



Besparen op makelaarsdiensten

- ◆ De doe-het-zelf-makelaars rukken op. Tegen een beperkte vergoeding helpen zij via Funda uw huis te verkopen.
- ◆ Licht u de koper bij het bezichtigen verkeerd voor, dan kan u dat geld kosten.

De datum 1 februari 2005 zullen de makelaars van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) niet snel vergeten. Op die dag ging de website *makelaarsland.nl* van hun collega Jeroep Stoop in de lucht. De NVM-makelaar had een formule bedacht die hem in twee jaar tijd de grootste makelaar van Nederland zou maken: huizenverkopers begeleiden voor een lage, vaste prijs van €795. Makelaarsland is zo goedkoop, omdat de klant een deel van het werk zelf doet, bijvoorbeeld de bezichtigingen. Het vaststellen van de verkoopprijs en het voeren van de onderhandelingen met de koper neemt de makelaar voor zijn rekening. Dit zijn juist vaak de zaken die veel klanten lastig vinden om zelf te doen. Ook zet Makelaarsland de huizen te koop op Funda, één van de meest bezochte huizensites van ons land waarop alleen NVM-makelaars mogen adverteren. Voor veel huizenverkopers zal dit een belangrijke pré zijn, want de meeste mensen beginnen hun huizenjacht op internet. Funda is overigens lang niet meer de enige zoeksite met een groot huizenaanbod. In de Wegwijzer op pagina 40 staan meer sites.

NVM niet blij

De NVM nam Makelaarsland zijn aanpak niet in dank af. De makelaarsorganisatie wilde het gebruik van Funda, die succesvolle huizenetage, graag exclusief verbonden houden aan de traditionele, prijzige makelaarsdiensten. De NVM heeft tevergeefs via de rechter geprobeerd af te dwingen dat Makelaarsland zijn activiteiten moet staken. Inmiddels heeft Makelaarsland veel collega's geïnspireerd en is hij niet meer de enige 'webmakelaar' met deze formule. Vergelijkbare initiatieven van andere NVM-makelaars zijn HuizenHolland, Digimakelaars, Wonex, Webmakelaardij, TeamMakelaar en Facetmakelaars. Deze nieuwe generatie makelaars werkt tegen vaste tarieven die behoorlijk verschillen van die van de traditionele 'full-service' makelaars. Bij een huis met een verkoopwaarde van €200.000 is het prijsverschil minimaal €1975 en maximaal €3160. En dat wordt alleen maar groter bij duurdere huizen.

Het pakket van de webmakelaar

De service die de doe-het-zelf-makelaars leveren is veel goedkoper, maar wel een stuk

'kaler' dan wat makelaars van oudsher bieden (zie **tabel 1** op pagina 41). U moet meer zelf doen, zoals:

- Kandidaatkopers rondleiden door uw huis. Dit kan een behoorlijk tijdrovende klus zijn waarmee u de makelaar veel werk uit handen neemt. Vandaar ook het veel lagere tarief dat hij kan rekenen. Bij Webmakelaardij, Wonex, HuizenHolland en TeamMakelaar kunt u tegen extra betaling de rondleidingen wel uitbesteden, maar het voordeel ten opzichte van een gewone NVM-makelaar verdampt dan al snel. Voor vijf bezichtigingen bijvoorbeeld bent u al snel €400 kwijt.
- Het aanprijzen van de woning op de website, plus verzorgen van de foto's. Bij Digimakelaars zit het maken van de foto's wel bij de prijs inbegrepen. De rest (alleen TeamMakelaar niet) biedt deze service tegen meerprijs aan.
- De inspectie van het huis bij de oplevering. De makelaars plaatsen wel altijd de woning op Funda. Verder bekijken ze het huis en geven een advies over de verkoopprijs. Hiervoor schakelen ze vaak een makelaar uit de

'Makelaartje spelen' is niet zonder risico's. U heeft een informatieplicht naar de koper

buurt in. Ook voeren ze de onderhandelingen met de koper of begeleiden u hierbij op de achtergrond. Zaken dus waar veel mensen moeite mee hebben en waar een professional meer ervaring mee heeft. De biedingen verlopen in de regel via de website. Ook zijn de kosten voor het opmaken van de koopakte bij de aangeboden pakketten inbegrepen. Alleen Facetmakelaars rekent hier €95 (inclusief btw) extra voor.

Kettingreactie

De traditionele makelaars voelen blijkbaar de hete adem van hun digitale concurrenten in de nek. Steeds meer makelaars bundelen nu hun krachten en bieden ook via internet een dienstenpakket aan tegen een vaste prijs. Het einde van het rekenen van vaste courtages (een percentage van de verkoopprijs) lijkt daarmee in zicht. Voorbeelden van nieuwe formules zijn Makelaarinhuis en Makelaarsdiensten. Zij werken samen

Ons advies

Huizenverkopers kunnen met een internetmakelaar veel geld besparen. U kunt ook zelf uw huis plaatsen op internet en een makelaar tegen een uurtarief inschakelen voor bijvoorbeeld het voeren van de prijs-onderhandelingen. Wie tijd tekort komt, kan beter meer betalen. Onderhandel dan over de prijs.

met NVM-makelaarskantoren. Bij beide heeft u face-to-face contact met een eigen NVM-makelaar bij u uit de buurt waarmee u afspraken maakt over wat u zelf gaat doen en wilt laten uitbesteden. Bij échte internetmakelaars als Makelaarsland en HuizenHolland lopen de contacten juist alleen via de website of telefoon.

Bij Makelaarinhuis zijn 16 NVM-makelaars aangesloten die diensten aanbieden vanaf €995. Alle werkzaamheden aan hen uitbesteden kan ook, tegen meerprijs. Het invoeren van de verkooptekst op de website moet de klant wel altijd zelf doen. Op basis van de postcode die u invoert,

wordt een makelaar geselecteerd bij u in de buurt, die het huis in de verkoop neemt. Dit lukt niet altijd. Makelaarinhuis bestrijkt op dit moment namelijk maar circa eenderde van het land. Makelaarsdiensten werkt vrijwel op dezelfde manier en heeft ook geen landelijke dekking; alleen een paar makelaars uit Noord-Brabant, Zeeland, Limburg, Gelderland en Utrecht zijn hierbij aangesloten. De bezichtigingen doet de klant altijd zelf. Voor de dienstverlening betaalt u minimaal €600.

Aan- en verkoopservice Postbank

De Postbank heeft sinds eind juni vorig jaar een eigen makelaarsservice. Zij werkt hiervoor samen met iBlue makelaars die lid zijn van de NVM. Klanten (ook niet-Postbankklanten) kunnen kiezen uit twee pakketten: VerkoopService Actief en VerkoopService Excellent. De eerste is een simpel pakket voor €775. De tweede is uitgebreider; u

Tip

Een bouwkundig rapport kan steun bieden bij de bezichtigingen als u onzeker bent over de bouwkundige staat van uw huis.



'En we hebben hele leuke burenen...'

betaalt hiervoor €500 plus 0,5% van de verkoopprijs, exclusief btw. Bij alle twee pakketten doet de klant zelf de bezichtigingen. Alleen bij de laatste verzorgt de makelaar ook de aanbiedingstekst, foto's, koopovereenkomst, het bewaken van de ontbindende voorwaarden en de inspectie bij oplevering van de woning.

Zelf verkopen riskanter

U kunt dus veel geld besparen als u kopers zelf rondleidt door uw huis. Maar 'make-laaftje spelen' is niet zonder risico's. U heeft een informatieplicht naar de koper. Belangstellenden moet u duidelijk informeren over gebreken van het huis, tenzij die voor de koper met het blote oog goed te zien zijn. Anders kan de koper u achteraf aansprakelijk stellen voor eventuele schade. In het ergste geval kan hij de koop zelfs ontbinden. Als een makelaar de bezichtigingen doet, ligt deze last bij hem en heeft u die verantwoordelijkheid dus niet.

Behalve voor gebreken, geldt de informatieplicht ook voor rechten, beperkingen en lasten die op het huis of het bijbehorende erf liggen. U kunt dus beter niet zwijgen over bijvoorbeeld de olietank die in de voortuin onder de grond ligt of een conflict met de burenen over bijvoorbeeld een schutting.

Wegwijzer voor doe-het-zelvers

Wat is mijn huis waard?

- Via de koopsomtelefoon (telefoon 0900 2020201, €0,50 per minuut) zijn de laatste verkoopprijzen van huizen uit de buurt opvraagbaar.
- Het Kadaster verstrekt voor €1,99 per adres een overzicht van de verkoopprijzen van verkochte huizen. U krijgt informatie over de prijzen in de afgelopen vijf jaar voor een bepaald postcodegebied.
- Een taxatierapport geeft een vrij nauwkeurig beeld van wat uw huis waard is. Dit kost wel een paar honderd euro.
- Abonnees van de Geldgids en Consumentengids Online kunnen een schatting van de waarde van hun huis opvragen via de rekenmodule woningwaarde op www.consumentenbond.nl (ga via 'geld en verzekeringen' naar 'Hypotheken en wonen', en klik op woningwaarde). Op www.calcasa.nl kunt u een taxatie laten maken.

Koopovereenkomst:

Alleen een schriftelijk koopovereenkomstig is rechtsgeldig. Maak gebruik van het modelcontract dat door de Consumentenbond, Vereniging Eigen Huis en NVM is opgesteld. De koper heeft na ondertekening drie dagen bedenktijd. Zonder opgave van reden kan hij het contract ontbinden. De verkoper mag dit niet.

Zelf verkopen:

Websites als vjuh.nl, niksertussen.nl, ikwilmijnhuisverkopen.nl, ponta.nl bieden interessante informatie over het zelf verkopen van je huis. Vereniging Eigen Huis heeft ook een praktische handleiding. Te koop zetten kan ook via woonkrant.nl, marktplaats.nl, dimo.nl, en speurders.nl.

TABEL 1 Wat doet de doe-het-zelf-makelaar voor u ?

Peildatum 30 november 2006

Aanbieder (www.)	Prijs inclusief btw	Plaatsing woning op Funda.nl	Waardebepaling en vraagprijisadvies	Aanbiedingstekst woning	Foto's van de woning	Opstellen verkoop-brochure	'Te Koop'-bord en/of poster	Rondeleidingen/bezichtigingen	Voeren van prijs-onderhandelingen	Verzorgen koop-overeenkomst	Inspectie bij oplevering woning
NVM-Internetmakelaars											
digimakelaars.nl	€ 749	✓	✓	-	✓	✓	✓	-	✓	✓	-
facetmakelaars.nl	€ 680	✓	✓	-	■	✓	✓	-	✓	■	-
huizenholland.nl	€ 789	✓	✓	-	■	■	✓	■	✓	✓	-
makelaarsland.nl	€ 795	✓	✓	-	■	✓	✓	-	✓	✓	-
teammakelaar.nl	€ 795	✓	✓	-	-	✓	✓	■	✓	✓	-
webmakelaardij.com	€ 795	✓	✓	-	■	■	✓	■	✓	✓	-
wonex.nl	€ 775	✓	✓	-	■	✓	✓	■	✓	✓	-
Traditionele NVM-makelaars die samenwerken op internet											
makelaarinhuis.nl	€ 995	✓	✓	■	■	■	■	■	■	■	■
makelaarsdiensten.nl	€ 600/1.000	✓	✓	✓	✓	■	✓	-	■	■	■
Makelaarsservice van de Postbank											
postbank.nl (Verkoop Service Actief)	€ 775	✓	✓	-	■	✓	✓	-	✓	-	-
postbank.nl (Verk. Service Excellent)	€ 595 + 0,6%	✓	✓	✓	✓	✓	✓	-	✓	✓	✓

✓ doet de makelaar

- doet uzelf

■ doet makelaar tegen meerprijs

Toelichting bij tabel

De doe-het-zelf-makelaars houden elkaar nauwlettend in de gaten, want hun tarieven ontlopen elkaar niet veel. Makelaarsdiensten lijkt met €600 (voor huizen tot €1,5 miljoen) het goedkoopst, maar dit pakket is aardig uitgekleeft. Als u de prijs- en onderhandelingen en het verzorgen van de koopovereenkomst aan hen overlaat, bent u duurder uit. Digimakelaars heeft een vrij scherp tarief en als voordeel dat de makelaar de foto's maakt. Facetmakelaars rekent naast de €680 nog €95 als u hen de koopovereenkomst laat verzorgen. Hiermee komt die in de buurt van de prijs van Makelaarsland. De Postbank VerkoopService Actief kost ook zo'n €775, maar hiervoor moet u de koopovereenkomst zelf verzorgen. Ter vergelijking: een traditionele NVM-makelaar rekent voor een huis van €200.000 een courtage van gemiddeld €3760, incl btw (gegevens NVM, 2004).

Ook moet u de koper informeren over bijvoorbeeld het recht van overpad voor burens, de wijziging van een bestemmingsplan of het bestaan van een anti-speculatiebeding. De koper heeft ook een onderzoeksplicht. Als hij bijvoorbeeld vochtplekken op de muur ziet, moet hij hiernaar informeren en vragen of de lekkage al verholpen is. Hij kan u dan later niet laten opdraaien voor eventuele schade.

Intrekken van opdracht

Het kan gebeuren dat u niet tevreden bent over de geleverde diensten en de verkoopopdracht wilt intrekken. Traditionele NVM-

VBO- of LMV-makelaars zullen u meestal dan een rekening sturen voor gemaakte onkosten. Dit mag alleen als u van tevoren op de hoogte bent gebracht van deze voorwaarden. NVM-makelaars kunnen – als hier met u van tevoren afspraken over zijn gemaakt – ook nog een deel van de door hen gemaakte uren in rekening brengen. Kosten rekenen voor 'het intrekken zelf' is verboden, evenals het berekenen van courtage.

De door ons onderzochte doe-het-zelf-initiatieven werken iets anders. U rekent het pakket vooraf af en kunt achteraf geen geld terugkrijgen. De €795 die u bijvoorbeeld aan Makelaarsland betaalt, bent u dus kwijt als

u uw verkoopopdracht intrekt. Bij het VerkoopService Excellent pakket van de Postbank krijgt u overigens wel uw geld terug als uw huis minstens één jaar te koop heeft gestaan voor de geadviseerde verkoopprijs.

Klagen

De onderzochte makelaars hebben wel een klachtenregeling. Als u met de makelaar er zelf niet uitkomt, kunt u klagen bij de NVM en als laatste stap naar de Geschillencommissie Makelaardij. U betaalt hiervoor €75, wat u terugkrijgt als u in het gelijk wordt gesteld. De uitspraak is bindend voor de makelaar. Dit geeft een bepaalde zekerheid. ❖