

OP WEG NAAR EEN TRANSPARANTER VERKOOPPROCES

MENINGEN NOG VERDEELD OVER ONLINE BIEDEN

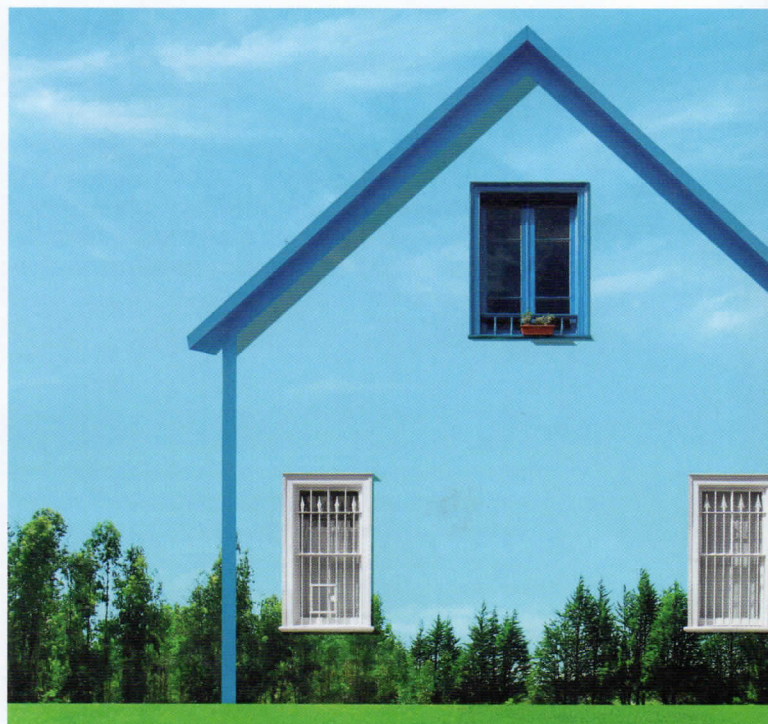
Marktpartijen en de overheid willen het vertrouwen in de woningmarkt herstellen met het convenant 'Vertrouwen in het koopproces'. Het kopen van een huis moet transparanter en eerlijker, waarbij geen enkele ruimte is voor schimmige praktijken van makelaars en projectontwikkelaars. Er is enthousiasme bij makelaars die ervaring hebben opgedaan met online biedsystemen. Tegelijkertijd is er koudwatervrees.

Vorig jaar vonden de brancheverenigingen NVM, VBO, Vastgoedpro, Vereniging Eigen Huis en toenmalig minister Ollongren van Binnenlandse Zaken (BZK) elkaar al in de strijd tegen de veronderstelde 'vriendjespolitiek' en oneerlijke praktijken bij makelaars. Ideeën zijn nu onder Hugo de Jonge, de nieuwe minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening (VROM) in een convenant gevat dat ze in februari ondertekenden.

Makelaars en kopers en verkopers hebben intussen al ervaring opgedaan met online biedsystemen en biedlogboeken, twee van de belangrijkste maatregelen uit die overeenkomst.

BIEDLOGBOEK

NVM biedt het digitale biedsysteem NVM Online Bieden sinds vorig jaar aan als een mogelijke verkoopmethode voor de aangesloten leden. Softwareontwikkelaar Realworks kwam enkele jaren geleden al met het digitale woningdossier Move op de proppen. Daarin kunnen zowel kandidaatkopers als de verkopende partij relevante informatie en documentatie uitwisselen in het aan- of verkooptraject. Er zijn verschillende modules, zoals [Move.nl/verkoop](https://move.nl/verkoop) en [Move.nl/aankoop](https://move.nl/aankoop).



Verder springt in het convenant het voorgestelde online biedlogboek in het oog. Minister De Jonge laat onderzoeken of het vorig jaar gepresenteerde 'Eerlijk Bieden' biedlogboek van initiatiefnemer Lourens Pel verplicht moet worden gesteld bij open biedprocedures. Vastgoedexpert Pel is tevreden over de resultaten. "Er zijn tot dusver 2.000 biedingen gedaan via dit logboek en 300 woningen verkocht", zo vertelde hij begin dit jaar. "Een bewijs dat het logboek breed wordt ingezet en de consument en makelaar echt helpt de woningmarkt eerlijker te maken."

Du Buf Makelaardij in Oostvoorne en Magister Makelaars in Heemskerk, die beide veelvuldig met online bidsystemen werken, zijn minder enthousiast over de komst van een online biedlogboek. "Dat is mosterd na de maaltijd; pas na afloop van de biedtermijn zien bidders welke biedingen zijn neergelegd. Dan kun je als koper niets meer veranderen aan je koopstrategie. Leuk op papier hoor, zo'n logboek, maar een online bidsysteem is veelomvattender en aantoonbaar eerlijk en transparant", zegt directeur Esther Rietdijk van Du Buf Makelaardij.

'Open kaart bij internetbiedingen zal eerder uitmonden in felle biedingsstrijd'

NVM werkt al sinds met online bieden, maar het vorige systeem was niet AVG-proof en niet schaalbaar, zegt Edzard Bijvoet, directeur Online Bieden bij NVM Holding. Met het recente door Realbid ontwikkelde online biedplatform is de branchevereniging daar wel in geslaagd. Sinds vorig jaar januari zijn ongeveer 1200 woningen met een open bieding in de verkoop geweest.

KRITISCHE NOTEN

Eigenlijk had Bijvoet daar meer van verwacht. "We merken dat veel makelaars en hun opdrachtgevers nog de voorkeur geven aan een gesloten inschrijving. Maar zowel de verkopende als kopende partijen hebben positieve ervaringen met het open bidsysteem van NVM. De kopers ervoeren meer inzicht in de prijsvorming en de voorwaarden van medebidders. De verkopende partijen voelden zich in een open bidsysteem minder afhankelijk van hun makelaar en merkten dat er veel minder discussie was na afloop over het biedproces, omdat het proces volledig transparant was. Daarnaast waren er aanzienlijk meer bidders die serieus meededen in een open biedprocedure."

Kritische respons was er ook. Potentiële kopers op

NVM ONLINE BIEDEN

- Diverse biedprocedures mogelijk: inschrijving (gesloten), open of de 'tussenvorm' NVM Bidsafe. Bij laatstgenoemde zijn de digitale biedingen en (ver)koopvoorwaarden niet openbaar (ook niet voor de makelaar). De biedingen gaan gedurende het biedproces in een digitale kluis en na afloop worden ze eruit gehaald en gepresenteerd, waarna de verkoper zijn keuze kan maken.
- In de online biedprocedure zijn alle biedingen openbaar voor de makelaar(s), bidders en verkoper en via een login toegankelijk of achteraf inzichtelijk via de gesloten biedladder.
- De bidders worden geanonimiseerd weergegeven.
- De makelaar kan bidders digitaal uitnodigen voor een bepaald object. Degenen die zich aanmelden, bieden mee in de procedure. Alleen de voorwaarden waaronder ze bieden en het biedingsbedrag worden openbaar gemaakt.
- Bidders kunnen handmatig of automatisch een bod doen. Bij een automatische bieding bepaalt de verkoopmakelaar de hoogte van de bidstap (bijvoorbeeld €1000 over het laatste bod heen)
- Bij NVM Bidsafe is het onmogelijk voor de makelaar om met biedingen 'aan de haal te gaan'. De digitale kluis met daarin de biedingen gaat pas na de biedtermijn open.
- Open bidsysteem en NVM Bidsafe werken met geanonimiseerd biedlogboek.

leeftijd hebben toch wat moeite met de digitale wereld. Aanzienlijk minder seniorenappartementen werden gekocht via een open bidsysteem. "Over het algemeen vinden oudere mensen het eng om open te bieden. Het helpt de drempel verlagen als je hen eerst in een testomgeving met het systeem laat experimenteren."

Een ander kritiekpunt vormt de drie dagen wettelijke bedenktijd na afloop van het open biedproces. Het kwam voor dat er in die periode nog een extreem bod werd neergelegd, waardoor de meest kansrijke bidder toch nog achter het net viste. Dit fenomeen is echter niet aan de orde van de dag. Volgens Bijvoet heeft vastgoedadviseur Brainbay onderzocht dat een open biedproces niet leidt tot (extreme) prijsopdrijving en dus extreem hogere opbrengst voor de verkoper. "Nee, de winst van dit proces zit echt in de transparantie", aldus Bijvoet. Directeur Bert van Vulpen van het gelijknamige makelaar- en taxateurkantoor was in zijn blog over online bieden nogal bang voor extreme prijsopdrijving. In zijn bijdrage schrijft hij onder meer: "Het 'open kaart spelen' bij internetbiedingen zal eerder uitmonden in een felle biedingsstrijd met een winner takes all-mentaliteit. In dit strijdperk van

>>>

online biedingen neemt de slaagkans op een betaalbare woning met een realistische verkoopwaarde af."

Van Vulpen waarschuwt kopers dat ze in een dergelijk proces zaken als onderzoekplicht, de koopvoorwaarden, het vaststellen van een realistische prijs en de onderhandelingen goed moeten voorbereiden om de kans op een miskoop te verkleinen. "Succes met het zelfstandig online kopen van een huis valt of staat met eigen inzet, kennis en kunde."

OPEN BIEDEN EEN VERADEMING

De Buf Makelaardij en Magister Makelaars zijn vurige voorstanders van het online biedsysteem. Zij zouden liever niet meer op een andere manier opereren. Het verschil tussen beide kantoren is dat Du Buf het NVM Online Bieden toepast en Marloes de Heer van Magister Makelaars een eigen systeem heeft opgetuigd. "Ik ben vroeger webdesigner geweest en ben daarom in staat om zoiets zelf te doen. Het nadeel van het NVM-systeem vind ik dat er ook een mogelijkheid is om te bieden via een gesloten inschrijving en dat lijkt me nu juist niet de bedoeling", zegt De Heer.

Volgens haar reageren kopers enthousiast op het online biedsysteem. "'Wat een verademing ten opzichte van een inschrijving', zei een stel tegen me. 'Toen hadden ze geen flauw idee of hun bod juist was en achteraf wisten ze niet of het koopproces volledig eerlijk was verlopen. Bij het open proces zagen mijn klanten wel precies wat er gebeurde en waren alle biedingen en voorwaarden openbaar, waardoor ze wel een eerlijk proces ervoeren.'"

Du Buf Makelaardij begon april 2021 met het NVM Online Bieden. Volgens Esther Rietdijk maken veel aankoopklanten er gebruik van. In de regio Oostvoorne is het Zuid-Hollandse makelaarskantoor volgens haar het enige dat het online biedsysteem toepast. "Makelaars zijn hier wat huiverig om het systeem te gebruiken. Ik vang signalen op dat ze het lastig vinden om de kans op koppelverkoop los te moeten laten, want dat kan niet meer met het



Het vrouwenteam van Du Buf Makelaardij met Esther Rietdijk in het midden.
(foto Bianca Rijkenbarg)

open biedproces; net als elkaar de bal toespelen. Misschien is de methode ook nog wat onbekend." Rietdijk wil eigenlijk liever niets anders meer toepassen, mits de klant er achterstaat uiteraard.

'Met het open biedsysteem haal je het zure gevoel weg bij kopers die het niet geworden zijn'

"Met het open biedsysteem haal je het zure gevoel weg bij kopers die 'het niet geworden zijn'. Ze hebben het biedproces live kunnen volgen en zijn zelf 'in control' om te stoppen met overbieden. En de winnende koper weet zeker dat hij niet te veel heeft betaald. Verkoper en koper kunnen elkaar na afloop recht in de ogen kijken en met een tevreden gevoel terugkijken op het proces." ■



Marloes de Heer van Magister Makelaars
(foto Magister Makelaars)