

Maakt een logboek het biedproces transparanter?

Wie biedt?

Wie op een huis biedt, kan na afloop van de meeste makelaars een online biedlogboek krijgen. Doel: een transparanter biedingsproces. De vraag is of het werkt.

TEKST **LIZANNE SCHIPPER** BEELD **MAARTJE TER HORST**

Bieders die op de hijgerige woningmarkt van de afgelopen jaren achter het net visten, hadden dikwijls twijfels over de eerlijkheid van het biedingsproces. Dat blijkt uit de vragen die twee jaar geleden bij het Meldpunt Oneerlijke Biedingspraktijken van Vereniging Eigen Huis binnenstroomden. Tegen wie bied ik nu eigenlijk op, is er wel echt een andere bieder? Is mijn bod echt doorgegeven? Heeft de makelaar misschien een bieding doorspeeld aan een bevriende gegadigde die vervolgens een net even hoger bod kon uitbrengen?

Hét grote probleem is de ondoorzichtigheid van het biedingsproces, aldus Karsten Klein, directeur Belangenbehartiging van Vereniging Eigen Huis. “In een oververhitte markt vraagt de bieder die er niet doorheen komt zich al gauw af of het allemaal wel klopt. Soms wordt er gesjoemeld, maar het kan ook een gevoelskwestie zijn of de makelaar

heeft het proces niet goed uitgelegd.” Hoog tijd dus om iets aan die ondoorzichtigheid te doen. Na de inventarisatie van honderden klachten stelden de vereniging, de grote brancheorganisaties en minister Hugo de Jonge voor Volkshuisvesting begin vorig jaar een verbeterplan op.

Wegwijs in het proces

Opvallendste onderdeel: het online biedlogboek. De makelaars die zijn aangesloten bij makelaarsorganisaties NVM, VBO of Vastgoedpro zijn sinds begin dit jaar verplicht om dat te gebruiken. In het logboek staan alle biedingen op een woning inclusief eventuele ontbindende voorwaarden, zoals financiering of een bouwtechnische keuring. Zo beschikt de verkoper over alle informatie die nodig is voor een afgewogen beslissing. De koper (in spe) kan achteraf inzicht krijgen in het geanonimiseerde biedingsproces. Dat is ook leerzaam voor volgende pogin-



📍 Nadine van der Poll wil leren van het biedlogboek.



📍 Iris Stronkhorst kreeg het logboek vaak te laat en had er weinig aan.





“Geen een makelaar is erover begonnen”

Nadine van der Poll (25) zoekt met haar partner een woning in Zuid-Holland, nog zonder succes.

“Wij zijn op zoek naar onze eerste koopwoning. Hoe lang al? Hou je vast, vanaf januari 2019. We zoeken in Zuid-Holland omdat mijn partner voor zijn werk aan de regio is gebonden. Maar de plaats maakt ons niet heel veel uit. We heb-

ben zeker tien en misschien wel twintig keer een serieus bod gedaan, op woningen in Dordrecht, Zwijndrecht, Rotterdam, Delft, Papendrecht, Zoetermeer, overal. Deze zomer hebben we nog geboden op een huis in Spijkenisse. We pissen telkens naast de pot. Nu ons budget door de gestegen rente net onder de drie ton is gezakt, wordt het nog harder vechten.

Maar over dat biedlogboek heb ik nog niets gehoord, geen een makelaar is daarover begonnen. Ik zou daar wel in geïnteresseerd zijn, om een idee te krijgen hoe we het misschien beter hadden kunnen aanpakken, waar we aan moeten denken. Wij zijn starters zonder enige ervaring op de koopwoningmarkt, dus zulke informatie zou zeker welkom zijn.”



gen, zegt Maxim Bours, oprichter van onafhankelijk woningplatform Huispedia, dat ook betrokken was bij de introductie van het biedlogboek. “De kans is zeer klein dat je bij de eerste bieding meteen beet hebt. Een logboek maakt je wegwijs in het proces, geeft je een realistischer beeld van de markt.” Hoe dat logboek nou precies werkt, verschilt per partij. Er circuleren namelijk verschillende biedlogboeken. Bij de ene variant hebben verkoper en makelaar tijdens het biedingsproces toegang tot het logboek, bij de andere variant is het een soort kluis die voor alle partijen pas aan het eind van het biedingsproces opengaat.

Geen gesjoemel meer

Huispedia werkt met deze laatste variant, net als makelaars die zijn aangesloten bij VBO en Vastgoedpro. Bours van Huispedia: “Wij willen een eerlijker biedingssysteem en gelijke kansen, geen gesjoemel meer. Het biedlogboek is een stap in de goede richting, maar er moet nog wel wat gebeuren. Als een makelaar tussentijds toegang heeft, kan die het proces alsnog beïnvloeden.”

Lana Gerssen vindt het juist logisch dat een makelaar biedingen kan toevoegen in het logboek. Zij is makelaar in Geldermalsen en voorzitter van de vakgroep Wonen bij branchevereniging NVM, die voor de open variant heeft gekozen. Gerssen wordt geregeld gebeld door bidders, die nog wat extra informatie vragen voordat zij een telefonisch bod doen. Sommigen kunnen niet goed overweg met het onlinesysteem waarin ze zelf hun bieding moeten invoeren. “Dan voeg ik het bod zelf toe, dat is gewoon mijn taak als makelaar.” Bovendien is een gesloten systeem volgens Gerssen alleen geschikt voor een verkoop bij inschrijving. Daarbij doet elke gegadigde één ultiem bod en maakt de verkoper na de afgesproken periode

Er moet één standaard voor het biedlogboek komen

zijn keuze of start een nieuwe ronde als hij niet tevreden is. Zelf merkt Gerssen dat de een-op-een-onderhandelingen sinds begin dit jaar sterk zijn toegenomen, bij haar kantoor zijn die nu goed voor ongeveer tachtig procent van alle biedingsprocessen. Deze aanpak leent zich niet voor zo’n kluis, aangezien bieder en verkoper actief in onderhandeling zijn.

En de kritiek dat gesjoemel op deze manier mogelijk blijft? “Zo werken we niet”, zegt Gerssen. “In een dorp als Geldermalsen is overigens ook veel sociale controle. Als je het één keer verprutst is het afgelopen met je goede naam.”

Niet bekend mee

Eén marktstandaard voor het biedlogboek zou wel overzichtelijker zijn, vinden de marktpartijen en Vereniging Eigen Huis. Daarover overleggen zij nu met het ministerie en norminstituut NEN. “Dat gaat ongetwijfeld de nodige discussies opleveren”, aldus Karsten Klein. De vereniging vindt het vooral belangrijk dat er een gemeenschappelijke standaard komt. “Een belangrijk uitgangspunt voor ons is de transparantie van het biedingsproces. De verkoper moet over dezelfde informatie kunnen beschikken als de makelaar. De potentiële kopers moeten achteraf kunnen controleren welke biedingen zijn gedaan en welk bod de verkoper heeft geaccepteerd.” De bedoeling is dat er in januari volgend jaar een minimumset aan eisen ligt waaraan alle makelaars moeten voldoen. →

Schieten verkopers en kopers in de praktijk nou echt iets op met het biedlogboek? Dat is nog niet helemaal duidelijk. Voor verkopers neemt de transparantie sowieso toe. Maar bieders zijn er lang niet altijd mee bekend en sommige makelaars sturen het nu alleen op als erom wordt gevraagd, volgens Maxim Bours van Huispedia. “Er is nu geen verplichting om klanten erop te wijzen. Soms is het logboek ook pas na vijf maanden beschikbaar, je kunt je afvragen of het dan nog interessant is.” Van makelaar Lana Gerssen krijgt iedereen na afloop van het biedingsproces – net als bij Huispedia – automatisch het biedlogboek. “Ik merk niet dat het voor kopers een groot verschil maakt, tot nu toe heb ik er niets op teruggehoord. Maar het maakt in ieder geval duidelijk dat we open zijn over het proces.” Het biedlogboek is een begin, zegt Klein van Vereniging Eigen Huis. “Zo’n tool is heel mooi, maar het gaat uiteindelijk om een gedragsverandering, om meer transparantie en een duidelijker uitleg. Ons doel is om het héle proces inzichtelijk te krijgen. Je wilt ook weten met welke kopers de makelaar niet in zee is gegaan, bijvoorbeeld omdat zij geen aankoopmakelaar hebben. Zij zijn niet zichtbaar in het biedlogboek. Stap voor stap kijken we hoe we het biedingsproces verder kunnen verbeteren.”

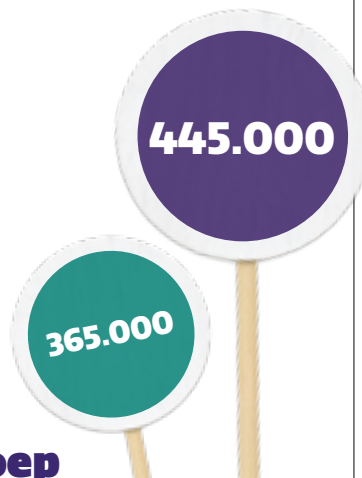
Minder urgent

Het biedlogboek is tot stand gekomen in een oververhitte woningmarkt, waarin grote groepen kopers op huizen afkwamen, massaal boven de vraagprijs boden en vaak zelfs afzagen van ontbindende voorwaarden. In die hectische sfeer ontstond veel onduidelijkheid over het proces, wat tot een storm aan klachten leidde. Inmiddels is de markt enigszins gekalmeerd. De prijzen zijn wat gedaald en in het tweede kwartaal van dit jaar werd een kleine veertig procent van de aangeboden wo-

ningen verkocht boven de vraagprijs. Eerder was dat bijna het dubbele. Daar staat tegenover dat een woningzoeker gemiddeld uit slechts 2,8 woningen kan kiezen, terwijl dat in een gezonde markt volgens de NVM vijf tot tien zou moeten zijn.

Nu goed regelen

Hoewel het biedlogboek nu dus iets minder urgent is dan de afgelopen jaren, hameren de betrokkenen op het belang om het nu goed te regelen. Want die woningmarkt kan zó weer aantrekken, aldus Klein. “We moeten vooruitkijken. Als die extremen zich straks weer voordoen, moet het logboek beschikbaar zijn, zodat verkopers en kopers beter inzicht hebben in de biedingen.” ▲



Oproep

Herkent u zich in de verhalen uit dit artikel? Of juist helemaal niet? Vereniging Eigen Huis verzamelt zoveel mogelijk ervaringen met het biedlogboek om meer zicht te krijgen op de praktijk en te achterhalen wat kan worden verbeterd of veranderd. Was u op de hoogte van het bestaan van een biedlogboek? Heeft u het biedlogboek ontvangen, en zo ja, wanneer? Heeft u er wat aan gehad? Maakt het biedlogboek het koopproces voor u daadwerkelijk transparanter? Deel uw ervaringen via makelaars@eigenhuis.nl





“Een ‘eerlijke kans voor een laatste bod’ is gewoon een trucje om de prijs op te drijven”

Iris Stronkhorst (27) heeft na zo'n twintig bezichtigingen en tien biedingen samen met haar partner een huis gekocht in Hoevelaken.

“Vrijwel alle biedingen gingen per mail. Daarna kregen we van de verkopende makelaar een telefoontje dat we het helaas niet waren geworden, maar dat ze ons nog een eerlijke kans gaven om een laatste bod

te doen. Dat is natuurlijk helemaal geen eerlijke kans. Het is een trucje om de prijs verder op te drijven. Eén makelaar stuurde een overzicht van de biedingen. Bij de andere makelaars hebben we daar steeds om moeten vragen. Dat duurde dan zó lang, dat je er nog maar weinig aan hebt. We hebben op twee huizen in dezelfde wijk geboden. Dan zou een biedlogboek handig zijn omdat

je weet wat de markt doet. Maar wij keken ook in Amersfoort en Leusden en die huizen zijn moeilijker met elkaar te vergelijken. De makelaar van het huis dat we nu hebben gekocht, deed het als enige anders. Zij vroeg ons al tijdens de bezichtiging snel te reageren en daarna hadden we transparante communicatie tijdens het biedproces. Binnenkort ontvangen we de sleutels.”