

Zelf Funda in de gaten houden? Zonde van de moeite. Vooral in de Randstad en populaire steden zoals Groningen en Eindhoven zijn woningen die nog maar net online staan vaak al bezichtigd en soms zelfs verkocht. "Zoals het nu gaat, kom je er alleen tussen met een aankoopmakelaar."

Volgens cijfers van bemiddelaars die zijn aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) maakt landelijk zo'n 20 procent van de kopers gebruik van een aankoopmakelaar. Zelf zoeken en bieden is dus nog altijd het populairst.

Exacte cijfers heeft de vereniging niet, omdat de percentages afhangen van het marktaandeel van de NVM in een plaats. Maar kijk je naar gebieden waar de woningmarkt oververhit is, dan is het aandeel daar wel stukken groter, stelt de vereniging.

Juist op plekken waar de woningnood hoog is, kom je er bijna niet tussen zonder aankoopmakelaar, stellen critici. Daarmee zouden de kosten voor zo'n bemiddelaar, die variëren van zo'n 1.000 tot enkele duizenden euro's, praktisch worden afgedwongen.

'Woningtreintjes': Domino-effect voor de huizenmarkt

"Aankoopmakelaars hebben een monopolie op marktinformatie", aldus Hans André de la Porte, woordvoerder van de Vereniging Eigen Huis (VEH). "Ze weten eerder dat een woning op de markt komt, soms al weken voor Funda. In die tijd laten ze al mensen rondkijken of een bod doen."

Zo kan het dus voorkomen dat je ook met je blik strak op Funda gericht nóg niet de eerste bent die belt voor een woning. Volgens André de la Porte ontstaat er zo in de huidige krappe markt een domino-effect, dat wordt geïntensiveerd door aankoopmakelaars.

"Een huis verkoopt zichzelf op dit moment."

Hans André de la Porte, Vereniging Eigen Huis

Actuele marktcijfers van de NVM laten zien dat het aantal verkochte woningen al vijf kwartalen lang afneemt. Belangrijke oorzaak: te weinig aanbod. Landelijk stegen de woningprijzen met ruim 10 procent in vergelijking met een jaar eerder.

Onlangs meldde het kabinet bovendien nog dat het woningtekort in populaire steden als Utrecht en Amsterdam inmiddels zelfs 5 procent is. Bij een woningtekort draait het om het tekort aan woningen als aandeel van de woningvoorraad.

"Een huis verkoopt zichzelf op dit moment. Mensen komen naar een makelaar en zeggen: 'Je mag mijn appartement verkopen als je voor mij een grotere woning vindt.' Zo ontstaat er een woningtreintje: persoon één koopt van persoon twee, twee van drie, en zo verder", aldus André de la Porte.

Gouden tijden voor makelaars

Bovendien word je als koper zonder bemiddelaar ook niet overal meer serieus genomen bij bezichtigingen, stelt de woordvoerder. "Dat zien we bijvoorbeeld in plaatsen als Amsterdam en Utrecht."

"Verkoopmakelaars hebben geen zin in gelukszoekers en onderhandelen liever met een aankoopmakelaar. Die filtert de serieuze woningzoekenden er immers al uit."

Het is dan ook een lucratieve tijd voor woningbemiddelaars, die zowel door verkopende als kopende partijen worden ingezet, zegt André de la Porte. "Twee makelaars die aan één woning een boterham verdienen, daar zijn we geen voorstander van."

'Hoe meer aankoopmakelaars, hoe beter'

De doelstellingen van NVM staan lijnrecht tegenover de kritiek. "We willen juist dat het percentage van woningverkopende met een aankoopmakelaar verder omhooggaat", zegt bestuursvoorzitter Gaby Balkema.

De aankoopmakelaar dient als een coach met uitgebreide kennis over zowel het financiële, juridische en het bouwkundige deel, als over ontwikkelingen in de buurt, zo is de gedachte. "Het kopen van een woning is topsport", aldus Balkema. Vooral mensen die voor het eerst een woning kopen, zouden daarom baat bij een bemiddelaar hebben.

"Aankoop- en verkoopmakelaars spelen bovendien niet onder één hoedje. Ze hebben conflicterende belangen: de één wil een zo laag mogelijke prijs en een goede deal, de ander wil een hoog bedrag bedingen."

"De aankoopmakelaar doet er alles aan om de koper een zo goed mogelijke keuze te laten maken", aldus Balkema. "Het verbaast me een beetje dat de Vereniging Eigen Huis de toename zo onwenselijk vindt."

"Het kopen van een woning is topsport"

Gaby Balkema, NVM

Vrijheid om te kiezen?

Dat een aankoopmakelaar de kennis heeft die een aanstaande koper kan helpen, betwist de VEH niet: "Het kan heel nuttig zijn er een in de arm te nemen, bijvoorbeeld als je verhuist naar een stad waar je weinig van weet."

"Je moet echter wel de vrijheid hebben om te kiezen", stelt André de la Porte. "Door hun informatiemonopolie kun je in deze woningmarkt niet gemakkelijk om aankoopmakelaars heen."

"Ze kunnen zeker helpen bij het maken van een goede keus, maar het probleem is dat aankoopmakelaars nu niet alleen maar worden ingeschakeld vanwege hun expertise. Dat zou prima zijn, want daar zijn ze voor bedoeld. In populaire steden is het hun contact met andere makelaars wat ze zo aantrekkelijk maakt", zegt hoogleraar vastgoed Dirk Brounen van Tilburg University.

Wat Brounen ook een verkeerde prikkel vindt, is dat de prijs van aankoopmakelaars soms afhangt van het verkoopbedrag van een woning. Hoe hoger die prijs is, hoe hoger de inkomsten van de aankoopmakelaar. "Terwijl diegene juist de laagst mogelijke woningprijs voor je zou moeten bedingen. Belonen van makelaars zou hier dus niet aan verbonden moeten worden."

Volgens Balkema worden makelaars die geen goede prijs weten te bedingen vanzelf afgestraft door online recensies. De NVM keurt het daarnaast af dat mensen worden geweigerd als ze geen bemiddelaar hebben. Balkema herkent dit beeld naar eigen zeggen overigens niet.