



## Www.makelaar.nl

**Auteur(s):**

Eichholtz, P.M.A.  
Hoogleraar vastgoedfinanciering, Universiteit Maastricht en Universiteit van Amsterdam.

**Verschenen in:**

ESB, 85e jaargang, nr. 4271, pagina 703, 15 september 2000

**Rubriek:**

Prikkel

**Trefwoord(en):**

**Internet wordt algemeen beschouwd als de dood voor de tussenpersoon. Bedrijven en particulieren kunnen via het net direct hun waren en diensten aanbieden aan de klant en die kan prijs en kwaliteit zelf gaan vergelijken. Of dit werkelijk leidt tot de massale uitsterfing van de tussenpersoon, is echter de vraag.**

Een markt waar tussenpersonen op dit moment een zeer belangrijke en lucratieve rol vervullen is de koopwoningenmarkt. Schelden op je makelaar is een populair tijdverdrijf onder huizenkopers, maar toch maakt vrijwel iedereen gebruik van zijn diensten. De vraag is of internet daar verandering in gaat brengen. Daarbij draait het vooral om de toegevoegde waarde die makelaars in hun verschillende functies leveren. Deze drie functies zijn ondersteuning van kopers, ondersteuning van verkopers en taxeren.

Waar bestaat de ondersteuning van kopers uit? Iedere dag krijgt elke aangesloten makelaar uit het NVM-systeem het nieuwe aanbod, waaruit hij de woningen kan kiezen die passen in het profiel van zijn klanten. Vervolgens wordt het aanbod aan die klanten doorgestuurd. Pas een aantal dagen later komt het dan al niet meer zo nieuwe aanbod op de NVM-website en in de krant. Mensen die bij het zoeken een makelaar inschakelen, hebben dus een cruciale informatievoorsprong en dat is precies de reden dat ze niet gewoon zelf een huis zoeken. Dat de makelaar ook advies geeft over buurtkwaliteit en biedprijs is leuk, maar van veel minder belang.

De informatievoorsprong van de makelaar bestaat bij de gratie van het feit dat ook verkopers een makelaar gebruiken. De vraag is dus waarom ze dat doen. Onder de huidige marktomstandigheden kost het vrijwel nergens in Nederland moeite om een huis te verkopen. Doorgaans volstaat een advertentie in de lokale krant. De nodige aanvullende informatie over het huis, zoals bouwtekeningen en een beschrijving, is niet erg uitgebreid en vaak gewoon voorhanden. In principe kan iedereen dus zelf zijn huis verkopen. Dat men dit toch slechts bij uitzondering doet, heeft te maken met zekerheid en gemak. Gezien de omvang van de transactie en het feit dat de meeste mensen slechts één of enkele keren in hun leven een huis verkopen, vindt men het belangrijk om bij de hand genomen te worden door een ervaren adviseur, die helpt bij de prijsbepaling en de onderhandelingen en die het huis actief verkoopt door het verzorgen van rondleidingen en het praten met potentiële kopers.

Het is zeer de vraag of internet hier grote verandering in gaat brengen, aangezien het niet in staat is om juist die dienstverlening over te nemen die mensen nu doet besluiten om een makelaar in de arm te nemen. Bovendien geven de ervaringen op andere markten aan dat het op internet buitengewoon moeilijk is om de positie van de leidende site te doorbreken. Op de Nederlandse woningmarkt is dat *www.nvm.nl*: één van de meest bezochte sites van Nederland. Het zal dus voor een nieuwe onafhankelijke partij buitengewoon moeilijk zijn om de positie van de makelaar te doorbreken. Bestaande alternatieven, zoals *www.huisveiling.nl*, slaan dan ook niet aan.

Een andere belangrijke functie van de makelaar zit in het taxeren van de woning voor de financiering. Op dit moment gebeurt dat nog geheel handmatig, maar er zijn ontwikkelingen gaande waarmee taxaties min of meer geautomatiseerd kunnen gaan plaatsvinden. Een voorbeeld daarvan is de pagina *www.hypotheeker.nl*. Op deze site staat een systeem dat mensen in staat stelt om zelf een taxatie van een woning uit te voeren. Hierbij moet worden aangetekend dat de betrouwbaarheid van dit systeem nog ruimte laat voor verbetering.

Achter de site zit een geschatte prijsfunctie voor woningen, die is verkregen door voor grote aantallen woningen te analyseren in hoeverre de verkoopprijs is beïnvloed door allerlei kwaliteitsfactoren, zoals bijvoorbeeld bouwjaar, grootte, onderhoud, buurt, provincie, enzovoort. Op basis daarvan kent het systeem de prijs van elk van deze variabelen en kunnen mensen een geschatte marktprijs van een woning krijgen door de kenmerken van die woning aan de site op te geven. Op dit moment is dit vooral een handige ondersteuning bij koop of verkoop van een woning en tast het de rol van de officiële taxateur niet aan. Echter, wanneer het systeem echt betrouwbaar wordt en hypothecaire financiers deze taxatiemethode gaan accepteren als onderdeel van de hypotheekaanvraag, is de rol voor de klassieke taxateur uitgespeeld.

Kortom, *esb*-lezers die zich willen laten omscholen tot makelaar kunnen zich beter niet specialiseren tot taxateur, maar als adviseur van kopers en verkopers. Het ziet er niet naar uit dat internet de rol van de verkopende makelaar snel zal aantasten en zolang de NMa de NVM toestaat om het woningaanbod gedurende korte tijd alleen onder de leden te verspreiden, heeft ook de kopende makelaar van internet weinig te vrezen. Eerder is het waarschijnlijk dat de makelaar als tussenpersoon blijft bestaan. Internet maakt de makelaar niet overbodig.

