Plaats: Nootdorp  
Datum: 23 Juni 2021  
  
Betreft: Rondetafelgesprek transparantie bij het bieden op 1 juli 2021 van 13.00 tot 15.45 uur

Aan: Vaste commissie voor Binnenlandse Zaken | Dhr. C. Roovers

Geachte leden van de Vaste Commissie voor Binnenlandse Zaken,

Hartelijk dank voor uw uitnodiging op het rondetafelgesprek transparantie bij het bieden.

Onze vereniging stelt zich al langer een aantal vragen rond het huidige biedingsproces.

Namelijk:

1. **Hoe kunnen we ervoor zorgen dat alle potentiële kopers een kans krijgen op het uitbrengen van een winnend bod op een object?**
2. **Hoe voorkomen we excessen in de markt die het vertrouwen in de makelaar ondergraven?**
3. **Welke nieuwe digitale processen en marktinnovaties liggen voorhanden die de transparantie in het biedingsproces kunnen vergroten?**

VBO heeft op deze drie vragen een begin van antwoord kunnen formuleren.

Voor wat betreft vraag 1:   
**Hoe kunnen we ervoor zorgen dat alle potentiële kopers een kans krijgen op het uitbrengen van een winnend bod op een object?**

De VBO-makelaar werkt in eerste plaats voor de verkopende partij die een zo goed mogelijk bod op zijn huis wil ontvangen. Wij zijn van mening dat een grote hoeveelheid aan biedingen de kans op een goed bod vergroot. Dit kan van particulieren, aankoopmakelaars én beleggers zijn. Voor ons is het dan ook van belang dat alle partijen een goed zicht hebben op de beschikbare woningen. Met het huidige monopolie van FUNDA aan de aanbodkant, is het dan ook van belang dat alle geïnteresseerden op dezelfde manier worden behandeld. Op dit moment is het echter zo dat aankoopmakelaars die aangesloten zijn bij het NVM-datasysteem een dag eerder zicht hebben op het aanbod alvorens de consument dit heeft. Dit zorgt voor een oneerlijke competitie, immers is er op deze manier in sommige gebieden al een bod geplaatst alvorens het huis werd geadverteerd. Op termijn wordt zo elk pand de facto in de stille verkoop geplaatst en wordt FUNDA slechts een uithangbord voor verkochte panden. Aankoopmakelaars creëren waarde voor een koper door te beschikken over kennis en informatie van de (lokale) woningmarkt en dat is goed. VBO gelooft echter wel in een vrije markt waarbinnen deze kennis en informatie niet zorgt voor een compleet oneerlijke competitie. We moeten er dus voor zorgen dat het adverteren van een pand zoveel mogelijk naar de gehele markt gebeurt zonder eerst een periode van 24 uur stille verkoop te hanteren naar de eigen belangenvereniging.

Voor wat betreft vraag 2:   
**Hoe voorkomen we excessen in de markt die het vertrouwen in de makelaar ondergraven?**

VBO is voorstander van een tucht- en geschillenprocedure die door de branche wordt ingericht maar mét een dwingend karakter voor de gehele sector. Immers, op dit moment wordt vrije huurbemiddelaars niets in de weg gelegd om hun eigen modus-operandi te handhaven, óók wanneer dit schade berokkend aan de makelaarsbranche in zijn geheel. Als er misstanden of wanpraktijken zijn, moet men voor een tucht- of geschillencommissie kunnen worden gedaagd. Het verliezen van een vergunning of lidmaatschap zou daar de hoogst mogelijke straf kunnen zijn waarna het uitvoeren van het beroep tijdelijk of überhaupt niet meer mogelijk is. De tucht- of geschillencommissie kan de praktijken van de makelaars toetsen aan een beroepsdeontologie die de sector als geheel met elkaar is overeengekomen.

Voor wat betreft vraag 3:   
**Welke nieuwe digitale processen en marktinnovaties liggen voorhanden die de transparantie in het biedingsproces kunnen vergroten?**

Kijkend naar de huidige innovaties en softwareproducten in de markt komt VBO tot de conclusie dat er al veel producten en diensten voorhanden zijn die het biedingsproces inzichtelijker maken voor potentiële kopers. Wij zélf zijn als branchevereniging aan het werk met de mogelijkheid om het ‘log’ van het biedingsproces ná aanvaarding van het winnende bod te kunnen delen met alle bieders. Dit zorgt uiteindelijk voor een bundel aan informatie die beschikbaar wordt gesteld aan de potentiële kopers, zodat zij in de toekomst inzicht hebben in de bandbreedte waarbinnen werd geboden, de timing én het winnende bod. Onze vereniging gaat er vanuit dat deze manier van informatieverschaffing voldoet aan de vraag in de markt, zonder men al dan niet verplicht te laten gebruikmaken van online-veilingsystemen die tevens zélf weer hun eigen problematiek toevoegen aan de markt. Het opdrijvend effect, de onzekerheid van geplaatste biedingen, het risico van huizen die verdwijnen in de stille verkoop én eventuele verdere monopolisering aan de aanbodkant van de markt zijn slechts enkele nieuwe kwesties die met een online-veilingsyteem op ons afkomen.

-

Voor meer informatie en achtergrond(en):

Tristan Bons  
Manager Public Affairs | VBO  
[tristan.bons@vbo.nl](mailto:tristan.bons@vbo.nl)