastgoed is in dat opzicht een aantrekkelijke asset; dat blijkt ook weer uit het IVBN-onderzoek. Logisch: als je geld op de bank zet, brengt het nauwelijks iets op. Zelfs obligaties zijn niet echt zeker. Maar als je stenen koopt, weet je wat je hebt. Daarom is mijn stelling onveranderd: stenen sleuren ons door de crisis heen! Wie een goed object koopt, is verzekerd van hoog rendement; ook in deze tijd.

Moeten we dus doorgaan op de oude, vertrouwde voet? Nee, zeker niet! Onze rol verandert onder invloed van die internationale ontwikkelingen. Grote investeerders kopen op grote schaal vastgoedportefeuilles. Ze huren asset managers in om hun vastgoed te beheren én te verduurzamen. Dus moeten we ons meer richten op de asset manager. Dáár liggen onze kansen! Maar ook voor kleinere partijen zijn er mogelijkheden. DGA's (vaak babyboomers) nemen op grote schaal afscheid van hun huidige onderneming. Zij zijn dé deskundigen als het gaat om het bedrijventerrein waar hun onderneming gevestigd is. En, ze kennen de mensen! Gemeenten moeten hun de kans geven om – zij het dan op postzegelniveau – nieuwe plannen te ontwikkelen, want vaak zijn ze nog niet klaar met ondernemen. Dat willen die gemeenten ook wel, want hun financiële problemen nemen alleen maar toe.

Grote of kleine projecten; er zijn kansen te over voor ondernemers die wat risico durven nemen. Maar dan moeten ze wel eerst afstand nemen van de nationale somberheid die ons in zijn greep houdt!



Ing. Siep Roelfzema,
voorzitter sectie
Bedrijfsmatig Vastgoed

ONDERHANDELEN IS EEN EMOTIONEEL PROCES

NeVaCon-seminar met George van Houtem

Onderhandelen is een skill die elke makelaar in de vingers zou moeten hebben. Maar niet iedereen is een natuurtaent. Daarom is het seminar van George van Houtem tijdens het jaarlijkse congres van VBO Makelaar (NeVaCon) geen overbodige luxe. De man die een autoriteit in Nederland is, deelt graag iets van zijn expertise met ons.

Luisteren naar George van Houtem is vermakelijk. Met zijn licht Brabantse tongval, ingehouden mimiek en 'tongue in cheek' humor doet hij ietwat denken aan de cabaretier Ronald Goedemondt. Maar het zijn serieuze zaken waar onze gastspreker mee bezig is. Als venoot en mede-directeur van de Holland Consulting Group begeleidt hij onderhandelingen in menig boardroom en coacht hij top-ondernemers. Zijn mastertitel smaakt naar meer, want momenteel is George bezig met een promotie-onderzoek dat – uiteraard – alles te maken heeft met het psychologische mijnenveld dat onderhandelen heet. Gevraagd naar

wat hij op het seminar wil zeggen, houdt hij als een goed onderhandelaar de kaarten tegen de borst. Maar een aantal zaken wil hij wel kwijt, als opmaat.

RATIO VERSUS EMOTIE

“Ik denk dat het voor makelaars van groot belang is om te beseffen dat je weliswaar met een zakelijke deal bezig bent, maar dat het au fond om een emotioneel proces gaat. Die emoties gaan over aspecten als macht, tijdsdruk, soms zelfs geldnood. De koper of een verkoper van een woning is per definitie emotioneel bij de zaak betrokken, maar niet zelden is de makelaar dat zelf ook. Als jij om die courtage zit te springen, dan zit je er al heel anders in dan wanneer je goed bij kas bent. En als je al heel lang met touwtrekken bezig bent, dan hebben de onderhandelingen een heel andere dynamiek dan op dag één. Nog een belangrijk punt: bij de onderhandelingen gaat het uiteindelijk meestal over de prijs van een woning. Maar wat is dat, die prijs? Om wat voor waarde gaat het? Wat is een woning nou objectief waard? Dat maakt onderhandelen in de makelaardij zo'n fascinerend fenomeen. Het gaat vaak puur om gepercipiëerde waarde. Als je allebei het gevoel hebt dat je er een faire prijs hebt uitgesleept, dan heb je het goed gedaan.”

REGIE HOUDEN

‘Op het seminar wil ik onder andere iets dieper ingaan op het belang van ‘in the lead’ blijven. Want daar gaat het voor één van de partijen vaak al mis: je geeft de ander de teugels en dan kun je bijna niet anders meer dan re-actief handelen. Dat gebeurt bijvoorbeeld bij de vraag: ‘Wat had u zelf in gedachten?’ Het antwoord dat dan volgt, is met een voor beide partijen een soort piketpaaltje, een ijkpunt. Als je zelf iets geheel anders in gedachten had, dan wordt





het lastig. Voor je het weet ontaarden de onderhandelingen in een debat. Dan ben je nog verder van huis, want bij een debat ga je in de loopgraven. En je wil nou juist nader tot elkaar komen. Dus een tip zou zijn: denk goed na over hoe je wilt openen. Daar zal ik tijdens mijn seminar nog wel het één en ander over zeggen. En bepaal van tevoren heel stevig je eigen standpunten. Wat zijn je absolute grenzen? Waar zit je ruimte? Zo vind ik dat je voor jezelf en je klant het 'walk away'-punt duidelijk moet hebben. Wanneer ben je bereid de deal te laten klappen? Als je dat namelijk niet doet, ligt onder andere het klassieke gevaar van de fuik op de loer: je bent er al zo lang mee bezig, je hebt al zoveel heen en weer geëcht, dat je zegt 'laten we het dan maar doen'. Ook al was je daar in aanvang nooit op vertrokken. Als dat gebeurt, is het proces met je aan de haal gegaan. Hoe je dat voorkomt, vertel ik op het jaarcongres."

VERLIESAVERSIE

Recent is in de media veel aandacht geweest voor het psychologische fenomeen verliesaversie. Uit onderzoek van het CPB blijkt dat huizenverkopers – nu de prijzen dalen en verkopers met verlies worden geconfronteerd – daar zo veel last van hebben, dat het de huizenmarkt schaadt. Zelfs als deze verkopers niet met een restschuld blijven zitten, komt zo'n deal maar heel moeizaam tot stand. Het CPB stelt, dat de huizenmarkt er al enorm mee geholpen zou zijn als deze groep verkopers reëler tegen de actuele prijs aankijkt. Hoe kan de makelaar met zijn onderhandelings-techniek hiermee omgaan? George van Houtem: "Hier is van groot belang door welke bril je de verkoper laat kijken. Mensen willen bijvoorbeeld graag vergelijken, een ijkpunt hebben. De verliesaversie blijkt af te nemen als duidelijk is

dat ook anderen in de omgeving met verlies hebben verkocht. Dan voelt het toch meteen anders. Je blijft niet zitten met het gevoel dat je 'gepieeld' bent. Dus de makelaar moet juist hier heel duidelijk de piketpalen slaan. Rationele informatie kan helpen. Maar dan nog blijft staan: je moet ook het psychologische spel aanvoelen."

GEEN TOVERDOOS

George van Houtem gaat op het jaarcongres veel vertellen en ongetwijfeld ook de lachers op zijn hand krijgen. Maar hij wil ook de zaken in de juiste context zetten. Letterlijk en figuurlijk. "De context van de onderhandeling is uiteraard van groot belang. Denk aan de onderlinge machtsverhoudingen, afhankelijkheden. Als die context niet meezit, kun je met onderhandelen niet alles rechtbreien. De tegenpartij die niet zo nodig hoeft en onvermurwbaar blijft, daar helpt op een gegeven moment niets tegen. Omgekeerd kun je door slecht onderhandelen binnen een aanvankelijk goede context de zaak wel verknallen. Bijvoorbeeld als je blijft overvragen, de ander onnodig gaat tergen. Je moet ook weten wanneer je moet stoppen. De ander het gevoel geven dat ie ook gewonnen heeft, daar gaat het om bij onderhandelen." ■

ALVAST 4 TIPS VAN GEORGE VAN HOUTEM:

- Sla piketpaaltjes;
- Let op vermenging van argumentatie;
- Let op agenda-manipulatie;
- Weet wanneer je je mond moet houden!

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: VBO Makelaar

Mensen gelukkig maken is ons doel

Uw marktpositie ontwikkelen is ook voor u belangrijk?

Meer zekerheid creëren als ondernemer is uw doel?

Een imago als marktleider is uw streven?

Kwaliteit staat ook bij u hoog in het vaandel?

Dit zouden onze gezamenlijke doelen kunnen zijn!



Maak voor uzelf uit of CENTURY 21 een win-win situatie kan betekenen en neem contact met ons op voor meer informatie



Handelslei 308 - 2980 Zoersel
0031 (0)6 55841 188 - michael.kuilema@century21.nl

We kunnen het vast goed met elkaar vinden

Elk kantoor is juridisch en financieel onafhankelijk



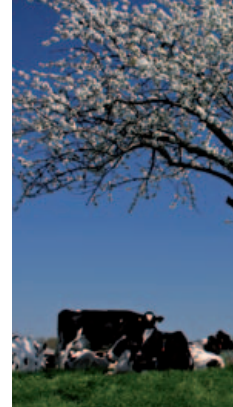
Introductie

©RealCRM[®] voor VBO  MAKELAAR

Kom langs bij onze stand voor de beursaanbieding.

NevaCon
NEDERLANDS VASTGOED CONGRES

Powered by **Realworks**



PARDOES EEN VOORBEREIDINGSBESLUIT

De overheid krijgt nogal eens het verwijt dat ze traag is (de ‘ambtelijke molens’, weet u wel...) maar in Brabant wordt aangetoond dat het soms heel snel kan gaan. Té snel, vrees ik. Want het is natuurlijk nooit verkeerd om – vóór je een ingrijpend besluit neemt – overleg te plegen met alle betrokkenen. Wat dat betreft kunnen ze in het Brabantse land nog wat leren.

Dit is er aan de hand: er komt een Verordening Ruimte aan. Die moet in werking treden in 2014, en de verordening brengt natuurlijk een grote hoeveelheid regels met zich mee. Om de periode tot 2014 te overbruggen, heeft de Brabantse politiek op 20 september een thematisch voorbereidingsbesluit genomen. Generale Staten deed het voorstel, en Provinciale Staten stemden unaniem in. Het besluit heeft vérgaande gevolgen, want er wordt met onmiddellijke ingang een bouw- en uitbreidingsstop ingevoerd, die geldt tot februari 2014. Tot die tijd mogen de Brabantse gemeenten alleen nog aanvragen voor omgevingsvergunningen in behandeling nemen van veehouderijbedrijven die aantoonbaar bovenwettelijk presteren op het gebied van volksgezondheid. Bovendien moeten ze de dialoog met omwonenden (community farming) hebben gevoerd over geurhinder, fijnstofconcentraties, dierenwelzijn en landschappelijke inpassing. Daarover moet een akkoord gesloten zijn.

Ik vraag me af of die regels voor het bovenwettelijk presteren wel bestaan. De Provincie werkt nog aan een nieuwe toets voor veehouders, de zogenaamde Brabantse Zorgvuldigheidsscore (BZV). Het is nog maar de vraag of die BZV al uitgewerkt is vóór februari 2014. Dat is al over ruim drie maanden. En dan moeten de criteria ook al zijn getest op maar liefst honderd veehouderijbedrijven in vier verschillende gemeenten. Een mooi, maar waarschijnlijk onhaalbaar plan.

Boerenslimheid?

Boerenslimheid voert in Brabant de boventoon. Ik denk even terug aan 1984: toen was er ook een uitbreidingsstop. De zogeheten Interimwet moest toen de groei van de varkensstapel voorkómen. In 2010 werd een tijdelijke bouwstop afgekondigd voor de vestiging van nieuwe intensieve veehouderijen. De Raad van State

werkt thans nog aan de afhandeling van rechtszaken over die beide maatregelen. Groei staat nu eenmaal niet stil!

Het kan mijns inziens geen kwaad om de komende winter even op adem te komen. De bouwstop is waarschijnlijk alleen maar een voorlopig uitstel van stallenbouw, want de Provincie mag helemaal geen bovenwettelijke eisen stellen. Die bevoegdheid is voorbehouden aan de Rijksoverheid. Die zal de Brabantse eisen waarschijnlijk niet overnemen. Immers: Nederland is een wereldspeler op het gebied van landbouw, en – ook belangrijk – er is al sprake van een stabilisatie van het productievolume; een gevolg van eerdere beleidsmaatregelen zoals het terugdringen van nutriënten als stikstof en fosfaat. Aan deze eisen voldoet de sector ruimschoots. Niet voor niets gaf de Europese Commissie onlangs de Nederlandse landbouw een compliment voor het gevoerde beleid.

Dialoog met de retail

De Nederlandse landbouwsector werkt hard aan een verstandige voedselproductie. Helaas wordt ze daarin tegengewerkt door multinationals en supermarktketens. Die voeren al geruime tijd prijzenoorlogen, en daarmee saboteren ze alle pogingen van de overheid en van de landbouwsector om gezamenlijk te komen tot die duurzame voedselproductie. Dat betekent ook dat we de dialoog met de retail moeten zoeken, om samen de verantwoordelijkheid voor onze maatschappij te nemen.

Of die pogingen succesvol zullen zijn? De tijd zal het leren; de saboteurs kennen we!



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

Woningcorporaties hebben het financieel zwaar. Ze moeten niet alleen een verhuurdersheffing van 1,7 miljard euro ophoesten. Ook de verkoop van sociale

Jim Schuyt:

“CORPORATIES KUNNEN PRIVATE HUURMARKT ZELF BEDIENEN”



Jim Schuyt was ruim 15 jaar lang directievoorzitter van de Alliantie. Deze corporatie bezit bijna 60.000 woningen in het noorden van de Randstad. Op 1 oktober is hij met pensioen gegaan.

De woningcorporaties bezitten ongeveer 2,4 miljoen huurwoningen in Nederland. Zijn dat er teveel?

“Als de voorraad sociale huurwoningen zou krimpen, is dat geen ramp. De omvang van de corporatiesector is geen doel op zich. Bij de Alliantie betalen mensen met een hoog inkomen bij het sluiten van een huurcontract een hogere huur dan mensen met een lager inkomen. Je zou echter ook periodiek, zeg eens in de vier jaar, kunnen kijken of de huurder nog recht heeft op de eerder toegekende korting. Het aantal goedkope huurwoningen kan dan verminderen. Dat zou een pragmatisch en duurzaam alternatief zijn voor het huidige inkomensafhankelijk huurbeleid.”

Komt er een beweging op gang om sociale huurwoningen over te hevelen naar de private huurmarkt?

“Een grote private huurmarkt zou goed zijn. Ik zie de private partijen echter nog niet massaal in beweging komen. Corporaties kunnen die markt voorlopig uitstekend zelf bedienen. Nog geen 4% van het corporatiebezit is op dit moment geliberaliseerd. Op basis van het woningwaarderingssysteem kan daar in theorie meer dan 40% onder vallen. In de praktijk zal dat minder zijn, maar heel veel woningen kunnen makkelijk een huur opbrengen van meer dan 681 euro.”

Woningcorporaties moeten hun activiteiten beperken tot de sociale sector, vindt de regering. Tegelijkertijd is er de verhuurdersheffing en moeten zij zich conformeren aan het beleid van grote gemeenten. Wanneer komen de vele gestrande bouwprojecten weer op gang?

“Onze branchevereniging Aedes ziet de heffing voor deze kabinetsperiode als een voldongen feit. Maar het CPB gaat ervan uit dat die heffing doorloopt tot 2030, inclusief de daarbij behorende huurinkomsten. Dan komt er van investeringen weinig terecht. De huren stijgen inclusief harmonisatie met 5% per jaar, terwijl de huishoudensinkomens dalen. Dat leidt onvermijdelijk tot betaalbaarheidsproblemen. Een inhaalslagje is na al die jaren van inflatievolgend huurbeleid verantwoord. Maar wat er nu gebeurt, noem ik spreadsheetbeleid. De wal keert straks het schip.”

Corporaties kunnen sinds november 2011 zonder toestemming van de minister huurwoningen verkopen. De minister broedt nu op extra instrumenten om de verkoop aan huurders en beleggers te bevorderen. Voorziet u een verstoring van de koopmarkt?

“Ik voorziet geen sterke toename en dus ook geen verstoring. De markt staat nog steeds onder druk. Ook wij hebben de verkoopproductie voor 2014 daarom naar beneden bijgesteld. Het verkoopinstrument is nodig voor de cashflow. Het is anders als corporaties woningen in de ramsj zouden doen, wat ik niet zie gebeuren.”

woningen moet sneller. Maar hoe snel zal dat gaan? Kan de markt dat wel aan? Die vrees is waarschijnlijk ongegrond.

Kees Verhoeven:

“SOCIALE HUURWONINGEN OVERHEVELEN NAAR PRIVATE SECTOR”

De woningcorporaties bezitten ongeveer 2,4 miljoen huurwoningen in Nederland. Zijn dat er teveel?

“Dat aantal is in onze ogen wat aan de ruime kant. Desondanks zijn er nog steeds wachtlijsten. Dus het gaat niet zozeer om het totale aantal, maar meer over hoe je de vraag verdeelt. Steeds meer mensen die geen huis kunnen kopen, maar ook te veel verdienen voor een sociale huurwoning, zijn aangewezen op de private sector. Dan is het een logische gedachte om een deel van de sociale huurwoningen over te hevelen naar de private sector. Dat zou helpen bij het oplossen van het probleem.”

Woningcorporaties moeten hun activiteiten beperken tot de sociale sector, vindt de regering. Tegelijkertijd heeft de regering hen een verhuurdersheffing van 1,7 miljard euro opgelegd en moeten zij zich conformeren aan het beleid van grote gemeenten. De corporaties zeggen daarvoor nauwelijks meer te kunnen bouwen. Is die opstelling terecht?

“Corporaties kunnen nog voldoende inkomsten genereren. De huren zijn verhoogd. Ze kunnen woningen verkopen en door ‘lean and mean’ te werken kunnen ze ook kosten besparen. Er zijn dus drie manieren om die heffing op te brengen.”

Corporaties hebben sinds november 2011 geen toestemming van de minister meer nodig om huurwoningen te verkopen. Het ministerie wil nu extra instrumenten inzetten waarmee corporaties woningen met een korting van 10 tot 25% kunnen verkopen aan huurders en beleggers. Een goed plan?

“Corporaties moeten voldoende speelruimte overhouden. Ze moeten hun woningen daarom niet te goedkoop van de hand doen. In het verleden is vaker geprobeerd om de verkoop te stimuleren. De gestelde doelen werden echter nooit gehaald. Dat blijkt ook uit het rapport ‘Kosten koper’ waarbij ik als commissievoorzitter betrokken was. Er zal dus wel een drukmiddel achter moeten zitten. Elk idee is daarbij welkom. Voorop dient te staan dat mensen in een goed huis wonen. Daarbij is het niet nodig dat we sociale huurwoningen blijven toewijzen aan mensen die ze niet echt nodig hebben.”

Deelt u de vrees dat een massale verkoop in bepaalde regio's een negatief effect zal hebben op de prijsvorming?

“De woningmarkt is een echte voorraadmarkt. Nieuwbouw zal die markt nooit snel kunnen beïnvloeden. Als er ineens grote aantallen bestaande woningen op de markt zouden komen, ligt dat anders. Dus ik kan me wel voorstellen dat men daar bezorgd over is. Maar als ook de vraag enorm zou toenemen, is dat effect beheersbaar.” ■



Kees Verhoeven is sinds drie jaar namens D66 lid van de Tweede Kamer. Hij speelde zich in de kijker met zijn rol als voorzitter van de tijdelijke commissie Huizenprijzen, die in april van dit jaar het onderzoek ‘Kosten Koper’ afrondde. Hij heeft de onderwerpen Economische Zaken, handel en ondernemerschap, Bouwen en Wonen, Media en ICT in zijn portefeuille.

Tekst: Robert van Til
Beeld: D66 en Alliantie

“OVER TIEN JAAR DOET ELKE MAKELAAR HET OP DEZE MANIER”

Huizenlinq kiest voor ‘alle pijlen op internet’

Dat horen we niet vaak: iemand die juist deze tijd rijp acht om een makelaardij op te zetten. Maar Greetje en Michiel Boone gooien het dan ook over een geheel andere boeg.

In het voorjaar van 2012 ging makelaardij Huizenlinq in Lemmer van start. En wàt voor een start: anderhalf jaar later zitten er zo'n 165 woningen in de portefeuille en de zaken gaan uitstekend. Het lijkt erop dat Greetje en Michiel Boone de juiste snaar hebben getroffen, op de huid van de tijd zitten. “We keken zo'n anderhalf jaar geleden eens kritisch naar de makelaarsmarkt en we dachten: ‘Dat moet toch anders kunnen’. In onze optiek is internet de sleutel tot alles. Daar zit de consument, daar gebeurt het gewoon. Wij kwamen tot de conclusie dat de consument de traditi-

onele makelaar om een aantal redenen is gaan ontwijken. Te duur, slecht bereikbaar, niet enthousiast genoeg over de te verkopen woning, inflexibel. Als je alleen dat al anders doet, dan ben je al een eind op streek. En we analyseerden eens hoe het kostenpatroon van de gewone makelaar in elkaar zit. Dan zie je dat de bezichtiging de bottleneck is. Naar zo'n woning toegaan, wachten op de kandidaat-koper, de bezichtiging doen, koffie drinken, wat small talk. Als je zo vijf bezichtigingen doet, is de dag om. Dus wat doen wij? We laten onze klanten zelf hun bezichtiging doen. Dat



lijkt ietwat op het concept van Makelaarsland, maar er zijn toch veel verschillen. En die zijn essentieel.”

LANDELIJK EN TOCH PERSOONLIJK

Huizenliq heeft een zeer heldere propositie voor haar klanten, leggen Greetje en Michiel uit. “Wij rekenen geen courtage, maar een fixed fee van 777 euro, vooraf te voldoen. Daar doen we alles voor. We nemen de woning op, verzorgen de complete communicatie en marketing, we zijn zeer actief op Twitter en Facebook, we doen uiteraard de onderhandelingen, nemen de papierwinkel op ons. Dus zodra het aankomt op echte makelaarsvaardigheden, komen wij in beeld. We laten de verkoper niet maar wat zwemmen, we hebben veel contact met al onze klanten.” De woningen die Huizenliq in portefeuille heeft, staan verspreid door heel Nederland. “Dus ja, ik zit nogal wat in de auto”, zegt Michiel. Hij is namelijk degene die als gecertificeerd makelaar de woning in portefeuille neemt. “Terneuzen, Zuid-Limburg, Oost-Groningen, Amsterdam, Den Haag, we zijn overal actief. Zodra een taxatie buiten ons eigen werkgebied nodig is, kopen we dat in. Dat verschijnt dan als extra service op de rekening van de klant. Zodra dan de woning in de verkoop is, blijven wij verder meestal op fysieke afstand. Maar wat is afstand tegenwoordig? De koper zit op internet, en daar zijn onze koopwoningen ook. Zodra iemand iets over een woning wil weten, zijn wij te bellen. Tot ’s avonds laat, in het weekend, we zijn er gewoon altijd om de inhoudelijke vragen te beantwoorden.” Zodra het tot een bezichtiging komt, komt Greetje in actie. “Ik voed de verkopers van de woning met zoveel mogelijk informatie over de mogelijke koper. Ik zoek en graaf om daar zoveel mogelijk over te weten te komen. En we geven wat do’s and don’ts, om de bezichtiging goed te laten verlopen.”

VERKOPERS VAN NATURE

Daarbij rijst de vraag of bewoners van een woning wel optimaal in staat zijn om het beste verhaal te vertellen. “Nou en of!”, menen Michiel en Greetje. “Als je een woning koopt, koop je ook een leefomgeving. Wie kan beter dan de bewoner vertellen waar de leukste winkeltjes in de buurt zijn, hoe de scholen zijn, welke sportclubs er zijn? Dat werkt echt heel goed, is onze ervaring. Overigens, als de klant wil dat wij de bezichtiging toch op ons nemen, dan doen we dat. Ook dat is dan een extra service, waarvoor we extra rekenen. Dat is volgens ons ook hoe de makelaar van de toekomst gaat werken: een heel heldere kostenstructuur, precies laten zien wat je doet en wat je daarvoor rekent. De klant kan uit een heel menu kiezen, zoals je dat ook in een restaurant doet. Dat is veel overzichtelijker dan het wat vage verdienmodel van de aloude courtage. De klant stapt bij ons in op een laag tarief waarvoor we al heel veel doen. En dat werkt.”



TOEKOMSTBEELD

Michiel is ervan overtuigd dat over zo’n tien jaar de makelaarswereld compleet veranderd is. “En daar hebben wij alvast maar een voorschot op genomen. Wat ga je zien? Aan de verkoopzijde makelaars zoals wij. Het aanbod vindt plaats op internet, de traditionele expertise van de makelaar komt in beeld zodra het inhoudelijk wordt. Dus die makelaar met z’n etalage op de hoek verdwijnt. De make-

“We keken zo’n anderhalf jaar geleden eens kritisch naar de makelaarsmarkt en we dachten: ‘Dat moet toch anders kunnen’. In onze optiek is internet de sleutel tot alles”

laar-van-de-toekomst werkt plaats- en tijdonafhankelijk. Je moet bijna tot in het extreme bereikbaar zijn.” Greetje vult aan: “Binnen Huizenliq verzorg ik onder andere de contacten met expats. Die verwachten bijna niet anders dan dat je er op alle mogelijke tijden voor ze bent. Veel Nederlandse makelaars moeten daar nog aan wennen, wij weten al niet beter.” Michiel: ‘Aan de koperskant zul je dan de aankoopmakelaar zien, want de koper wil uiteraard een specialist naast zich hebben. Dus de eindfase van het schaakspel wordt toch gespeeld tussen gelijkgestemden, de makelaars. Dáár zit je echte toegevoegde waarde. En als derde grote partij hebben we dan kantoren die puur op taxatie zitten. Deze taxateurs met regionale kennis worden ingekocht door makelaars als wij, die vanuit een virtuele basis overal actief kunnen zijn.” Greetje maakt het beeld compleet: “En de makelaar van de toekomst moet ook een ‘completer’ mens zijn. Communicatiever, creatiever, empathischer. Je hebt een breder instrumentarium dan ooit om elke klant *tailor made* te bedienen. Maak daar gebruik van.” ■

Tekst: Henk de Kleine
Beeld: Huizenliq



**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





IS HET NU 'HET' MOMENT?

Als ik de media mag geloven, gaat het de goede kant op met de koopwoningmarkt. Het aantal verkopen neemt toe, banken schroeven winstmarges op de hypotheekrente terug en het consumentenvertrouwen stijgt. En wat doet u? Adviseert u klanten om nu een woning te kopen of om nog even te wachten?

Steeds meer potentiële huizenkopers beginnen onrustig heen en weer te lopen tussen gewenste woningen. We zien dat terug in de stevige belangstelling voor de Open huizen dag van 5 oktober en een toenemend aantal bezoekers (10% meer) van 'De dag van de bouw'. Allemaal mensen met een verhuishwens, vaak een uitgestelde verhuishwens. Men wil wel verhuizen, maar soms kan dat (nog) niet.

Recent concludeerde de Amsterdam School of Real Estate dat het probleem niet bij de starters zit: zij blijven in min of meer gelijke aantallen de woningmarkt te betreden als voor de crisis. Het zijn de doorstromers die vastzitten vanwege hun restschuld. Een op de vier potentiële doorstromers staat onder water en kan of wil daarom niet verhuizen.

Uw advies om wel of niet een woning te kopen zal deels afhangen van uw inschatting van de toekomstige marktprijs. Begeeft de markt zich nu al op een kantelmoment? Dat is de grote vraag en die kan per definitie pas achteraf worden beantwoord.

Ik denk dat de markt inderdaad langzaam maar zeker omslaat en dat we aan het begin staan van een periode met min of meer stabiele woningverkopen. De betaalbaarheid is verbeterd, het consumentenvertrouwen op de woningmarkt neemt volgens de Vereniging Eigen Huis al maanden toe en voor het eerst sinds een jaar is in augustus het aantal verkochte woningen in de afgelopen twaalf maanden gestegen. Het aantal transacties lijkt te gaan stabiliseren rond de 105.000 in 2013. Veel hangt hierbij echter af van de economische omstandigheden.

Wat betreft het kantelpunt van de prijs ben ik minder zeker. Voor een stijging van de prijzen zullen eerst meer woningen moeten worden verkocht, zodat een krappere markt ontstaat. Pas dan ontstaat ruimte voor prijsstijgingen en zullen doorstromers langzaam droge voeten krijgen en ook serieus kunnen nadenken over het vervullen van hun woonwensen.

Op basis van ons nieuwe prijsmodel (*de waardering van woningen*) is mijn inschatting dat de prijs nu onder een evenwichtsprijs ligt: de woningprijs is dus aan de lage kant. Deze conclusie moet worden genuanceerd, omdat onduidelijk is in welke mate de hervormingen op de hypotheekmarkt al zijn ingeprijsd. De inschatting van de Nederlandsche Bank is dat het verplichten van de annuïteitenhypotheek en de strengere normen voor wat betreft de maximale hypotheek een structurele prijsdaling hebben veroorzaakt van 9%.

Hierdoor zal de onderwaardering minder groot zijn dan op het eerste gezicht lijkt. Ons model is een langetermijnmodel en kan dus het kantelpunt niet voorspellen. Wel kan ik concluderen dat stabilisatie van de woningprijzen binnen afzienbare tijd voor de hand ligt en dat prijzen op de lange termijn weer zullen stijgen. Dat zal niet spectaculair zijn: reken op stijgen met de inflatie.



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



Rabobank



HOOFD- EN EINDREDACTIE

Patricia Dieben, patricia.dieben@vbo.nl

ADVERTENTIEACQUISITIE

Maretta Johnson, maretta.johnson@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

zby4-architects, Bernd Bohm, CBS, Roger Wouters, Woonzorg Nederland

COVER

Bernd Bohm

PREPRESS EN DRUK

www.nadorpdruk.nl

REDACTIEADRES

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

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

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

ISSN: 1384-7635



V N O N C W

ACHTER DE VOORKANT



BRABANTHALLEN, 'S-HERTOGENBOSCH

Karl Raats is een Vlaams spreker, trainer, motivator en inspirator die voorafgaand aan het VBO-congres van 29 oktober a.s. de Permanente Educatiebijeenkomst 'Succesvol ondernemen' verzorgd voor geregistreerden in het SCVM-register.

Dinsdag 29 oktober vindt van 13.00 tot 17.00 uur het congres van VBO Makelaar plaats onder de naam NeVaCon. Op de locatie 1931 Congressentrum Brabant Hallen wordt een zestal seminars aangeboden om de makelaar/taxateur van de nodige informatie en inspiratie te voorzien om zijn bedrijfsvoering verder te verbeteren. Het waren woelige tijden. De dertiger jaren doen denken aan stempellokalen, maar ook aan bijzondere bouwkunst. In 1931 opende 's-Hertogenbosch het grootste geheel overdekte en afgesloten veemarktcomplex van Nederland; het latere 1931 Congressentrum Brabant Hallen. De architectuur vermengde de stijl van de Expressionistische Amsterdamse School met die van het Traditionalisme. Zo bijzonder dat het imposante gebouw op de lijst met rijksmonumenten is gezet. In 2009 is de verbouwing van het rijksmonumentale deel van de Brabant Hallen 's-Hertogenbosch van start gegaan. Op 3 februari 2010 werd een belangrijke fase – de restauratie van de monumentale en markante toren – in het bouwproject afgerond. Het voormalige Veemarktcomplex en het kantoorpand (samen goed voor zo'n 7.000 m²) zijn als rijksmonument aangewezen. De runderhal van toen is nu een geavanceerd congres- en vergadercentrum geworden dat modern comfort mixt met het authentieke karakter van toen.

SONY NEX-5RL + 16-50mm lens



Slechts
€499,-

Omdat de eerste indruk zo enorm belangrijk is

Bezoek onze stand op NeVaCon

www.cameranu.nl/nex5rl

cameranu.nl

STYLINGFOTOGRAFIE. MEER GRIP OP UW WONINGPRESENTATIE

Aantrekkelijke verkoopstyling en kwalitatief uitstekende fotografie vormen de basis van een sterke woningpresentatie. De masterclass Stylingfotografie van Housevisuals verenigt beide invalshoeken.

Stylingfotografie

Bij stylingfotografie gaan de kennis en kunde van de stylist een verbinding aan met de kennis en kunde van de fotograaf. De professionele verkoopstylist heeft verstand van meubels, kleur en het gebruik van accessoires, de vastgoedfotograaf van licht, scherptediepte en compositie. De stylingfotograaf verenigt deze kwaliteiten. Dat levert een sterke woningpresentatie op die de verkoop aanzienlijk kan bevorderen. Stylingfotografie is daarom interessant voor vastgoedmakelaars.

Masterclass

In de zesdaagse masterclass Stylingfotografie van Housevisuals brengen Judith Geelen en Roger Wouters hun kennis en ervaring over op cursisten.



Judith, eigenaar van ontwerpbureau yellowstyling, maakt sinds 2007 woningen verkoopklaar. Roger volgde een opleiding Nature & Scenic Photography aan de Ohio State University en is eigenaar van brickmedia, een bureau in professionele vastgoedfotografie. In de masterclass staat het verkoopklaar maken van huizen, rekening houdend met de doelgroep, centraal. Daarnaast gaat het erom dit beeld op de juiste manier vast te leggen door te spelen met licht en compositie. Cursisten gaan daadwerkelijk aan de slag in verschillende woningtypen. Bestaande interieurs worden verbeterd en lege woningen ingericht met meubels en accessoires. Vervolgens fotograferen zij interieur en exterieur van de woning. Ook is er aandacht voor het omgaan met de uiteenlopende emoties van de huiseigenaar. Kortom: de cursist leert een woning aantrekkelijk te maken voor kopers en deze woning onder alle lichtomstandigheden snel en gestructureerd vast te leggen.

Deelnemers, data en locatie

De masterclass is geschikt voor stylisten, fotografen en iedereen die te maken heeft met de presentatie van de vastgoedportefeuille. De masterclass vindt plaats van 3 tot en met 9 maart 2014 aan de Costa Blanca in Spanje.

Maak kans op een Ipad mini

Meer informatie over deze unieke masterclass is te vinden op www.housevisuals.nl.

Onder de eerste 500 aanvragers van het dag-tot-dagprogramma wordt een Ipad mini verloot.





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