

## Introductie:

Inmiddels bijna 20 jaar zijn wij professioneel actief in de woning huur- en verhuur makelaardij en behoren we wellicht tot één van de meest ervaren makelaars in de branche. Met vele duizenden transacties in alle prijsklassen weten wij als geen ander hoe deze markt in elkaar steekt. Al enige jaren volgen wij de 'discussie' omtrent wel of niet geoorloofde (dubbele) bemiddelingskosten op de voet. Tot op de dag van vandaag is er nog bijna niemand uit de branche opgestaan om een volwaardig tegengeluid te geven en eens een werkelijke weergave van de praktijk te beschrijven. Dan wordt pas wordt duidelijk waar de schoen nou werkelijk wringt en hoe de wet- en regelgeving hieromtrent in elkaar zou moeten steken.

De zaken/kwesties die de media halen zijn zeer eenzijdig, worden gezien als 'waarheid' en lijken geldend voor de gehele branche en dat is echt zeer onterecht. Mensen die dit voorbij zien komen in de diverse media nemen deze 'waarheid aanname' over. Dit lijkt inmiddels zelfs voor de politiek te gelden en staan we op het punt wetswijzigingen door te voeren. Hierbij geven wij graag onze visie onder de aandacht van deze politiek en maken we de kwesties inzichtelijk. Ons doel van dit schrijven is om weer te geven hoe het ons inziens zou moeten zijn. Wat ons verder opvalt is dat er niemand een woord rept over de gevolgen van de beoogde wijzigingen.. Die zijn namelijk nogal ingrijpend, erg negatief en zullen het tegenovergestelde van het beoogde bereiken. We ontkomen er niet aan hier een lang verhaal van te maken, we hopen dat de moeite genomen wordt dit in zijn geheel te lezen.

Laten we beginnen met het feit dat de gehele woninghuur- en verhuurmakelaardij een zeer bijzondere 'tak van sport' is. Een 'tak van sport' die bijna de gehele traditionele (NVM) makelaardij al decennia lang links laat liggen. De redenen hiervoor zijn o.a. de ingewikkelde (en achterhaalde/ouderwetse) wetgeving omtrent huurbescherming, huurprijzenwet, de rechten en plichten van huurder en verhuurder, het juiste model huurcontract, de screening van huurder en verhuurder etc. etc. De meest belangrijke reden is echter de hoogte van de courtage op zo'n huur- of verhuurtransactie. Als je deze dienstverlening namelijk professioneel en correct uitvoert is het in de praktijk namelijk veel werk voor 'weinig' omzet. Een omzet die in ieder geval vele malen lager ligt dan bij een gemiddelde aan- of verkoop transactie.

Met het vastlopen van de koop- en verkoopmarkt van de laatste jaren en het 'in' geraken van huren, zijn diverse makelaars dit (dan toch maar) gaan oppakken en zijn de bemiddelingsbureaus (hele ketens zelfs) als paddenstoelen uit de grond geschoten. Bijna al deze bemiddelingsbureaus hebben 1 grote overeenkomst, bijna ieder kantoor heeft zijn eigen, vaak net iets andere, werkwijze en voorwaarden. Deze lijken in een eerste beoordeling vaak overal gelijk, maar dit is zeker niet zo en hierdoor dus ook zeker niet 'over 1 kam te scheren'. De reden voor deze diversiteit is simpel, maar tegelijk ook nogal besamend. Er is namelijk geen enkele branchevereniging en/of up to date regelgeving voor de branche van de bemiddelingsbureaus / verhuurmakelaars. Helaas zijn er legio bemiddelaars / (NVM/VBO)makelaars die werken op een wijze die 'het daglicht niet kan verdragen' en dat zijn er de laatste jaren alleen maar meer geworden. Er zijn er ook legio die op een zeer integere, transparante en professionele wijze werken. U begrijpt echter wel welk 'soort' de media wel haalt en welke niet...

Ook willen wij de beeldvorming dat het gemiddelde woningbureau - verhuurmakelaar overbodig zou zijn aankaarten. We zouden niet meer doen dan fotootjes op internet zetten en standaard contractjes uitprinten. De diverse media en personen die dit soort uitingen doen/hebben gedaan, leveren hiermede een regelrechte, respectloze belediging aan het adres van de vele bonafide woningbureaus/verhuurmakelaars in het land. We nodigen de personen/media van dit soort uitingen dan ook van harte uit om eens een maand mee te werken in een bonafide verhuurmakelaardij. U heeft werkelijk geen idee waar u het over heeft en hoe bewerkelijk de werkzaamheden zijn. Bonafide dienstverlening op het gebied van huur- en verhuur van woningen is kei- en keihard nodig en stop met het bagatelliseren van deze werkzaamheden. Dagelijks voorzien wij huurders van woningen en

verhuurders van huurders. Dit is een branche die een enorm belangrijke dienstverlening biedt in één van de eerste levensbehoeftes van de mens, het bewonen van een passende woning. De branche schreeuwt om een deugdelijke beoordeling en vernieuwde regelgeving en wetgeving, want dat is namelijk waar de schoen echt wringt.

### **Keuzevrijheid in dienstverlening:**

Laten wij voorop stellen dat wij er voorstander van zijn dat een ieder de keuze moet hebben in soorten dienstverlening, eigenlijk net als deze er o.a. voor de koop- en verkoopmarkt is.

Een woning verkopen kunt u geheel zelf doen, een uitgeklede makelaarsdienst gebruiken, een niet gecertificeerde makelaar gebruiken of een aangesloten, gediplomeerde makelaar- taxateur inschakelen. Bij alle vormen zijn de werkzaamheden, belangenbehartiging, de risico's en de kosten duidelijk.

Een woning aankopen kunt u ook zelf doen. U kunt (op zoek naar die buitenkans) zich concentreren op de media waar de particulier, zonder makelaar, zijn woning te koop aanbiedt. Zoeken op de media waar de gediplomeerde makelaars hun aanbod presenteren en zelf de actie ondernemen en de onderhandelingen voeren. Ook kunt u een makelaar een opdracht verstrekken die volledig in uw belang gaat zorgen voor het zoeken en aankopen van de juiste woning. Ook hiervoor geldt dat de werkzaamheden, de belangenbehartiging, de risico's en kosten duidelijk zijn.

Hiermede willen we direct het 'onredelijke voordeel' aanstippen. Wat is onredelijk voordeel als je van te voren weet welke dienst of product je afneemt? Als men in een winkel zichzelf verwent en een mooie winterjas koopt van € 550,00, wat doet een winkelier dan? Of alleen met je afrekenen, of wellicht een keer een andere maat/kleur pakken? In tijd toch echt niet meer dan een minuut of 5-10 werk. Een ieder weet dat de factor op kleding 2,2 is. Dat betekent dat de winkelier in 5-10 minuten € 300,00 aan u verdient. Is dat dan ook onredelijk? Het antwoord is nee, want ook deze beoordeling is veel te kort door de bocht. Zo zijn er natuurlijke honderden voorbeelden te bedenken...

### **Wat kom je met elkaar overeen?**

Wie uiteindelijk welke dienst afneemt, onder welke condities en wat de daarbij behorende kosten zijn, is per situatie verschillend. Belangrijk is dat vooraf duidelijk overeen dient te worden gekomen welke dienst er af wordt genomen. Deze dient als zodanig schriftelijk te worden overeengekomen, volledig transparant te zijn en mag in geval van bemiddeling altijd en alleen in opdracht van 1 partij te zijn. Het dienen van 2 heren is en blijft verboden. Let wel dat onder het dienen dient te worden verstaan: **het bemiddelen bij de totstandkoming van een overeenkomst.**

Nu is/lijkt er verwarring/discussie over wat bemiddelen dan inhoudt. Wij kunnen daar toch echt geen andere uitleg aan geven dan de volgende:

Er zijn 2 partijen, waarmee de af te nemen dienstverlening schriftelijk is overeengekomen, die tot elkaar willen komen en de bemiddelaar in die bemiddeling de belangen van 1 partij behartigt en door die partij betaald wordt. Met andere woorden, de bemiddeling vangt pas aan als er 2 partijen zijn, tot die tijd valt er niets te bemiddelen... Alle werkzaamheden tot dat moment zijn geen bemiddelingswerkzaamheden om een huurovereenkomst tot stand te brengen.

In geval van het huren of verhuren van een woning zijn er ook diverse mogelijkheden, alleen werken sommige zaken net iets anders. Hieronder volgt een uiteenzetting hoe het ons inziens zou moeten zijn.

De verhuurmakelaar is de bemiddelaar waar de vraag en het aanbod bij elkaar komt, die over de media beschikt om aanbod inzichtelijk te maken, maar die bij iedere bemiddeling slechts **in opdracht van 1 partij mag bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst**. Een verhuurmakelaar beschikt echter over 2 soorten (kandidaat) opdrachtgevers.

1. Opdrachtgevers in de vorm van **woningverhuurders** die opdracht hebben verstrekt te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst.
2. Opdrachtgevers in de vorm van **kandidaat huurders** die opdracht hebben verstrekt of gaan verstrekken om te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst .

### **Opdrachtgevers in de vorm van woningverhuurders.**

Bij de verhuur van een woning zijn er diverse mogelijkheden om tot een huurovereenkomst met een huurder te komen, hierbij een uiteenzetting:

**A:** U doet dit geheel op eigen houtje en gebruikt hiervoor diverse (sociale) media, de briefjes in de supermarkt, de advertenties in de (lokale) krant en het eigen netwerk. U wordt dus geen opdrachtgever van de verhuurmakelaar.

#### **De voordelen:**

- Geen kosten aan een makelaar/bemiddelaar
- Volledig 1 op 1 contact met kandidaat huurders

#### **De nadelen:**

- Zeer risicovol op allerlei vlakken (model huurcontract, screening kwaliteit huurder etc. etc.)
- Al het werk doet u zelf, hetgeen zeer tijdrovend kan zijn
- Kandidaat huurders die ten kwade trouw zijn, benaderen u ook rechtstreeks
- De topkwaliteit huurders (expats , multinationals etc.) zullen nimmer zonder makelaar zaken doen en dus 'nimmer' uw huurder worden, U sluit eigenlijk een zeer kwalitatieve doelgroep uit door deze aanpak.

### **De volgende mogelijkheid is een belangrijke, want dit is een mogelijkheid waar het veelal om gaat bij bemiddelingsbureaus.**

**B:** U behartigt volledig uw eigen belangen, bepaalt zelf de huurprijs en wenst geen makelaar die u zal adviseren of in uw opdracht zal bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst. Tevens wenst u geen courtage te betalen. U wenst echter wel het platform/netwerk van de makelaar te gebruiken om onder de aandacht te komen van de (toekomstige) opdrachtgevers van deze makelaar. Er is dus niets meer dan een overeenkomst van een 'woning aanmelding / presentatie' voor uw woning. De bemiddeling inzake de totstandkoming van een huurovereenkomst voor uw woning geschiedt in opdracht van de (kandidaat) huurder, geheel schriftelijk overeengekomen. De makelaar komt wel langs om uw aanbieding op te nemen. De makelaar beoordeelt de kwaliteit van uw aanbod en u als verhuurder. De makelaar kiest er wel of niet voor om uw woning in het aanbod op te nemen en aan haar (toekomstige) opdrachtgevers te kunnen aanbieden als mogelijk. Als de makelaar uw woning wil opnemen, verleent u de makelaar toestemming om uw woning te publiceren en om uw aanbod onder de aandacht te brengen van zijn opdrachtgevers en toekomstige opdrachtgevers, maar niets meer dan dat. De reden dat u dit wenst heeft voornamelijk te maken met de kwaliteit van de (toekomstige) opdrachtgevers van de makelaar, die wordt namelijk geacht (zeer) goed te zijn. U wordt dus geen opdrachtgever van de verhuurmakelaar.

**De voordelen:**

- U komt onder de aandacht van een kwalitatieve doelgroep met grote kans op een goede huurder
- U bent geen tijd kwijt aan bezichtigingen, afspraken etc. dat doet de makelaar met zijn klanten
- U betaalt geen bemiddelingscourtage, wellicht een vergoeding om in die media te worden gepresenteerd

**De nadelen:**

- Geen belangenbehartiging en advisering voor u, de bemiddeling geschiedt namelijk alleen in opdracht van kandidaat huurders
- Er bestaat een kans dat de makelaar, die onderhandelt namens de kandidaat huurder, een overeenkomst sluit die iets minder gunstig is dan u voor ogen had, de makelaar gaat voor 'maximaal' resultaat voor de huurder

**C:** U schakelt een verhuurmakelaar in die volledig in uw belang adviseert in de verhuurbaarheid, de huurprijs, de onderhandelingen voert, een kandidaat huurder volwaardig screent en, in geval van een akkoord, de afwikkeling correct verzorgt. U wordt wel opdrachtgever van de verhuurmakelaar.

**De voordelen:**

- Professionele en volledige belangenbehartiging voor u. Enorm bereik van de makelaar van potentiële kandidaten middels diverse media, netwerk en samenwerking met overige makelaars
- Doelstelling van een maximaal resultaat in uw belang

**De nadelen:**

- Kosten voor courtage bij succesvolle totstandkoming van een huurovereenkomst

**Opdrachtgevers in de vorm van kandidaat huurders**

Bij het huren van een woning zijn er diverse mogelijkheden om tot een huurovereenkomst met een verhuurder te komen, hierbij een uiteenzetting:

**A:** De zoektocht doet u geheel op eigen gelegenheid en u richt zich op de particulieren die zelf een woning aanbieden. U grijpt de (sociale) media aan, informeert vrienden en bekenden, u plaatst wellicht advertenties plaatst etc. U wordt dus geen opdrachtgever van een verhuurmakelaar.

**De voordelen:**

- Kans op een buitenkansje
- Geen bemiddelingskosten, want u regelt alles zelf

**De nadelen:**

- Kan zeer tijdrovend zijn
- Kans op huren van een (blijkt achteraf) malafide verhuurder
- Grotere kans op het huren van een illegale woning/onderhuur of kwalitatief slechte woning
- Kans dat u een huurovereenkomst tekent met ongebruikelijke bepalingen in uw nadeel
- Kans dat u de (te hoge) waarborgsom onterecht niet terug ontvangt bij einde huurovereenkomst
- Er is 'niemand' die uw belangen behartigt inzake de transactie

**B:** U gaat geheel op eigen gelegenheid de markt op, op zoek naar een huurwoning, maar gebruikt hiervoor de media waarop de (naar verwachting) professionele makelaars actief zijn. Op die media staan er echter woningen te huur waar u wel en geen bemiddelingskosten betaalt. In het geval dat u bemiddelingskosten betaalt wordt u wel opdrachtgever en in geval u geen bemiddelingskosten betaalt wordt u geen opdrachtgever.

Eerst neemt u contact op met de makelaar van de woningen waar u geen bemiddelingskosten hoeft te betalen.

**De voordelen:**

- U kunt zeer laagdrempelig de aangeboden woning(en) bezoeken en beoordelen
- Als u de woning uiteindelijk huurt, bent u geen bemiddelingskosten aan de makelaar verschuldigd

**De nadelen:**

- De makelaar bemiddelt in opdracht van de verhuurder bij de totstandkoming van de huurovereenkomst en zal er voor de verhuurder de beste voorwaarden bedingen en dus niet voor u
- De kans is groot dat, als u de woning graag wilt huren, u zult moeten schikken aan de voorwaarden van de verhuurder
- Als er een andere geïnteresseerde is, die de makelaar/verhuurder beter geschikt lijkt te vinden, kan de verhuurder en makelaar ervoor kiezen de woning niet aan u te verhuren en de woning aan de andere kandidaat te gunnen. Het komt zelfs voor dat u met meerdere geïnteresseerden tegelijkertijd een woning bezichtigt.

**Via diezelfde media neemt u nu contact op met de makelaar van de woningen waar u wel bemiddelingskosten aan de makelaar zult moeten betalen en dus wel opdrachtgever van de makelaar wordt.**

**De voordelen:**

- De makelaar heeft de woning reeds gezien en de verhuurder in persoon ontmoet en de nodige zaken gecontroleerd
- De bemiddeling bij de totstandkoming van een huurovereenkomst geschiedt in uw opdracht, dat betekent dat belangenbehartiging en prijs- en contract onderhandeling namens u geschieden
- De makelaar spant zich in om u de woning gegund te krijgen
- De makelaar draagt er in uw belang zorg voor dat er een correcte huurovereenkomst wordt gesloten
- De makelaar ziet er in uw belang op toe dat de woning door de verhuurder correct aan u en volgens afspraak wordt opgeleverd. De makelaar zal daarbij aanwezig zijn en maakt daar voor u een professioneel inspectierapport van op
- Op de makelaar kunt u beroep doen als de verhuurder gedurende, of aan het einde huurovereenkomst niet correct handelt.

**De nadelen:**

- Bezichtiging is meer hoogdrempelig. U dient de betreffende makelaar eerst opdracht te verstrekken om te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst, alvorens u de woning kunt bezichtigen.
- Als de makelaar succesvol namens u heeft bemiddeld, dan betaalt u bemiddelingskosten.

**C:** U schrijft zich in bij een bonafide verhuurmakelaar die u (op basis van no cure, no pay) opdracht verstrekt te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst van een huurwoning die aan uw woonwensen voldoet.

**De voordelen:**

- U krijgt de passende mogelijkheden uit de markt vanzelf aangereikt en gaat de woningen die reeds zijn geselecteerd bezichtigen, dus enorme tijdsbesparing
- De bemiddeling bij de totstandkoming van de huurovereenkomst geschiedt in uw opdracht, dat betekent dat de belangenbehartiging en prijs- en contractonderhandeling namens u geschieden
- De makelaar spant zich in om u de woning gegund te krijgen
- De makelaar draagt er in uw belang zorg voor dat er een correcte huurovereenkomst wordt gesloten

- De makelaar ziet er in uw belang op toe dat de woning door de verhuurder correct aan u en volgens afspraak wordt opgeleverd. De makelaar zal daarbij aanwezig zijn en maakt daar voor u een professioneel inspectierapport van op
- Op de makelaar kunt u een beroep doen als de verhuurder, gedurende of aan het einde huurovereenkomst, niet correct handelt

#### **De nadelen:**

- Als de makelaar succesvol namens u heeft bemiddeld, dan betaalt u bemiddelingskosten

De uiteenzetting van de mogelijkheden hierboven is zoals het ons inziens zou moeten zijn, er zijn dus diverse uitgangspunten mogelijk. De praktijk is echter dat er veel bemiddelaars zijn die onderdelen hiervan met elkaar mengen waardoor de belangenbehartiging en de partij die de rekening voorgeschoteld krijgt niet (meer) klopt. De huurder betaalt voor werkzaamheden die helemaal niet in zijn belang (en in sommige gevallen niet eens na zijn schriftelijke opdracht) zijn vervuld. Dit is nou exact waar de schoen wringt, de naleving van regels en de transparantie van de werkzaamheden en belangenbehartiging. Wie doet wat voor wie en wie draagt dan de kosten.

De conclusie is dat het schort aan degelijke regelgeving en de toezicht daarop. Wat ons betreft wordt huurwoning bemiddeling een beroep waarvoor je over de juiste papieren/vergunning moet beschikken. Er moet in ieder geval een landelijke, volwassen, branchevereniging komen die haarfijn vastlegt wat die regelgeving is, hoe de belangenbehartiging is vastgelegd en wordt uitgevoerd. Levert u werk dat niet in orde is, dan wordt dat bestraft. Er zal een geschillencommissie moeten komen die dit soort kwesties beoordeelt en de sancties oplegt.

#### **De gevolgen bij doorvoering van beoogde wetswijziging(en)**

De zaken die nu de media halen en de oplossingen die de minister denkt aan te dragen met de geplande/beoogde wetswijziging(en) zullen ervoor zorgen dat de woningzoekende / huurder / woonconsument als grote verliezer uit de bus zal komen. Het tegenovergestelde zal worden bereikt. Hieronder een toelichting van diverse uitgangspunten met motivatie.

#### **Uitgangspunt 1.**

De minister overweegt in de toelichting op de wetswijziging aan te nemen dat het online presenteren van een woning inhoudt dat er bemiddelingswerkzaamheden in opdracht van een verhuurder worden uitgevoerd en dat daarmee het in rekening brengen van bemiddelingskosten aan een huurder ongeoorloofd is.

#### **Motivatie:**

Dit is echt te kort door de bocht en zeer ondoordacht. Nu lijkt het ook geografisch bepaald hoe een rechter hierover oordeelt. Een Amsterdamse rechter oordeelt dat het online presenteren bemiddelingswerkzaamheden betreft, echter een Haagsche, Rotterdamse, of Bossche en vele andere rechters oordelen (geheel terecht) van niet. Hoe vreemd is dat? Het presenteren van een woning op een website is toch echt iets heel anders dan 'bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst', zoals de wet bemiddelingswerkzaamheden omschrijft. Het online hebben van een woning is 1, maar het bemiddelen moet dan toch echt nog beginnen. Deze bemiddelingswerkzaamheden vangen pas aan als er een geïnteresseerde partij is en/of de woning bezichtigd is. Daarnaast is het cruciaal wat de verhuurder van de woning is overeengekomen met de makelaar. Is er inderdaad een bemiddelingsovereenkomst en worden de belangen van de verhuurder behartigd, ja dan zijn zijn bemiddelingskosten aan de huurder illegaal. Is er echter alleen toestemming van de verhuurder om de woning te mogen publiceren en onder de aandacht te brengen van (toekomstige) opdrachtgevers van de verhuurmakelaar en is er expliciet schriftelijk overeengekomen

dat de verhuurder volledig zijn eigen belangen behartigt, zelf zijn gewenste huurprijs heeft aangegeven en dat de makelaar in geval van bemiddeling alleen de belangen van de kandidaat huurder behartigt, dan is dat transparant. Dit is een manier van werken die alleen voor de ervaren woningverhuurder wenselijk is. Die heeft namelijk helemaal geen behoefte aan advies en belangenbehartiging en zal dit dus volledig uit eigen naam doen. Deze verhuurder wil alleen wel graag onder de aandacht komen van deze woningzoekenden. Uitermate belangrijk is dat de kandidaat huurder die hier interesse in heeft dan ook aantoonbaar en daadwerkelijk door de makelaar wordt bijgestaan en de belangenbehartiging en bemiddeling namens hem/haar ondervindt. Door deze manier is er voor de woningzoekende die het internet afspeurt reeds een voorselectie gedaan, de woning is reeds bezocht door de makelaar en een kant en klare presentatie is beschikbaar, hier ondervindt de woningzoekende op voorhand reeds gemak en voordeel van. Als er interesse is, dan zal de kandidaat huurder echter wel eerst opdracht moeten verstrekken aan de makelaar om te bemiddelen bij het tot stand komen van een huurovereenkomst voor deze woning en als opdrachtgever 'goed genoeg' moeten zijn. De woningzoekende heeft immer zelf de keuze om dit wel of niet te doen. Doet de woningzoekende dat wel, dan zal de makelaar in zijn belang ervoor gaan zorgen de woning te bezichtigen en bij interesse te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst. Dit geschiedt op basis van 'no cure no pay'. Komt er geen overeenkomst, dan zijn er geen bemiddelingskosten. Bemiddelt de makelaar succesvol, dan betaalt de huurder bemiddelingskosten.

Als het online presenteren werkelijk het criterium is/wordt van het bemiddelen in opdracht van een verhuurder en daardoor bemiddelingskosten aan een huurder ongeoorloofd zijn, dan zijn er diverse 'oplossingen'.

1. De woningen gaan van het openbare internet af en de presentaties van de woningen zijn alleen voor ingeschreven woningzoekenden beschikbaar op het kantoor van betreffende makelaar of op de website van de betreffende makelaar. De woningen kunnen alleen via bijv. een inlogcode bekeken worden en alleen voor diezelfde, reeds ingeschrevene, woningzoekenden.
2. De online advertenties zullen zich beperken tot zeer algemene advertenties zonder specifieke foto's etc. We gaan weer terug naar de 'kaartenbak'. Hierdoor is de uiteindelijk gehuurde woning ook niet online gepresenteerd geweest.
3. De makelaar presenteert alleen de reeds verhuurde woningen van de afgelopen periode volledig, zodat de woningzoekende ziet dat het betreffende bureau wel degelijk toegang heeft tot aantrekkelijke woningen.
4. Erger nog, er worden woningen gepresenteerd als 'lokkers'. Dat kunnen voor 90% dezelfde woningen zijn als de werkelijk te huur staande woningen, maar met een kleine aanpassing. Hierdoor is de woning die de huurder uiteindelijk huurt niet op internet gepresenteerd geweest.

Is er met deze mogelijkheden dan dus niet in opdracht van een verhuurder gewerkt en zijn bemiddelingskosten aan een huurder wel geoorloofd? Ja. Maar wat is er dan bereikt? Het resultaat is dat de woningzoekende dus niet meer direct en simpel de beschikking heeft over die presentaties, de huurwoning websites leeg zullen raken en dus veel meer tijd zal moeten steken in het zoeken naar een passend lijkende woning.

## **Uitgangspunt 2:**

Bij huurders mogen nooit bemiddelingskosten in rekening worden gebracht, deze dienen altijd door een verhuurder te worden betaald.

## **Motivatie:**

Dit lijkt een eenvoudig uitgangspunt, waarbij alles in 1 keer lijkt opgelost. Wilt u verhuren en daarvoor een makelaar inschakelen? Prima, dan kan dit echter alleen als u als verhuurder de makelaar opdracht verstrekt om te bemiddelen bij de totstandkoming van een huurovereenkomst.

De praktijk zal echter leiden tot zeer nadelige ontwikkelingen voor de woningzoekende / huurder. Het begint al met de prijsstelling. In geval van niet geliberaliseerde woningen is dit natuurlijk niet aan de orde, maar zullen er andere voordelen voor de verhuurder worden bedongen die nadelig voor een huurder zullen zijn. De verhuurder wil natuurlijk ook waar voor zijn te betalen bemiddelingskosten. Hierbij kan bijvoorbeeld gedacht worden aan huurcontracten van minimaal 2 jaar of iets dergelijks, er is altijd wel een huurder die dat wel accepteert... Op de particuliere huurmarkt is het aanbod van geliberaliseerde woningen vele malen groter en dit is het segment waar we het veelal over hebben en waar de problemen liggen. Als de vraag groot is en de verhuurder moet van rechtswege de betalende partij worden inzake de bemiddelingskosten, dan gaan de huurprijzen gewoon wat omhoog en betaalt de huurder het alsnog. Een woning van € 800,00 per maand zal ca. € 830,00 per maand gaan kosten. De huurder die dat betaalt is/komt er toch wel en de verhuurder heeft zijn te betalen bemiddelingskosten na ca. 2 jaar weer terug verdiend. De huurder echter betaalt een hogere huur en is op langer termijn een stuk duurder uit. Daarnaast zal de praktijk er ook op uitdraaien dat de huurder geen enkele belangenbehartiging meer zal ontvangen, sterker nog de woningzoekende moet nu tegen 2 professionele partijen gaan opboksen. De huurder betaalt niet/mag niet betalen, dan dus ook geen meerwaarde vanuit een makelaar. Voor de makelaar zal het overigens allemaal een stuk eenvoudiger worden. In de praktijk zal ook op dit vlak de huurder/de woningzoekende de benadeelde worden. De makelaar kan bijvoorbeeld met meerdere kandidaten tegelijk bezichtigen en de woning gunnen aan de best passende, onder de beste voorwaarden voor de verhuurder. De huurder zal dus veel en veel lastiger aan een passende huurwoning kunnen komen en alle daarvoor te nemen actie zelf moeten ondernemen. Ook zal de huurder de door de verhuurder/makelaar opgelegde voorwaarden moeten accepteren, inclusief uiteindelijke onderhandelingen en controle van de te sluiten huurovereenkomst.

Een andere ontwikkeling kan zijn dat verhuurders het allemaal zelf gaan doen en er dus helemaal geen professionele partij meer bij betrokken wordt met alle gevolgen van dien. Een bijzonder onwenselijke ontwikkeling voor de woningzoekende / huurder.

### **De woningzoekende/huurder wordt eigenlijk volledig vogelvrij verklaard...**

De hoofdreden dat de bemiddeling in opdracht van een huurder juist mogelijk moet blijven, is omdat de huurder de zwakkere partij is en blijft. Een woningzoekende moet gebruik kunnen blijven maken van een makelaar die zijn belangen behartigt, er voor de huurder de beste voorwaarden uithaalt en erop toeziet dat de zaken voor de huurder goed geregeld worden. Een oprechte, transparante dienstverlening met ook werkelijke meerwaarde dient dan ook wel als zodanig te worden vastgelegd en uitgevoerd. Dit laatste is nou net waar het in de praktijk te vaak aan schort. Dit komt mede omdat er geen enkele branchevereniging is waar de bonafide woningbureaus zich bij aan kunnen sluiten. Nergens, alleen uiteindelijk bij de rechter, wordt erop toegezien of er transparant wordt/werd gewerkt.

De slotconclusie is dat het hele probleem echt niet in de te betalen bemiddelingskosten ten hoogte van een maand huur exclusief BTW zit. Ik kan u garanderen dat als je als verhuurmakelaar goed werk wilt leveren, inclusief de daarbij benodigde medewerkers en bedrijfsmiddelen, men die bemiddelingskosten per transactie meer dan hard nodig heeft om te kunnen bestaan. Daarnaast betalen huurders die oprecht en goed zijn geholpen dit graag. Wij ontvangen in ieder geval wekelijks bloemen, chocolade, taart en bedankkaartjes. Het probleem zit hem in de goede regulering van de wetgeving, regelgeving en dan met name het toezicht hierop. Er moeten duidelijke regels en wetten komen voor de makelaars en die dienen zich daaraan te houden. De 'waarheden' die nu worden aangenomen, worden aangenomen door mensen/partijen die echt geen zicht hebben op de gehele praktijk en/of weten waar ze over praten. Daarnaast schiet men volledig voorbij aan de gevolgen van de toepassing van de beoogde wetswijziging(en). Nogmaals, goede woningbureaus /



verhuurmakelaars in de huurwoningmarkt zijn echt onontbeerlijk, maar zorg voor duidelijke regelgeving!

Nog een ander punt is hoe we omgaan met de expat die naar Nederland (terug) komt. Een zeer belangrijke groep (kennis)migranten die (vaak tijdelijk) in ons land komen werken en wonen. Dit is echter een doelgroep die van A tot Z moeten kunnen worden bijgestaan bij het traject van het zoeken naar en/of huren van een woning en alles wat daarmee samenhangt. Is dit dan waar je de scheidingslijn zou moeten gaan trekken of kunnen die van rechtswege ook niet meer tegen betaling worden bijgestaan en moeten zij het ook allemaal maar zelf uit gaan zoeken? Dit kan toch ook echt de bedoeling niet zijn?

De kwestie is dus veel te complex om zomaar even te denken te weten hoe het in de praktijk werkt en/of alles over 1 kam te scheren. De overheid staat op het punt om, ons inziens, toch ondoordachte wetswijziging(en) door te willen voeren die uiteindelijk zal resulteren in een nog veel slechtere situatie voor de woningzoekende / huurder dan hoe deze nu is.

Zoals aangegeven is het een heel lang verhaal geworden, waarbij wij hebben getracht een uiteenzetting te maken van de praktijk, waarom die dienstverlening keihard nodig is en waarom de transparantie en regelgeving de speerpunten zijn waar het echt om gaat. Nogmaals het probleem zit hem niet in die eenmalige bemiddelingskosten. Als de woningzoekende/huurder integer, professioneel en transparant wordt/is bijgestaan, dan betaalt men dat graag. De dienstverlening heeft betrekking op één van de eerste levensbehoefte van de mens, een passende woning. Een dienstverlening die we zeer serieus moeten (blijven) nemen.

Overheid, alstublieft verdiep u veel verder in de materie alvorens u een wetswijziging zult doorvoeren. De huidige voorgenomen wijziging(en) zullen voor echte problemen gaan zorgen en met name voor de partij die in deze kwestie juist beschermd/bijgestaan zou moeten blijven worden, namelijk de woningzoekende /huurder.