

# Gebrek aan marktwerking in de makelaardij

H.P. van Dalen\*

**D**e vaste courtages voor bemiddeling bij aan- en verkoop van onroerend goed zijn hoger dan wenselijk is om de markt voor onroerend goed efficiënt te laten functioneren. De thans vigerende prijsafspraken hebben geleid tot een duur makelaarskartel, dat zonder aanwijsbare reden meer kosten maakt dan concurrenten die buiten het kartel vallen. De marktwerking kan nieuw leven worden ingeblazen door prestatie-afhankelijke berekening van de courtages.

Met het in werking treden van het Besluit horizontale prijsbinding per 1 juli 1993 heeft oud-staatssecretaris Van Rooy de knuppel in het hoenderhok gegooid. Vóór het inwerking treden van deze wet hebben 49 bedrijfsorganisaties, waaronder de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) en de Koninklijke Notariële Broederschap, de staatssecretaris om ontheffing verzocht<sup>1</sup>. Inmiddels is over een aantal van deze prijsafspraken negatief geoordeeld. De notariële tariefregeling en de tarieven van de NVM hebben tot op heden de meeste aandacht gekregen. De NVM heeft haar verzoek ingetrokken en stelt alleen nog maar advies tarieven vast voor haar leden.

Het doel van het horizontale prijsbindingsbesluit is om de concurrentie in Nederland te laten toenemen, zodat monopoliewinsten terugvloeien naar de consument. Tot op heden is de discussie over meer marktwerking tamelijk abstract geweest, met name omdat gegevens over concrete marktwerking nog niet voorradig zijn. Het lijkt daarom zinloos om nu reeds de zegeningen van de marktwerking te tellen. In dit artikel zal ik dat ook niet doen. Ik wil echter wel een specifieke markt onder de loep nemen en met verworven inzichten uit de economische literatuur bezien hoe deze markt functioneert en welke verwachtingen men kan koesteren ten aanzien van meer concurrentie.

De markt in kwestie betreft de markt voor de bemiddeling van onroerend goed. Op het eerste gezicht leent deze markt zich voor een competitieve structuur: er zijn veel aanbieders en vragers en het produkt 'bemiddeling' is redelijk homogeen. Tot op heden is weinig van de marktwerking op de bemiddelingsmarkt te merken, wellicht omdat consument en bemiddelaar nog niet gewend zijn aan een vrijere markt. Casuïstisch onderzoek van de Vereniging Eigen Huis (VEH) suggereert echter dat (regionale) samenwerkingsverbanden tussen NVM-leden aan de gebrekkige marktwerking ten grondslag liggen<sup>2</sup>. De moeilijkheid met stilzwijgende collusie van bemidde-

laars o.g. is dat deze praktijk per definitie moeilijk valt aan te tonen, omdat geen enkele bemiddelaar zal erkennen zich schuldig te maken aan prijsafspraken. De enige weg die een econoom in een dergelijk geval kan bewandelen komt neer op het evalueren van de gebleken voorkeuren van bemiddelaars o.g., zoals die in de marktstructuur naar voren komen. Dat zal ik in dit artikel doen. In de volgende paragraaf worden een aantal karakteristieken van de bemiddelingsmarkt beoordeeld op hun doelmatigheid, en wordt bekeken welke kosten verbonden zijn aan een stroef werkende bemiddelingsmarkt.

## Bemiddeling van onroerend goed

In Nederland domineert de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) de markt voor bemiddeling in onroerend goed. Deze markt valt uiteen in een groep die de beschermde titel 'makelaar' voert en een tweede groep van bemiddelaars o.g., waarin de Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed (VBO) een hoofdrol speelt<sup>3</sup>. De leden van de VBO onderscheiden zich op hun beurt van de ongeorganiseerde bemiddelaars door het voeren van de titel 'vastgoedadviseur'; een

\* De auteur is werkzaam bij het Onderzoekcentrum financieel economisch beleid, Erasmus Universiteit Rotterdam. De inhoud van dit artikel is gebaseerd op een uitgebreider rapport, getiteld *Efficiency and collusion in Dutch real estate brokerage*, te verschijnen in de onderzoeksreeks van het Ministerie van Economische Zaken, Directie Marktwerking/Ocfeb.

1. Zie *Staatscourant*, vrijdag 9 juli 1993, blz. 7.

2. Zie op dit punt een verslag van het VEH-onderzoek naar marktwerking in *De woonconsument*, Veel makelaars overtreden verbod op prijsafspraken, september 1994, blz. 7-8.

3. Zie voor een overzicht van de juridische aspecten over de bemiddelingsmarkt: F.A.P.M. van Loon, *Veranderingen op de bemiddelingsmarkt voor koopwoningen*, *Tijdschrift voor consumentenrecht*, 1992, blz. 162-170.

titel die gedeponereerd is bij het Benelux merkenbureau. Het beroep van bemiddelaar o.g. is niet beschermd en kent vrije toetreding.

Om een idee te krijgen hoe groot de markt voor bemiddeling is: in 1991 bedroeg het aantal onroerend goedtransacties, gemeten in het aantal overschreven akten door het Kadaster, ongeveer 271.000. Het aantal verkochte woningen bedroeg voor dat jaar 163.000 (75% van deze transacties betrof bestaande bouw)<sup>4</sup>. Tweederde van dit respectabele aantal kwam tot stand via een bemiddelaar. Het aantal 'bemiddelde' woningtransacties dat via de leden van de NVM verliep bedroeg 63 procent tegen de twaalf procent voor de VBO-bemiddelaars.

De vraag hoe prijzen en transacties tot stand komen en of dat op een doelmatige wijze geschiedt is daarmee nog niet beantwoord. De bemiddelingsmarkt wordt gekenmerkt door karakteristieken en principes waaraan zelden wordt getoerd en het doel van dit artikel is om de voornaamste tekortkomingen onder de loep te nemen. De bemiddelaar dient de waarde van onroerend goed zo nauwkeurig mogelijk te taxeren en op grond van die taxatie én de voorkeuren van de klant een optimaal onderhandelingsresultaat af te dwingen. Het kenmerk van de relatie klant-makelaar is de klassieke 'principaal-agent' verhouding. Een dergelijke relatie wordt getypeerd door informatie-asymmetrie (de makelaar is beter op de hoogte van de verrichte dienstverlening dan de klant) en divergerende doelstellingen: de klant wil de beste prijs gegeven zijn voorkeuren en de makelaar wil bij voorbeeld een snelle verkoop of hij wil zijn relatie met andere collega's niet schaden. In zo'n principaal-agent situatie is het aan de klant om een contract te bedingen waarin de makelaar het belang van de klant dient, waarbij de klant beseft dat de makelaar zijn eigen, strijdige doelstelling heeft. Hieronder zullen we twee elementen van de principaal-agent relatie in beeld brengen die de kern van de inefficiency in de bemiddelingsmarkt kenschetsen. Het betreft de risicospreiding van de prijs van onroerend goed en de afweging tijd-prijs.

## Preferenties van de klant

### Risicoreductie

Wie bij een makelaar binnenstapt om een koop of verkoop te realiseren wenst op z'n minst een betere prijs te realiseren dan hij zelf zou hebben bereikt. Over de prijs bestaat evenwel grote onzekerheid waardoor het (ver)koopprobleem een probleem van risicospreiding en het zoeken naar het beste (aan)bod wordt.

Allereerst de risicospreiding: de klant wenst de spreiding tussen een meevallende en tegenvallende prijs te verminderen. De klant zal dit met name doen omdat hij niet de expertise heeft om onroerend goed op waarde te schatten en omdat hij de vakkundigheid ontbeert om te onderhandelen met tegenpartijen. Schakelt men echter een makelaar in om te onderhandelen, dan heeft men geen zicht op de mate waarin deze zich inspant voor de klant. De makelaar kan namelijk doen alsof hij het onderste uit de kan heeft gehaald en beweren dat de vraagprijs 'toch erg

realistisch' is, terwijl hij duimendraaiend achter zijn bureau zit.

Om een dergelijke 'moral hazard' de kop in te drukken kan de klant met de makelaar onderhandelen over zijn beloning: de courtage. Eén manier om dat te doen is om de courtage te koppelen aan het bereikte (ver)koopresultaat, waarbij de verdeling van de winst afhankelijk is van de risico-voorkeuren van klant en bemiddelaar. Indien bij voorbeeld de bemiddelaar en de verkoper even risico-avers zijn dan moet het risico van een fluctuerende prijs ook gelijkmatig gespreid worden over de verkoper en de bemiddelaar<sup>5</sup>. Een vorm van een resultaat-gericht contract is een 'no cure, no pay'-contract. Indien de bemiddelaar risico-neutraal is en de verkoper is risico-avers, dan kan de verkoper het risico geheel afwentelen op de makelaar. De makelaar ontvangt in dit geval dan ook de gehele spreiding in de verkoop-prijs.

De stand van zaken op dit moment houdt in dat (gemiddeld) zowel de verkopende als de kopende partij bij een NVM-makelaar 1,85% van de waarde van het huis als courtage dient te betalen. Resultaat-afhankelijke courtages zijn voor de makelaardij een tamelijk onbekend verschijnsel<sup>6</sup>. Het systeem van vaste courtagepercentages wordt door een aantal auteurs gezien als een optimale prijsstructuur. Onzekerheid over prijsontwikkelingen en het gevaar van 'moral hazard' of opportunistisch gedrag aan de kant van de makelaar worden meestal niet in dergelijke pleidooien genoemd, terwijl dit toch elementen zijn die zich bij uitstek voordoen in bemiddelingsmarkten. Indien men deze elementen wel in de analyse betreft, dan komt men tot de conclusie dat de makelaar die met vaste courtagepercentages werkt, zich minder inspant dan de opdrachtgever wenst<sup>7</sup>. Met vaste courtages draagt de consument in plaats van de makelaar het risico van fluctuerende prijzen, waardoor de rollen in feite worden omgedraaid.

### Tijd-prijsafweging

De bovenstaande beoordeling van de Nederlandse tariefstructuur heeft zich uitsluitend beperkt tot de spreiding van risico tussen de opdrachtgever en de bemiddelaar. Het element 'tijd' is buiten beschouwing gebleven. Met het inschakelen van een makelaar heeft men niet direct een koop of een verkoop gerealiseerd. De tijd die dit kost hangt met name af van de prijs die men stelt of die men biedt. Het probleem van een (ver)koper van een huis laat zich eenvoudig vertalen door middel van de zoektheorie die met veel succes wordt toegepast op arbeidsmarkt-

4. Zie J.J.J. Donkers, *De Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed (VBO) op weg naar 1995*, EIM, Zoetermeer, 1992.

5. P.M. Anglin en R. Arnott, Residential real estate brokerage as a principal-agent problem, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1991, blz. 99-125.

6. De LMV heeft als enige organisatie dergelijke tarieven: de berekeningsgrondslag bij de bepaling van het aankoop-tarief is tweemaal de vraagprijs minus eenmaal de aankoop-prijs (zie LMV, *Voorwaarden en adviestarieven*, juni 1993).

7. H.P. van Dalen, op.cit., 1995.

**Tabel 1. Optimale en gerealiseerde aan- en verkoopcourtage NVM (1992)**

	Ondernemingsomzet (x f 1000,-)				Tot. NVM
	<300	300-600	600-1000	>1000	Gem.
Marg. kosten aankoopbemiddeling <sup>a</sup>	30,20	25,20	24,30	23,90	25,20
Marg. kosten verkoopbemiddeling <sup>a</sup>	27,10	21,90	21,30	16,00	19,90
Optimale aankoopcourtage <sup>b</sup> (%)	1,3	1,1	1,0	1,0	1,1
Gerealiseerde aankoopcourtage <sup>c</sup> (%)	1,7	1,8	1,9	2,1	1,9
Optimale verkoopcourtage <sup>b</sup> (%)	2,2	2,1	2,0	2,0	2,1
Gerealiseerde verkoopcourtage <sup>c</sup> (%)	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7
Winst (% van omzet)	2,7	12,1	13,9	14,0	12,6

a. Kosten (in gld.) zijn berekend op maandbasis.

b. De kosten van wachten voor de koper bedragen 2377 gulden op maandbasis en die voor de verkoper bedragen 1186 gulden. Voor een onderbouwing van deze kosten zie H.P. van Dalen, op.cit., 1995, appendix B.

c. In procenten van de gemiddelde NVM verkoopprijs huizen.

Bron: E. Masurel en P.A. Risseeuw, *Brancheverkenning makelaardij onroerend goed*, ESI-VU, Amsterdam, 1993, en eigen berekeningen.

vraagstukken<sup>8</sup>. Bij voorbeeld, een verkoper zoekt een koper uit een 'pool' van potentiële kopers, die ieder een specifiek bod op het huis uitbrengen. De vraag voor de verkoper is welk bod hij moet accepteren en welk bod hij moet verwerpen, met andere woorden: welke reserveringsprijs moet hij in zijn achterhoofd houden om een willekeurig bod te kunnen evalueren? In vergelijking (1) is het maximeringsprobleem van de huizenverkoper gestyleerd weergegeven.

Max [prijsbod, verwachte prijs-wachtkosten-zoekkosten] (1)

Hij moet kiezen tussen het prijsbod dat hij reeds heeft ontvangen en de verwachte prijs die hij wellicht in de toekomst denkt te kunnen krijgen, gecorrigeerd voor de wacht- en zoekkosten van het verder zoeken. De optimale reserveringsprijs wordt zodanig vastgesteld dat de marginale kosten van het zoeken en wachten gelijk zijn aan de extra opbrengst die het langer wachten op een hoger bod met zich meebrengt. Hoe hoger de marginale kosten en hoe ongeduldiger de verkoper, hoe lager de reserveringsprijs en hoe sneller een verkoper ingaat op een bod.

Zodra een particulier een bemiddelaar inschakelt die een courtage (Π) berekent als een vast percentage over de verkoopprijs, treedt een divergentie van doelstellingen op. De marginale wachtkosten komen vanzelfsprekend voor rekening van de klant en de marginale zoekkosten komen voor rekening van de bemiddelaar. De belangentegenstelling kunnen we samenvatten in de volgende twee probleemstellingen:

klant:

Max[(1-Π).prijsbod, (1-Π). verwachte prijs-wachtkosten] (2)

bemiddelaar:

Max [Π.prijsbod, Π.verwachte prijs-zoekkosten] (3)

Het zal duidelijk zijn dat verkoper en bemiddelaar een verschillende reserveringsprijs willen in vergelijking met probleem (1). Een bemiddelaar zal over het algemeen een andere reserveringsprijs gebruiken dan de klant omdat de bedrijfsopbrengst van (ver)koop uiteindelijk afhankelijk is van het courtage maal de verkoopprijs. Als die courtage te laag is zal een be-

middelaar die handelt voor een verkopende partij een te hoge vraagprijs vaststellen omdat de bemiddelaar nu eenmaal zijn kosten eruit wil halen. Omgekeerd, als de courtage te hoog is, dan zal de vraagprijs te laag zijn en is ook nu de klant niet tevreden. Onderzoek wijst uit dat er voor dergelijke bemiddelingsrelaties een optimale tariefstructuur bestaat, dat wil zeggen een courtage die de belangen van klant en bemiddelaar op één lijn brengt<sup>9</sup>. Het optimale tarief kan men berekenen als de verhouding tussen de marginale zoekkosten en de som van de marginale zoek- en wachtkosten. Onder een dergelijk optimaal courtagetarief zal de bemiddelaar een huis trachten te verkopen alsof dit huis van hemzelf is. De verkoper hoeft onder dergelijke ideale omstandigheden geen extra kosten te maken om het opportunistische prijszettinggedrag van een bemiddelaar te beperken. Het is echter een wankel optimum: indien de courtage hoger is dan de optimale 'first-best' prijs zal dit de tot een belangentegenstelling tussen de verkoper en de bemiddelaar leiden: de particuliere verkoper zal een hogere reserveringsprijs willen dan de bemiddelaar. Door de te lage reserveringsprijs verlaagt de bemiddelaar namelijk het aantal biedingen op een huis voordat een bod wordt geaccepteerd, terwijl de verkopende klant te veel biedingen aantrekt met de te hoge reserveringsprijs voordat men 'ja' zegt tegen een bod.

## De optimale courtage

Voor een confrontatie tussen optimum en realisatie kunnen we het optimale tarief berekenen. De 'marginale' zoekkosten voor een koper, respectievelijk verkoper zijn afgeleid uit de totale variabele kosten van een makelaarskantoor vermenigvuldigd met het aandeel van aan- en verkooptransacties in de opbrengsten, gedeeld door het aantal onderhandelingen dat nodig was om een succesvolle (ver)koop te bewerkstelligen<sup>10</sup>. De marginale kosten voor de verkoper van het langer dan nodig aanhouden van het huis zijn gedefinieerd als de som van de kosten die voortvloeien uit onder andere belastingen verbonden aan

8. Zie S.A. Lippman en J.J. McCall, The economics of job search: a survey, *Economic Inquiry*, 1976, blz. 155-189.

9. M.A. Arnold, The principal-agent relationship in real estate brokerage services, *Journal of American Real Estate and Urban Economics Association*, 1992, blz. 89-106.

10. Voor de berekening van de marginale zoekkosten per transactie kan men terugvallen op gegevens die de NVM en VBO publiceerden. De marginale wachtkosten van het aanhouden van een huis kan men afleiden uit diverse gegevens van het CBS en de Consumentenbond. De totale variabele kosten omvatten de personeelskosten van makelaars en makelaars-assistenten, de kosten van motorrijtuigen en de promotiekosten. Gegevens over het aantal onderhandelingen nodig om een (ver)koop te bewerkstelligen ontbreken en zijn gesteld op het, volgens ingewijden plausibele, aantal van vijf. Afhankelijk van de situatie van de markt kan dit getal natuurlijk variëren. De berekeningen zijn voorts uitgevoerd m.b.v. gegevens uit E. Masurel en P.A. Risseeuw, *Brancheverkenning makelaardij onroerend goed*, ESI-VU, Amsterdam, diverse jaren.

onroerend goed (zoals huurwaardeforfait en onroerende-zaakbelasting voor eigenaren), onderhoudskosten, interestkosten, 'opportunity costs' (zoals de onmogelijkheid om een baan elders te accepteren of het verlies van een klantenkring), extra reiskosten woon-werkverkeer indien het nieuwe huis dicht bij het werk wordt gezocht, de kosten van eventuele waardevermindering van het huis, verminderd met de toegerekende of daadwerkelijke huurwaarde en de eventuele waardevermeerdering.

Tabel 1 geeft een illustratieve berekening van de kosten- en courtagestructuur zoals men die in 1992 kon aantreffen voor NVM-makelaars. De marginale bemiddelingskosten voor een verkoper liggen voor alle omzetcategorieën lager dan die voor het bemiddelen voor een koper, hetgeen een indicatie is van een verkopersmarkt. Voorts ligt de aankoopcourtage voor alle NVM-makelaars hoger dan de verkoopcourtage, terwijl de optimale courtagetarieven een omgekeerd beeld wenselijk maken; een mogelijke indicatie van kartelgedrag.

Het meest opvallende element van deze tabel is dat de optimale aankoopcourtagetarieven lager zijn dan de gerealiseerde tarieven. De optimale verkoopcourtage van de NVM-makelaars ligt evenwel hoger dan de gerealiseerde courtage. Dit kan voor een groot deel verklaard worden door de sterke prijsstijging van de huizen in 1992, gemiddeld 1200 gulden op maandbasis. Indien we deze uitzonderlijke prijsstijging buiten beschouwing laten en een gemiddelde prijsstijging van 600 gulden aanhouden dan kunnen we concluderen dat de optimale verkoop- en aankooptarieven beneden de gerealiseerde tarieven liggen, met uitzondering van de kleinste NVM-makelaars die over de jaren ongeveer het optimale tarief gerealiseerd hebben.

De bovenstaande tariefberekening is echter op basis van gerealiseerde kosten, en niet op basis van de kosten die een efficiënt handelende makelaar kan bereiken. Reden om te twijfelen aan de efficiëntie van de gemiddelde NVM-makelaar wordt ingegeven door het kostenniveau dat de VBO-bemiddelaar bereikt<sup>11</sup>. Het gemiddelde VBO-kantoor is ongeveer twee keer zo klein als dat van het gemiddelde NVM-kantoor en indien we het kostenniveau van het gemiddelde VBO-kantoor vergelijken met dat van de kleinere NVM-kantoren dan moet men concluderen dat het gemiddelde NVM-kantoor veel meer kosten maakt (ruim anderhalf keer het VBO-niveau) in het bemiddelen van onroerend goed dan de efficiënte makelaar. Indien we de efficiënte (VBO-)bemiddelaar als uitgangspunt nemen voor onze berekeningen dan kunnen we concluderen dat alle NVM-kantoren aan- en verkooptarieven hebben gerealiseerd die ruim boven de optimale tarieven liggen. Een implicatie van deze suboptimale tariefstelling is dat de make-

**Tabel 2. Courtageberekening NVM, 1986-1992**

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Marg. zoekkosten koop/verkoop <sup>a</sup>	16,40	17,60	17,70	18,20	20,30	21,00	20,80
Marg. wachtkosten <sup>a</sup>	1660	1670	1694	1693	1670	1696	1782
Optimale courtage (%)	1,0	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,2
Gerealiseerde courtage <sup>b</sup> (%)	1,8	1,9	1,8	1,8	1,8	1,8	1,7
Transacties per werknemer	24,1	22,5	21,1	20,1	19,5	19,5	20,1
Winst (% van omzet)	14,1	12,4	14,6	15,7	10,8	11,1	12,6
Gem. verkoopprijzen huizen	147.000	154.000	161.000	171.600	174.500	180.400	194.800

a. Berekend op maandbasis.

b. In procenten van de gemiddelde NVM verkoopprijs huizen.

Bron: Masurel en Risseeuw (1987-1993) en eigen berekeningen.

laar die optreedt voor de verkopende partij zijn reserveringsprijs te laag stelt, en als gevolg hiervan stelt de 'kopende' makelaar zijn reserveringsprijs te hoog. Een interessante implicatie van de suboptimale tariefstelling is dat dit een verklaring biedt waarom makelaars onderling het sneller eens zijn over de prijs dan de kopende en verkopende opdrachtgevers. Een andere, voor de hand liggende verklaring is natuurlijk dat er (stilzwijgende) collusie optreedt bij de onderhandelingen tussen makelaars.

De voorgaande evaluatie was echter gebaseerd op één jaar, namelijk 1992. Om een genuanceerd beeld te krijgen moet men ook kijken naar het verloop van courtages over een langere, aaneengesloten periode. Voor de NVM-makelaars is dit slechts mogelijk vanaf 1986 (zie tabel 2). Opvallend is dat courtagepercentages relatief constant zijn gebleven over deze periode en niet veel afwijken van het standaardtarief, terwijl de huizenprijzen alleen maar zijn gestegen en de omloopsnelheid waarmee huizen verhandeld worden ook is gestegen.

### Kartelgedrag

Indien we de courtage- en rendementcijfers van de NVM vergelijken met die van het VBO (tabel 3) dan kan men voorzichtig concluderen dat het NVM zich gedraagt als een kartel dat een suboptimaal aantal mededingers in stand houdt, waardoor het gemiddelde rendement van de NVM-makelaars daalt. De courtage is impliciet afgestemd op de zwakste schakels in de NVM-organisatie waardoor sterkere bedrijven buitengewone winstmogelijkheden bezitten. De vastgoedadviseurs van het VBO werken met lagere kosten, een lagere courtage en een hogere winst per werknemer.

Een dergelijke situatie waarin het kartel een lagere winst behaalt dan de niet-kartelgebonden mededingers komt goed overeen met de theorie van de industriële organisatie. Selten laat bij voorbeeld zien dat een kartel in eerste instantie buitengewone winsten kan genereren, hetgeen toetreding uitlokt<sup>12</sup>. Toetreding leidt echter tot een verdunning van de winst

11. Zie voor cijfers over VBO-kantoren J.J.J. Donkers, op.cit., 1992.

12. R. Selten, Are cartel laws bad for business?, in: H. Hauptmann, W. Krelle en K.C. Mosler (red.), *Operations research and economic theory*, Springer, 1984.

en van de concentratie in een industrie en op den duur behalen kartelliden een lagere winst. Het verbieden van het NVM-kartel zou, hoe paradoxaal dit ook mag klinken in de oren van het NVM-hoofdkantoor, de algemene winstmogelijkheden doen stijgen. De verklaring is eenvoudig, het NVM-kartel biedt de inefficiënte bedrijven de mogelijkheid om in leven te blijven terwijl zij onder meer competitieve omstandigheden het onderspit zouden delven.

De inefficiënte bedrijven vinden we met name onder de kleinste makelaarskantoren die bijna voortdurend verlies hebben geleden gedurende de periode 1986-1991. Door de inefficiënte NVM-bedrijven te verwijderen stijgt de gemiddelde winstpotentie en kan het NVM-kartel de competitie met ongeorganiseerde makelaars en de VBO beter aan door de prijzen te verlagen. De eerlijkheid gebiedt om te wijzen op de mogelijkheid die het VBO haar leden biedt om naast de bemiddelingsfunctie ook te handelen in onroerend goed. Indien de klant zich niet bewust is van het samengaan van deze twee functies dan is dit een duidelijk minpunt. De VBO heeft echter als regel in haar gedragscode opgenomen dat voordat de onderhandelingen beginnen een VBO-lid schriftelijk dient te vermelden dat hij/zij ondernemersbelang heeft bij een bepaald registergoed waarmee het bezwaar van de twee functies wordt ondervangen: de consument heeft immers nog altijd de vrijheid om zich niet in te laten met een vastgoedadviseur.

#### *Kosten van het prijskartel*

Het bestaan van een kartel dat op kunstmatige wijze toe- en uittrekking bemoeilijkt, de prijzen hoog houdt of de keuzeset van consumenten manipuleert brengt bepaalde kosten met zich mee die zich moeilijk laten berekenen. Er zijn twee mogelijkheden voor. De eerste is een sigarendoosberekening waarin we de teveel betaalde courtage sommeren over de kopers en verkopers. Een conservatieve schatting van de teveel betaalde courtage is 0,5%, met andere woorden de optimale courtage zou ongeveer 1,2% moeten bedragen. Het aantal bemiddelde woningtransacties dat jaarlijks gepleegd wordt schommelt zo rond de 110.000. Indien we de gemiddelde verkoopprijs voor 1992 als richtlijn aanhouden dan zou de totale som van teveel betaalde courtage door kopers en verkopers 107 miljoen gulden bedragen.

Een subtielere benadering van het welvaartsverlies dat veroorzaakt wordt door een prijskartel als de NVM is door een evenwichtsmodel te construeren waarin vragers, aanbieders en makelaars een rol spelen in de vorming van huizenprijzen en courtages<sup>13</sup>. Makelaars werken verstorend zodra hun tarieven afwijken van de evenwichtscourtage. In zekere zin drijven zij een wig tussen de evenwichtsprijs en de te betalen koopsom, respectievelijk te ontvangen verkoopsom. Een model waarin vraag en aanbod met elkaar worden geconfronteerd geeft als indicatie van de marktverstorende invloed van de te hoge courtages (t.w. 1,85%) een welvaartsverlies variërend van 237 tot 291 miljoen gulden. In dit laatste bedrag worden de winsten van de verkopers en de verliezen van de verkopers tegen elkaars weggestreept. Vanzelfsprekend zou er geen sprake zijn van een verlies

indien alle kopers en verkopers zelf de onderhandelingen hadden gevoerd, omdat op dat moment winst voor de ene partij verlies voor de andere partij is.

#### *Informatiemonopolie*

De NVM hanteert het geautomatiseerde markt-informatiesysteem (MIS) om de zoekkosten te vermindere. Andere organisaties bezitten ook een dergelijk systeem hetgeen de collegiale verkoopcijfers alleen maar stimuleert en de keuzeset van de consument beperkt. Aangezien de NVM de grootste organisatie in Nederland is betekent dit dat zij door middel van haar MIS een sleutel in handen heeft om de concurrentie aanzienlijk te beperken. Het MIS is in feite een 'essential facility' zonder welke een bemiddelaar o.g. weinig kan uitrichten<sup>14</sup>.

Er zijn tekenen dat de informatievoorziening aan het veranderen is. De NVM biedt echter geen deeldiensten aan waardoor consumenten slechts toegang tot het MIS kunnen krijgen door een NVM-makelaar in te schakelen. Als tegenreactie zijn er de laatste jaren verschillende initiatieven op het terrein van de bemiddeling o.g. ontwikkeld: de Huizeninfolijn, een Huizenbeurs, de Nationale Huislijn en de Koopsom-telefoon (van het Kadaster). De reactie van het NVM-bestuur op al deze initiatieven is als defensief te karakteriseren. Men heeft de NVM-leden bij voorbeeld afgeraden met de Huizenbeurs in zee te gaan<sup>15</sup>. Op dit moment is de informatievoorziening aanzienlijk versnipperd hetgeen niet in het belang is van de consument en concurrerende bemiddelaars. Afgezien van de versnippering bestaat ook nog de mogelijkheid dat bepaalde makelaars bepaalde klanten afschermen van het informatiesysteem. Dit is niet in het belang van zowel de koper, die daarmee bepaalde huizen niet te zien krijgt, als de verkoper die minder biedingen op zijn huis krijgt. Het VBO heeft recentelijk de aanzet gegeven tot het ontwikkelen van een systeem dat de verschillende systemen kan overkoepelen. Het meest efficiënt zou echter één centraal systeem zijn, waar zowel consumenten als bemiddelaars gebruik van kunnen maken tegen marktprijzen.

#### **Versterking van marktwerking**

De versterking van de marktwerking in Nederland kan vanzelfsprekend niet blijven steken in het afkondigen van het Besluit Horizontale Prijsbinding. Complementair beleid zal de marktwerking per sector meer vorm moeten geven. De belangrijkste beleids-opties zoals de introductie van resultaatafhankelijke courtages en het openbaar maken en koppelen van verschillende informatiesystemen zijn hierboven reeds beschreven. Hieronder som ik in het kort enige aanvullende beleidsalternatieven op die 'meer marktwerking' in de bemiddeling kunnen bewerkstelligen.

13. Zie Van Dalen, op.cit., 1995.

14. Zie over dit punt: W.C. Erxleben, In search of price and service competition in residential real estate brokerage: breaking the cartel, Washington Law Review, 1981, blz. 194-198.

15. Zie *Vastgoed*, NVM tussen wal en schip?, Nieuwe bronnen geven consument meer inzicht in woningmarkt, januari/februari 1993.

### Kortlopende zoekcontracten

De huidige praktijk van bemiddelaars is om voornamelijk contracten met een onbepaalde looptijd te hanteren. Het ontbreken van een ultimatum zal de bemiddelaar nauwelijks aansporen om het gewenste huis binnen een bepaalde tijdslimiet en bepaalde prijsklasse te vinden. Dit conflict kan ten dele worden opgelost door het hanteren van kortlopende zoekcontracten. Een dergelijk contract zet druk op de ketel en zal de makelaar aansporen tot meer inzet. Hoewel kortlopende contracten de botsing der belangen van consument en makelaar over de inzet van de makelaar kan verminderen kunnen dergelijke contracten het conflict over de reserveringsprijs versterken: hoe dichter men in de buurt van het einde van de looptijd komt des verder komen de reserveringsprijzen van makelaar en verkoper uit elkaar te liggen<sup>16</sup>. Het is daarom uiteindelijk aan de consument om tijd en prijs tegen elkaar af te wegen.

### Centralisatie belangen consumenten

Hoewel meer marktwerking aan de aanbodkant van de markt een heilzame werking kan hebben, kunnen stilzwijgende marktafspraken tussen makelaars dan nog steeds voorkomen. Goed functionerende consumentenorganisaties, zoals de Vereniging Eigen Huis en de Consumentenbond, kunnen dan als 'countervailing power' functioneren om het monopolistische makelaarsgedrag te beteugelen. De succesvolle bestrijding door consumentenorganisaties als de VEH van de marktbeperkende praktijken van de NVM (zoals het advertentieverbod en de regionale prijsafspraken tussen NVM-makelaars) laat zien dat een sterke tegenpartij op de bemiddelingsmarkt de marktwerking kan verbeteren.

### Verbodiging efficiency makelaars

De kleine NVM-makelaarskantoren vormen de zwakke broeders van het kartel. Een efficiëntieverhogende beleidsoptie is om deze kleine NVM-kantoren te bewegen om te fuseren. Het is overigens vreemd dat de VBO-bemiddelaars een personeelsbezetting hebben die vergelijkbaar is met die van de kleine NVM-kantoren en toch veel lagere kosten bewerkstelligen. Voor sommige ongeorganiseerde en inefficiënte makelaars valt het alternatief van een franchise-organisatie te overwegen. De produktiviteit van franchise-organisaties ligt hoger dan voor individuele bedrijven. Jud e.a. melden dat franchise-leden een 9% hogere inkomensgroei bereiken vergeleken met het gemiddelde bedrijf<sup>21</sup>. De deelnameprijs ligt daardoor aanzienlijk lager dan de verdisconteerde waarde van de extra opbrengst van het lidmaatschap. De optie om de doelmatigheid van makelaars te verhogen kan men natuurlijk ook bereiken door de inefficiënte makelaarskantoren een 'natuurlijke' dood te doen sterven door hen te onderwerpen aan meer marktwerking.

### Conclusies

De Nederlandse bemiddelingsmarkt voor onroerend goed wordt gedomineerd door het NVM-kartel en de 'kartelbetwister' VBO. Het prijsbeleid van de NVM is afgestemd op de zwakste schakels in haar organisa-

Tabel 3. Courtageberekening VBO, 1989-1991

	1989	1990	1991
Marg. zoekkosten koop/verk	15,4	19,3	19,4
Optimale courtage (%)	0,9	1,1	1,1
Gerealiseerde courtage <sup>a</sup> (%)	1,7	1,5	1,4
Transacties per werknemer	20,4	17,3	18,7
Winst (% van omzet)	18,1	19,7	20,2

a. In procenten van de gemiddelde NVM verkoopprijs huizen.  
Bron: EIM, 1990, Donkers, 1992, en eigen berekeningen.

tie, de kleine makelaarskantoren, waardoor grotere makelaarskantoren in de gelegenheid worden gesteld om buitengewone winsten te behalen. Bovendien stelt de NVM zich nogal defensief op ten aanzien van nieuwe ontwikkelingen op het terrein van bemiddeling. De VBO bereikt lagere zoekkosten in de bemiddeling onroerend goed dan de NVM-makelaar met een vergelijkbare ondernemingsgrootte.

De hoofddoelstelling van het huidige marktwerkingsbeleid is om de kosten van marktbeperking aanzienlijk te verminderen. Het afkondigen van het Besluit horizontale prijsbinding is een ontwikkeling ten goede in de Nederlandse economische politiek. In het licht van het prijszettingsgedrag van de NVM en recente uitkomsten van een onderzoek van de VEH moet men echter terughoudend zijn met té optimistische verwachtingen van meer marktwerking. Het vrijlaten van de prijzen kan door een stabiel prijzenkartel als de NVM stilzwijgend worden geneutraliseerd. Recentelijk kwam bij voorbeeld naar voren dat de NVM-erecode onder andere inhoudt dat individuele leden niet openlijk mogen adverteren met courtages<sup>18</sup>. De moeilijkste opgave van het mededingingsbeleid is derhalve blijven liggen: hoe ontdekt men of een kartel als de NVM zich ontwikkelt van een expliciet kartel tot een stilzwijgend kartel, en indien dit laatste het geval is, hoe vervolgt men een stilzwijgend kartel? Het enige dat de toekomstige aanklager van een kartel aan bewijsmateriaal kan aanbieden bezit een indirect karakter. Door naar gebleken voorkeuren en gedrag te kijken kan men afleiden of een industrie aan meer of minder vrije marktwerking onderhevig is. Vooralnog gedraagt de NVM zich nog te veel als een kartel en de beste resultaten van een marktwerkingsbeleid zijn te verwachten wanneer de consument opkomt voor zijn recht en het kartel breekt door gebruik te maken van korte-termijncontracten, door toegang af te dwingen tot één algemeen marktinformatiesysteem en vooral door te onderhandelen met makelaars over courtages.

### Harry van Dalen

16. D. Geltner, B.D. Kluger, en N.G. Miller. Optimal price and selling effort from the perspective of the broker and the seller. *AREUEA Journal*, 1991, blz. 1-24.

17. G.D. Jud, R.C. Rogers, en G.E. Crellin, Franchising and real estate brokerage, *Journal of Real Estate Finance and Economics*, 1994, blz. 87-93.

18. Zie *de Volkskrant*, Makelaarsvereniging in geweer tegen reclameborden, 14 september 1994. Inmiddels heeft de NVM, na protest van de VEH, deze concurrentiebeperking uit de erecode geschrapt.