

MEER LEZEN?
CONSUMENT
& GELD
KIJK OP RADARPLUS.NL

'De makelaarskosten die we gaan besparen, kunnen we mooi gebruiken voor de verbouwing.'



Trend: steeds meer mensen vinden het leuk om dingen zelf te doen, zo weet je precies wat er gebeurt

'Als onze eerste biedingen niets opleveren, slaat de twijfel toe: beheersen we het kat-en-muisspel van onderhandelen wel voldoende?'



Een huis koop je misschien maar twee, drie keer in je leven. Het is de grootste aanschaf die je als consument kunt doen, waarbij een kleine fout je al snel een paar duizend euro kan kosten. Deze gedachtes spoken door mijn hoofd als ik een openingsbod doe bij de verkopende makelaar van een ruime jaren-tachtigwoning in Veenendaal. Dat kunnen we best zelf, dachten mijn vriendin en ik. Behalve dat het prettig is om zelf aan het stuur te staan, scheelt het meteen een paar duizend euro aan makelaarskosten. Dat geld konden we mooi gebruiken voor de verbouwing. Maar als de verkopende makelaar laat weten dat het eerste bod (ruim 10% onder de vraagprijs), en later ook het tweede bod (8% onder de vraagprijs), geen enkele reactie losmaakt bij de verkopers, slaat de twijfel toe. We hadden zelf het idee dat het huis wat aan de hoge kant geprijsd was, maar is dat wel zo? En ook al hebben we ons goed voorbereid met behulp van internet, beheersen wij dat kat-en-muisspel van onderhandelen wel voldoende?

COURTAGE IS OUDERWETS

'Twintig jaar geleden was je als consument voornamelijk aangewezen op de klassieke makelaar', zegt Peter Boelhouwer, hoogleraar housing systems van TU Delft. 'Behalve de know-how had de makelaar ook de promotiekanalen in handen zoals huizenkrantjes, advertenties in huis-aan-huisbladen en de etalages van de makelaarskantoren zelf. Nu is heel veel informatie via internet beschikbaar. Als nu je huis op funda.nl of jaap.nl staat, vindt iedereen je. Daar maken internetmakelaars handig gebruik van.' Internetmakelaars werken landelijk, meestal vanuit één kantoor ergens in Nederland. Ze bieden hun diensten voornamelijk

online aan en gaan ervan uit dat de verkoper zelf ook actief is bij de verkoop van de woning. Bezichtigingen en het schrijven van de verkoopteksten laten ze bijvoorbeeld graag aan de verkopers zelf over. De meeste internetmakelaars treden vooral op als aankoopmakelaar. Voor veelal een vaste prijs nemen ze je de onderhandelingen uit handen en begeleiden ze je naar de koopovereenkomst. Traditionele makelaars werken vaak nog met een courtage, een vast percentage van de verkoop- of aankoopprijs dat een makelaar aan zijn klant in rekening brengt voor zijn dienstverlening. Gemiddeld ligt die courtage zo rond 1,5%. Bij een huis van € 300.000 heb je het dan al snel over een bedrag van ongeveer € 5000, inclusief opstartkosten (de kosten om je huis te presenteren, op funda.nl of in een brochure). Dat geld houden we liever in eigen zak, vinden steeds meer huizenkopers en -verkopers. 'Het courtagemodel is verouderd', vindt Geesje Rietveld, hoofdredacteur van Vastgoed magazine. 'Zo'n vast percentage prikkelt de makelaar te weinig om een woning snel en voor de beste prijs te verkopen.' Tegelijk ziet ze dat internetmakelaars ook inspelen op een trend in de samenleving. 'Steeds meer mensen vinden het leuk om dingen zelf te doen, of iets te kopen op internet. En dan is het ook nog eens zo dat je precies weet wat er gebeurt als je het zelf doet. Besteed je het uit, moet je vaak maar afwachten.' >

makelaartje spelen

Steeds meer mensen (ver)kopen zelf hun huis, zonder een dure traditionele makelaar, maar met de hulp van een internetmakelaar. Dat scheelt duizenden euro's, maar er zitten wel haken en ogen aan, ondervond journalist Richard Hassink.

De internetmakelaar zet je huis voor € 300 op funda.nl, zelf doe je de bezichtigingen, onderhandelingen en de koopakte

BIJ WIE MOET JE ZIJN?

Eén op de veertig bestaande huizen wordt via een internetmakelaar verkocht en de verwachting is dat dit de komende tijd verder toeneemt. Vier internetmakelaars staan in de top 25 van grootste makelaars die Vastgoed magazine in 2015 samenstelde: makelaarsland (1), huysshop.nl (3), zelfverkoop.nl (5) en makelaar1.nl of makelaarsbalie.nl (8). Hieronder een korte vergelijking van de belangrijkste kenmerken. Bij makelaarsland.nl ben je het duurste uit, maar daar krijg je ook een behoorlijk compleet pakket diensten voor. Zelfverkoop.nl is ook uitgebreid en een stuk goedkoper. Bij makelaar1.nl en makelaarsbalie.nl krijg je op het oog het meeste waar voor je geld, maar hun websites doen wat goedkoop aan.

WAT KOST EEN INTERNETMAKELAAR?

Uiteindelijk besluiten mijn vriendin en ik voor het huis in Veenendaal een internetmakelaar in te schakelen. Want die kan ons misschien behoeden voor een te hoog bod en is wellicht een scherpere onderhandelaar dan wij. Na wat vergelijkingen komen we uit bij makelaarsland.nl, de grootste internetmakelaar van Nederland. Voor € 1000 krijgen we onze eigen makelaar toegewezen, die voor ons gaat onderhandelen, maar die we ook willen laten bepalen of de vraagprijs realistisch is. Nadat ze eerst zelf, op basis van bureauonderzoek, aangeeft dat de vraagprijs niet overdreven hoog is, wordt dat een paar dagen later bevestigd door een onafhankelijke taxateur (kosten: € 249). 'De tarieven van internetmakelaars zijn afgestemd op de inspanningen die ze verrichten', zegt hoogleraar Boelhouwer. 'Vanaf zo'n € 300 zet je je huis via zo'n internetmakelaar te koop op funda.nl, maar dan moet je wel veel zelf doen, zoals de bezichtigingen, onderhandelingen en de koopakte. Er zijn ook internetmakelaars bij wie je bijna alles kunt uitbesteden, en dan ben je meestal € 1000 tot € 1200 kwijt.' Overigens heb je altijd een (internet)makelaar nodig als je je huis op funda.nl wilt zetten, maar dat kan bij sommige online makelaars voor een bedrag van minder dan € 200.

VOORDELEN VAN DE TRADITIONELE MAKELAAR

Volgens hoofdredacteur Rietveld zijn er ook steeds meer klassieke makelaars die online- en deeldiensten aanbieden. 'Het wordt een wedstrijdje dat de traditionele makelaars dwingt om hun meerwaarde te vinden.' Die meerwaarde is er volgens haar wel degelijk. 'Traditionele makelaars denken wat meer met je mee en kennen de lokale markt over het algemeen heel goed. Neem bijvoorbeeld de huidige overspannen huizenmarkt in Amsterdam. In dat soort markten zijn lokale makelaars doorgaans beter op de hoogte van eventuele nieuwbouwprojecten.' Boelhouwer bevestigt dat. 'Op zich mogen ze onderling geen



'Nu nog ons oude huis verkopen, we kiezen weer voor een internetmakelaar, de bezichtigingen doen we zelf.'

voorinformatie uitwisselen, maar vaak weten traditionele makelaars eerder dat er een aantrekkelijk huis op de markt komt.' Ook kan de keuze van een verkoper eerder op een traditionele makelaar vallen als hij denkt dat zijn huis door de ligging of de prijs in een moeilijk verkoopbaar segment valt. 'Stel je voor dat er tientallen bezichtigingen nodig zijn eer je huis verkocht is, dan ben je blij dat je makelaar dat op zich neemt.'

Boelhouwer ziet nog een ander nadeel van internetmakelaars. 'Niet elke koper vindt het fijn om door de verkopers rondgeleid te worden. Dan ben je toch vaak wat minder vrij en durf je misschien minder snel kritische vragen te stellen.' Internetmakelaars draaien dat juist om. Zij stellen dat niemand een huis beter kan verkopen dan de bewoners zelf, omdat zij het huis door en door kennen. Ook een argument dat hout snijdt. Toch moeten verkopers een dikke huid hebben, vindt Rietveld. 'Sommige kijkers zullen je huis afkraken.'

DE KOOP IS ROND

Nadat we elkaar qua prijs heel dicht genaderd zijn, blijft het een tijdje hangen op een verschil van € 2.500 en de transportdatum. De verkopers zitten er strak in en wij willen ook niet buigen. Tot we na een week radiostilte horen dat er twee kapers op de kust zijn. De angst dat ons droomhuis aan onze neus voorbijgaat, is groot, dus wij kiezen eieren voor ons geld. Diezelfde dag is de koop rond en 's avonds trekken we een fles bubbels open. Om te vieren dat we dit najaar de sleutel krijgen van ons huis aan de voet van de Utrechtse Heuvelrug, voor een prijs die lager ligt dan de taxatiewaarde. De keuze voor een makelaar lijkt zich te hebben uitbetaald. Nu nog ons oude huis verkopen. Wie gaat dat doen? Weer valt de keuze daarvoor op een internetmakelaar, omdat we denken dat het oude huis behoorlijk mainstream is en de huizenmarkt flink aantrekt. De bezichtigingen doen we gewoon zelf, 's avonds of in het weekend. En de enkeling die ons huis afkraakt, die kunnen we aan. +

MYRNA:

'Tip: spreek elkaar niet tegen tijdens een bezichtiging'

Toen Myrna Smid en haar man vorig jaar besloten hun appartement in Rotterdam-Blijdorp te koop te zetten, kozen zij voor internetmakelaar huysshop.nl. 'Dat scheelde ruim € 2000 met een gewone makelaar. Daarnaast leek het ons ook gewoon leuk om zelf de bezichtigingen te doen. Wij kennen natuurlijk de pluspunten van onze woning beter dan wie dan ook.' En dat bleek ook zo te zijn. 'De man die ons appartement uiteindelijk kocht, was gescheiden en had twee kleine kinderen. We konden hem precies vertellen waar in de flat nog meer gezinnen met kleine kinderen woonden, een makelaar weet dat niet.' Alhoewel Smid het concept internetmakelaar helemaal niet ziet zitten, is ze op sommige punten kritisch over de dienstverlening. 'We misten soms iemand met wie we konden sparren. Met een internetmakelaar bouw je nauwelijks een persoonlijke band op. Bovendien waren we niet zo blij dat onze makelaar het feit dat we een restschuld hadden, doorspeelde aan de aankopende makelaar.' Toch waren ze met het resultaat heel tevreden, want binnen drie maanden was het appartement verkocht. Dat kwam ook omdat ze samen met haar man een goed team vormde. 'We hadden van tevoren heel duidelijke afspraken gemaakt, over wat onze ondergrens qua verkoopprijs zou zijn, maar ook over hoe we de bezichtigingen zouden doen. Zo hadden we afgesproken dat we elkaar nooit tegen zouden spreken tijdens een bezichtiging.' Intussen wonen ze in een eengezinswoning in Ouderkerk aan den IJssel met hun twee zontjes (1 en 5 jaar). 'Als we hier ooit weggaan, schakelen we waarschijnlijk weer een internetmakelaar in. Een traditionele makelaar voegt niet zo veel meer toe, omdat je dankzij funda.nl nauwelijks meer afhankelijk bent van het netwerk van een makelaar.' De aankoop van hun nieuwe huis deden ze helemaal zelf. Daarbij hadden ze een heel positieve ervaring met de verkopende makelaar. 'Ze was erg prettig in de omgang, speelde de onderhandelingen niet onnodig hard en hield de communicatie open. Als we ooit nog een traditionele makelaar inschakelen, gaan we met haar in zee.'

	makelaarsland	de Huysshop	de Huysshop	de Huysshop	zelfverkoop.nl	makelaars balie.nl	makelaars balie.nl	makelaars balie.nl	makelaar1.nl
Vraagprijadvies	€ 1249	basis € 395	voordeel € 595	premium € 995	€ 750	brons € 349	zilver € 585	goud € 799	€ 495
Foto's op Funda	max. 30	max. 15	onbeperkt	onbeperkt	onbeperkt	max. 20	max. 30	max. 30	35
Onderhandelingen	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja	ja
Professionele fotografie, 360 graden foto's, video	extra (actie) tarief € 199	nee	nee	ja	nee	nee	nee	ja	nee
Koopakte	ja	nee	ja	ja	nee	ja	ja	ja	ja
Deelname Open Huizen Route	ja	ja	ja	ja	ja	ja	nee	nee	€ 35