



Tweede Kamer der Staten-Generaal  
Vaste commissie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties  
De heer C. Roovers  
Postbus 20018  
2500 EA DEN HAAG

Per e-mail aan: [cie.biza@tweedekamer.nl](mailto:cie.biza@tweedekamer.nl)

Plaats : Nieuwegein  
Datum : 28 juni 2021  
Referentie : 06-041/OH/JvdJ  
Betreft : Position Paper Rondetafel Transparantie Biedingsproces

Geachte heer Roovers,

Op 1 juli organiseert uw Kamer een hoorzitting omtrent transparantie in het biedingsproces. Graag maken wij van de gelegenheid gebruik om uiteen te zetten hoe NVM tegen deze materie aankijkt.

### **Woningnood leidt tot overspannen woningmarkt**

Allereerst willen we graag benadrukken dat wij makelaars niet de aanstichter zijn van deze overspannen woningmarkt, hoewel ons dat regelmatig wordt verweten. In januari 2020 benoemden we de wooncrisis zelfs als woningnood om daarmee de urgentie nog eens extra te onderstrepen.

NVM-makelaars hebben in deze ongekend krappe markt een grote maatschappelijke verantwoordelijkheid waarbij zij hun visie, deskundigheid en ervaring graag beschikbaar stellen. Een verkoopmakelaar behartigt daarbij uitsluitend de belangen van verkoper, een aankoopmakelaar uitsluitend die van koper. Dit noemen we eenzijdige bemiddeling en is opgenomen in de ecode van de NVM beëdigde makelaar. In tegenstelling tot wat soms gedacht wordt is een makelaar dus geen 'onafhankelijk regisseur' maar zijn de wensen van de opdrachtgever - vanzelfsprekend binnen de wettelijke kaders - leidend voor de makelaar.

### **Transparantie in het biedingsproces**

Het woord 'transparantie' wordt de afgelopen tijd veel gebruikt als het gaat om de woningmarkt en daarbij wordt dan meestal de consument (met vaak de aanname dat deze een koper is) betrokken. De Kamerleden Terpstra en Dik-Faber stellen dat de huidige praktijk laat zien dat een geheime inschrijving leidt tot excessieve verkoopprijzen en dat kopers beter beschermd moeten worden door de biedingsprocedure zo open en transparant mogelijk te maken.<sup>1</sup> Uit de bereikte verkoopresultaten via NVM Online Bieden blijkt echter dat de gerealiseerde opbrengst over het algemeen niet lager is, en geregeld zelfs een hogere prijs oplevert.

---

<sup>1</sup> *Zie: Kamerstukken II 2020/21, 35570-VII, nr. 53*

Daarom bestrijden we de aanname van de Kamerleden Terpstra en Dik-Faber dat openheid en transparantie automatisch leiden tot minder excessieve verkoopprijzen. De verkoopmakelaar behartigt de belangen van zijn opdrachtgever per definitie het beste wanneer hij/zij tegen de beste voorwaarden (dat is niet alleen prijs, maar bijvoorbeeld ook tegen welke voorwaarden en tijdstip van oplevering) de woning van zijn/haar opdrachtgever verkoopt. Daarvoor kan hij/zij de verkoop op verschillende manieren organiseren. Een appartement in een G4 gemeente vereist vaak een andere strategie dan een vrijstaande woning in het landelijk gebied. Hierin kan de makelaar echt een meerwaarde zijn voor de opdrachtgever. Vanzelfsprekend is het wél van belang dat er in elk biedingsproces sprake is van gelijke kansen, een level playing field, maar uiteindelijk bepaalt de opdrachtgever.

Daarnaast zijn er aspecten zoals bijvoorbeeld privacy die hierin een rol spelen; niet iedereen wil dat potentieel het hele land kan meekijken voor hoeveel de woning wordt verkocht (NVM Online Bieden) en sommigen willen zelfs niet dat iedereen zomaar naar binnen kan kijken (op Funda en andere sites). De vrijheid van de verkoper om de woning op een voor hem passende wijze te verkopen vinden wij daarom een groot goed dat we te allen tijde willen respecteren.

Als het echter gaat om transparantie in de zin van een eerlijk biedingsproces en het voorkomen van ongeoorloofde praktijken dan wil NVM daar graag in meedenken. Dit kan bijvoorbeeld door het biedingsproces vast te leggen, zodat achteraf – indien sprake is van een juridisch geschil – inzicht in het aankoop- en verkoopproces kan worden gegeven. Als NVM geven wij makelaars hier tools voor en stimuleren wij het gebruik hiervan.

### **Transparantie bij oriëntatie en bezichtiging**

De minister geeft in haar Kamerbrief aan dat zij niet alleen transparantie zoekt in het biedingsproces maar ook in de oriëntatie- en bezichtigingsfase. Er wordt gesproken over het 'afschermen van de markt', hetgeen wordt gekoppeld aan het gegeven dat alle potentiële kopers gelijktijdig inzicht moeten krijgen in het nieuwe woningaanbod. Daarnaast moet iedereen een gelijke kans krijgen om een woning te bezichtigen. Uiteraard is NVM ook tegen het afschermen van de markt. Funda – een product van de NVM-holding – heeft ons inziens de markt de afgelopen jaren juist enorm transparant gemaakt. En ook NVM Online Bieden zorgt voor meer transparantie. In deze tijd is het echter lang niet altijd meer nodig om een woning op een online platform te plaatsen. De verkoper kan hierdoor plaatsings- en promotiekosten besparen. Sommige makelaars hebben een groot bestand aan zoekers en iemand die een aankoopmakelaar in de arm neemt mag wat ons betreft best iets sneller op de hoogte zijn, daar investeer je als zoeker immers in. Tegelijkertijd mogen degenen die geen aankoopmakelaar hebben niet bij voorbaat uitgesloten worden voor een bezichtiging.

In principe heeft iedereen een gelijke kans om een woning te bezichtigen, bij tientallen en soms meer dan honderd aanmeldingen dient er echter wel een voorselectie plaats te vinden. Door corona konden bovendien niet meerdere potentiële kopers in één keer worden rondgeleid. Om het aantal fysieke bezichtigingen op een verantwoorde en eerlijke manier te beperken heeft NVM een zelf-check ontwikkeld en moedigen we digitaal voorbezichtigen via *Virtual Reality* en andere digitale middelen van harte aan.

### **Bij welke maatregelen is de woningmarkt nog meer gebaat**

#### *Fiscale aftrekbaarheid*

De minister is van mening dat de consument (waarbij de aanname wordt gedaan dat de consument alleen een koper is) beter beschermd dient te worden in deze hectische woningmarkt. Daarom pleiten wij voor het aantrekkelijker maken van de aankoopmakelaar.

Denk bijvoorbeeld aan fiscale aftrekbaarheid van de kosten van een aankoopmakelaar, net als bij de hypotheekadviseur. Zeker voor starters en kenniswerkers – die nog weinig tot geen ervaring op de (Nederlandse) koopwoningmarkt hebben – is dit raadzaam.

#### Beschermde titel

Om excessen te voorkomen is de consument er tevens bij gebaat dat het makelaarsvak weer een beschermd beroep wordt. Terwijl de politiek er 20 jaar geleden voor koos om de beschermde titel af te schaffen hield NVM haar kwaliteitsniveau vast en hebben wij onze eed en tuchtrecht in stand gehouden. Wij stellen hoge kwaliteitseisen aan onze leden (waaronder jaarlijkse educatie) en zien toe op waarborgen die onze leden bieden aan consumenten. Er zijn echter ook een hoop ongebonden makelaars in de markt die zich niet hoeven te verantwoorden, regels aan hun laars lappen en niet de kennis en data van een brancheorganisatie hebben waardoor consumenten geregeld slecht worden geadviseerd. Het is zeer onwenselijk dat deze makelaars ongestoord hun gang kunnen gaan in een marktsituatie waarin steeds vaker excessen voorkomen. De consument moet bij het aangaan van zo'n grote financiële verplichting beschermd worden door een professional en mag van de overheid verwachten dat deze aanstuurt op regulering van de sector. Als NVM bieden wij dan ook graag onze expertise en ervaring aan om de wettelijke beschermde titel van het makelaarsvak weer in ere te herstellen.

#### Meer woningen, meer regie

Ten derde is de woningmarkt enorm gebaat bij meer woningbouw in de juiste segmenten en op de goede plekken, waarbij tevens de doorstroming bevorderd moet worden. Het nieuwe kabinet zal hier nog meer regie in moeten nemen en zorgen voor een adequate afstemming tussen alle overheidslagen en met marktpartijen. De door 34 organisaties uit de sector aangeboden Actieagenda Wonen kan hierbij van grote waarde zijn.

#### Tot slot

We sluiten onze ogen en oren niet voor de maatschappelijke onrust die er soms is over de makelaardij. Makelaars zijn ook niet gebaat bij de huidige krapte op de markt en de vele potentiële kopers die zij dagelijks moeten teleurstellen. We kijken graag samen naar een manier om de branche te faciliteren om processen (achteraf) inzichtelijk te maken. Ook wisselen we graag met leden van uw Kamer van gedachten over aanvullende maatregelen om de woningmarkt vlot te trekken.

Met vriendelijke groet,



Onno Hoes  
Voorzitter NVM



Lana Goutsmits-Gerssen  
Voorzitter NVM Vakgroep Wonen