

NVM Magazine



Hypotheekdebat:

'Niet baan-, maar werkzekerheid moet gelden'

Hoe staat het nu met de positie van zzp'ers en flexwerkers op de hypotheekmarkt? Komen zij al sneller in aanmerking voor een hypotheek? En wat moet er met de loan-to-value van huizenkopers gebeuren? Op initiatief van NVMagazine gingen Reinout van der Heijden (hoofdredacteur de Geldgids), Karin Polman (CEO Florius en lid van het managementteam van ABN AMRO), Colinda Rosenbrand (directeur van de Organisatie van Financiële Dienstverleners) en NVM-voorzitter Ger Jaarsma hierover met elkaar in debat.

'Wat zijn er voor initiatieven voor mensen met een tijdelijk contract of zzp'ers?

Rosenbrand: "Je hebt nu de Perspectiefverklaring van onder meer Randstad en de Arbeidsmarktscan van de Hypotheekshop. Daarbij kijken ze niet zozeer naar het verleden, maar naar competenties, opleiding en werkervaring. De Perspectiefverklaring is gericht op uitzendkrachten en de Arbeidsmarktscan op mensen zonder vast arbeidscontract en op termijn op zzp-ers."

Jaarsma: "Wat je van iemand wilt weten, is niet de baan zekerheid, maar de werkzekerheid. Wie is de man of vrouw die tegenover je zit? En ook al is hij of zij zzp'er, is het iemand die ervoor gaat? Kan die persoon ook in crisistijd werk binnenhalen en een stuk omzet genereren? Wat zijn de perspectieven? Daar gaat het natuurlijk veel meer om. Maatwerk is belangrijk."

Polman: "Een gesprek met de hypotheekaanvrager is onderdeel van de Perspectiefverklaring. Bij zzp'ers kijken we nu

minder naar het verleden en meer naar de mogelijkheden van de aanvrager. Het is dus ook maatwerk."

Van der Heijden: "Na het afschaffen van het provisieverbod wordt er eindelijk eens gesproken met de consument. Dat werd tijd. Een goed gesprek bij een adviseur betekent overigens helaas niet dat er wordt doorgevraagd naar de perspectieven. Lijfrentes blijven bijvoorbeeld vaak tijdens die gesprekken buiten beschouwing, omdat die geen zekere uitkering opleveren. Als je met iemand over zijn pensioensituatie praat, krijg je vaak wel een beeld hoe die situatie eruit gaat zien."

Rosenbrand: "Ik ben het hier niet met je eens. De adviseur stelt samen met de klant een uitgebreid klantprofiel op, waarin ook veel aandacht is voor toekomstperspectieven zoals gezinssituatie, pensioen, overlijden en arbeidsongeschiktheid. Het klantprofiel is ook de basis voor een individueel passende productoplossing."

Lees verder op pagina 6

Gevolgen 'Brexit' voor Amsterdam blijven voorlopig beperkt

2



Oud-minister Veerman: 'Glastuinbouw telers bij elkaar brengen'

3



Recreatiewoning steeds meer verlengstuk eigen woning

5



Rubrieken

3 Faits divers

Barcodegebouwen

4 Makelen in een veranderende markt

8 In de kantlijn: Kantoren als 'pretpark'

Vrije woningkeuze voor iedereen

Met het nieuwe politieke seizoen in volle gang hebben we als NVM voor Prinsjesdag weer eens gewezen op het belang van een vrije woningkeuze voor iedereen in Nederland. Ondanks de toegenomen dynamiek op de koopwoningmarkt – de mensen hebben er weer vertrouwen in – blijft een zorg dat er ook veel Nederlanders zijn die met hun woonwensen in de knel zitten.

Huishoudens die te veel verdienen voor een sociale huurwoning, maar niet voldoende voor een hypotheek voor een koopwoning, zijn aangewezen op de vrije huursector. In dat segment van de woningmarkt is echter decennia lang niet of nauwelijks geïnvesteerd. De sector commerciële huur is in ons land zeer klein vergeleken met omliggende landen. Het beperkte aanbod verhindert de toegang tot een betaalbaar vrije sector huursegment en verstoort het functioneren van de woningmarkt. Met name in de grote steden is het tekort nijpend en dreigen grote groepen huishoudens geen passende woning meer te kunnen vinden.

Voor de komende kabinetsperiode is het van groot belang dat er snel meer aanbod komt in de vrije huursector. Dringend noodzakelijk omdat de overheid de vraag naar deze woningen zelf verder opstuwt. Vanwege striktere eisen aan de toewijzing van sociale huurwoningen en maatregelen om de doorstroming op de huurmarkt te bevorderen, zijn meer huurders aangewezen op de vrije sector. Een gevolg van de strengere hypotheeknormen is dat steeds meer mensen eerst moeten huren voor zij een woning kunnen kopen. De Rijksoverheid heeft een verantwoordelijkheid om te zorgen dat deze mensen wel ergens terecht kunnen.

Kortom, er is nog veel werk aan de winkel. Politiek, overheid en marktpartijen hebben een gezamenlijke taak om ervoor te zorgen dat de woningmarkt iedereen ruimte biedt. Het beschikbaar hebben van betaalbare koop- én huurwoningen heeft prioriteit. Een vrije (ruime) woningkeuze moet mogelijk worden.



Ger Jaarsma, voorzitter NVM

Gevolgen 'Brexit' voor Amsterdam blijven voorlopig beperkt

De uitslag van het Brexit-referendum sloeg in als een bom. Nadat de stofwolken waren opgetrokken, bleek de wereld gewoon door te draaien. Ook de financiële wereld en, specifiek, die van het commercieel vastgoed. Pas over enkele jaren zal blijken of Amsterdam een aantrekkelijk alternatief voor Londen is als vestigingsplaats voor multinationals én als het financiële hart van Europa.

Wordt Amsterdam het nieuwe financiële hart van Europa, nu Londen straks vrijwel zeker buiten de Europese Unie komt te liggen? In de wetenschap dat steden als Frankfurt en Parijs hogere ogen gooien, is een eenduidig antwoord op die vraag vooralsnog onmogelijk. "De meeste huurcontracten hebben een looptijd van vijf of tien jaar", weet hoofdredacteur Johannes van Bentum van Vastgoedmarkt. "Pas over een paar jaar wordt duidelijk of financiële instellingen en bedrijven en hoofdkantoren van multinationals van Londen naar Amsterdam verkassen, en zo ja welke."

Geen aardverschuiving

In de praktijk zal het niet zo'n vaart lopen, voorspelt Andrew Angeli, bij CBRE Global Investors in dienst als hoofd van de afdeling Strategy & Research in Groot-Brittannië. "Het is extreem duur en ingrijpend om een hoofdkantoor van de ene stad naar de andere te verplaatsen. Er zal een relocatie plaatsvinden, zeker, maar ik verwacht geen aardverschuiving. In Londen zal het eerder enkele duizenden arbeidsplaatsen schelen dan tienduizenden."

Terwijl Angeli ook Dublin, Luxemburg, Warschau én Amsterdam noemt als alternatieve vestigingsplaats voor bedrijven die het voor gezien houden in Londen, houdt Van Bentum het op Frankfurt of Parijs. "Parijs is een hele sexy plek om met je hoofdkantoor te zitten, maar de Franse arbeidswetgeving is verre van sexy. Grote bedrijven zullen hun oog dan ook eerder op Frankfurt laten vallen, maar zelfs econometristen vinden het daar maar een dooie boel. In dat licht beschouwd sluit ik niet helemaal uit dat Amsterdam als derde optie hoge ogen gooit."

Weinig modern aanbod

In weerwil van een fikse kantorenleegstand, pleit volgens Van Bentum tegen de Nederlandse hoofdstad dat er weinig nieuw, modern aanbod is. "Wat leeg staat, is sterk verouderd en kan het beste worden gesloopt. De Zuidas zit zo goed als vol, dus er zal elders in de stad moeten worden bijgebouwd. Als je dat doet, dient zich de volgende vraag aan: de woningmarkt in en om Amsterdam nu al overspannen, waar moet je al die expats huisvesten? Aan de andere kant heeft de overhitting van de woningmarkt bedrijven er ook niet van weerhouden om zich in Londen te vestigen." Angeli van CBRE Global Investors verwacht dat de impact van de Brexit op de economische wereld in het niet valt bij die van het faillissement van de Lehman Brothers, in 2008. "Het is vooral een Britse aangelegenheid, al zullen landen met sterke economische banden met Groot-Brittannië, zoals Ierland en Nederland, op lange termijn negatieve gevolgen ondervinden. Wat op korte termijn goed heeft uitgepakt is de snelle wisseling van de wacht in Downing Street 10. De financiële markten reageerden heel goed op het aantreden van Theresa May, die van meet af aan uitstraalde en duidelijk maakte dat er geen overhaaste beslissingen zullen worden genomen. Dat heeft een deel van de dreigende onzekerheid weggenomen."

Kapers op de kust

Maar niet alle onzekerheid, stelt Van Bentum die signaleert dat buitenlandse beleggers hun geldstromen verleggen van Londen naar (middel)grote steden op het Europese vasteland. "Een van de Nederlandse partijen die daar veel last van heeft is Vastned, dat net bezig was om zich te focussen op A1-locaties in Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam. Er zijn de laatste maanden echter meer buitenlandse kapers op de kust gekomen. Zelfs in Rotterdam zie je dat buitenlandse beleggers kantoren kopen, terwijl de leegstand niet afneemt. Beleggers zijn dus enthousiaster over de



Pas over enkele jaren zal blijken of Amsterdam een aantrekkelijk alternatief voor Londen is als vestigingsplaats voor multinationals én als het financiële hart van Europa.

Rotterdamse kantorenmarkt dan gebruikers en nemen, met de lage rente als grote stimulans, de geringe aanvangsrendementen op de koop toe. Dat zegt veel over de gigantische hoeveelheid geld die boven de markt hangt en die ergens móet landen. Overigens zie je tegelijkertijd dat zogenaamde 'koopjesjagers' er in Londen voor zorgen dat de prijzen nog redelijk stabiel blijven."

Nexit

In de wetenschap dat beleggers een bloedhekel hebben aan onzekerheid, waarschuwt Van Bentum in het verlengde van de Brexit voor een 'Nexit': de uittreding van Nederland uit de Europese waar de PVV van Geert Wilders een groot voorstander van is. "Het zal hopelijk niet zo'n vaart lopen, maar het is wel slecht voor de markt. Naast Oostenrijk is Nederland het enige land binnen de Europese Unie waar een populistische politicus met veel aanhang voortdurend tegen de Europese Unie aanschopt. Beleggers zijn uiterst gevoelig voor zulke signalen en geluiden."

Brexit wierp schaduw vooruit

Het Brexit-referendum wierp in de eerste helft van 2016 zijn schaduw vooruit. Volgens onderzoeksbureau Real Capital Analytics daalden de beleggingen in onroerend goed in Europa in die periode vergeleken met de 1ste helft van 2015 met 35% tot 107 miljard euro. In Groot-Brittannië was de daling nog steiler: 45%. In Londen daalde de waarde van de transacties met 52% tot 14 miljard euro.

Volgens Johannes van Bentum werd die waardedaling deels veroorzaakt door de 'Brexit-clausule' in diverse grote onroerend goed-transacties, die prompt werden geannuleerd nadat een kleine meerderheid van de Britse bevolking op 24 juni 2016 voor uittreding uit de Europese Unie had gestemd. "Daar komt bij dat kenners er al voor de Brexit vanuit gingen dat de kantorenmarkt in Londen z'n top had bereikt. Een verdere prijsstijging zat er niet meer in en behoort sinds het referendum helemaal tot het verleden. Dat heeft alles te maken met de onzekerheid die voortduurt tot er duidelijkheid is over de voorwaarden waaronder de Brexit plaats zal vinden."

Na een korte 'Brexit-dip' veerden de vastgoedaandelen op alle beurzen weer op. Pensioenfondsen PGB kondigde begin september echter aan dat de onrust op de financiële markten, met lagere rente en aandelenkoersen als gevolg, een negatief effect had op de dekkingsgraad. Of dat daadwerkelijk leidt tot verlaging van de pensioenen moet begin 2017 blijken.

'We willen glastuinbouwteilers bij elkaar brengen'

De Nederlandse glastuinbouwsector verkeert al jaren in zwaar weer. Een groot deel van de telers kampt met rode cijfers, omdat de producten te weinig opbrengen. Al langer leeft het besef dat herstructurering en een hechtere samenwerking noodzakelijk zijn om de sector weer gezond te maken. Om dit tot stand te brengen, is eind vorig jaar de Coalitie Herstructurering en Ontwikkeling Tuinbouwsector (HOT) opgericht. Deze coalitie staat onder leiding van Cees Veerman, voormalig minister van Landbouw.

"De oorzaken voor de problemen in de glastuinbouwsector liggen onder meer in de buitenlandse concurrentie", stelt Veerman. "Bovendien is het problematisch om in Nederland voldoende schaalgroottes te hebben voor de verdere ontwikkeling van je bedrijf. Dat grijpt ook in op het ruimtelijke ordeningsprobleem. Als je bijvoorbeeld in het Westland groter wil worden, dan is er geen ruimte om te groeien. Dit geldt overigens ook voor andere tuinbouwregio's.

Hoe organiseer je dat iemand die wil stoppen in contact komt met iemand die zijn bedrijf wil uitbreiden? Daar moet je dus een bemiddelingsorgaan voor hebben. Er zit niet alleen een financiële kant aan, maar ook hoe je dit organiseert. De HOT heeft de intentie om hierin behulpzaam te zijn."

Telersverenigingen

In HOT hebben zich verschillende partijen verenigd, die te maken hebben met de glastuinbouwsector. Zoals de

overheid op verschillende niveaus, telersorganisaties en de Rabobank. Ligt een deel van de problemen ook niet bij de versnippering van de telersorganisaties? Veerman: "De telers zijn inderdaad versnipperd over een aantal verenigingen en over een aantal bedrijven die op zichzelf staan. Daarmee beconcurreren ze vaak elkaar, met name bij de grote supermarkten. Er zijn maar een paar grote supermarktenconcerns die inkopen, waardoor je gemakkelijk tegen elkaar wordt uitgespeeld. Dat geeft een prijsdrukkend effect. Het zou goed zijn als die telersverenigingen zich zouden verenigen, maar dat moet wel mogelijk zijn binnen de grenzen van de mededinging. Er is binnen de verenigingen ook verschil van mening over hoe je de markt zou moeten benaderen."

HOT heeft een herstructureringsbedrijf opgericht (zie ook kader, red.), waarmee telers worden geholpen die besloten hebben om met hun bedrijf te stoppen. "Als er malaise in de sector is, dan kun je je voorstellen dat er geen mensen in de rij staan om een bedrijf te kopen. Via het Ontwikkelingsbedrijf proberen we mensen in contact met elkaar te brengen. Puzzelstukjes worden bij elkaar gebracht. De Rabobank steekt hier geld in, waardoor transacties mogelijk worden gemaakt."

Toekomst

Veerman ziet de toekomst van de glastuinbouwsector positief in, al denkt hij ook dat er de komende

jaren nog veel bedrijven zullen verdwijnen. "De schaalgroottes zal hierdoor verder toenemen. Maar voor de gehele agrarische sector geldt dat er ondernemingen verdwijnen. Per dag zijn dat tien agrarische bedrijven. Dit zal nog wel even doorgaan. Toch ziet de toekomst van de glastuinbouwsector voor de lange termijn er goed uit. Men maakt een uitstekend product, dat goed in de markt ligt. Het is gezond, vers en vitaminerijk. Het past goed binnen de huidige voedingsgewoonten. De sector heeft een hoog kennisniveau, een goede infrastructuur en goede ondernemers. Al met al heb ik veel vertrouwen in de sector."

Eerste aanmeldingen bij Ontwikkelingsbedrijf

Het Ontwikkelingsbedrijf van de HOT werd in april van dit jaar opgericht. De eerste telers die zich afgelopen zomer hebben gemeld bij dit nieuwe herstructureringsbedrijf voor de glastuinbouw komen uit het Westland. Het moet het saneren en ontwikkelen van glastuinbouwbedrijven mogelijk maken voor bedrijven die zich willen hervestigen, vernieuwen of stoppen. Het Ontwikkelingsbedrijf moet vraag en aanbod samenbrengen.

Het kan bijvoorbeeld gronden aankopen en deze weer verkopen en fungeert daarbij dus als een grondbank. Ook kan het bedrijf de financiering van vernieuwing of sanering vergemakkelijken.

Aandeelhouder van het Ontwikkelingsbedrijf is de stichting HOT met daarin FloraHolland, FVO (Federatie Vruchtgroente Organisaties) en de Rabobank. De bank heeft enkele tientallen miljoenen euro's als lening ingebracht voor de grondbank van het Ontwikkelingsbedrijf en voor overbruggingsfinancieringen.



'Bij malaise in de tuinbouwsector staan er geen mensen in de rij om een bedrijf te kopen'

Oud-minister Cees Veerman: "Ondanks dat er bedrijven verdwijnen, ziet de toekomst van de glastuinbouwsector voor de lange termijn er goed uit."

'Barcodegebouwen' roepen gemengde gevoelens op

Gebouwen die eruit zien als één grote barcode. Echt fraai zien ze er niet uit, vinden sommigen. En het is vaak ook onduidelijk waarom de architect juist deze stijl heeft uitgekozen. Maar dit retailsymbool wordt wel vaak in de hedendaagse kunst, zoals in de schilderkunst, gebruikt.

Het gebruik van een streepjescode geeft een gebouw een modernistische uitstraling. Eén van de 'barcodegebouwen' bevindt zich ook in ons land. Vlakbij het oude centrum van Middelburg staat een kantoorgebouw dat klaar lijkt om elk moment bij een kassa langs een scanner gehaald te worden.

Blikvanger

Het Barcode Gebouw in Middelburg is opgeleverd in 2011 en staat aan de toegangsweg naar het centrum. Het is daarom een echte blikvanger voor de Zeeuwse plaats geworden. Het kantorencomplex bestaat uit vier verdiepingen. De opdrachtgever wilde graag een gebouw met een moderne uitstraling. Door het gebruik van (de willekeurig gekozen) cijfers onder de grote, verticale en getinte ramen

heeft het gebouw het uiterlijk van een barcode gekregen.

Knalrood

Ook in andere landen bevinden zich gebouwen, waarvan het uiterlijk wordt gedomineerd door een streepjescode. Bijvoorbeeld in het Russische St. Petersburg. Daar staat sinds 2007 een gebouw genaamd Shtrikh Kod. Dit betekent in het Russisch ook 'Barcode Gebouw'.

Het knalrode gebouw in St. Petersburg ziet eruit als een geverfde, metalen doos. Het is een bijzondere verschijning tussen de grijze huizenblokken daaromheen. De architecten meenden met dit gebouw een verfrissend accent in de buurt te moeten brengen en daarin zijn ze zeer goed geslaagd. Het kan een op z'n minst opvallend

gebouw genoemd worden. Een barcode, dat doorgaans staat voor een technisch element, is nu een grote blikvanger geworden.



Controversieel

Ook in andere steden staan gebouwen die een vorm van een streepjescode hebben. Zoals in Nanhui (China), Coruna (Spanje), Melbourne (Australië) en Edinburgh (Schotland). Alle gebouwen hebben één ding gemeen: ze zijn controversieel. Het industriële uiterlijk roept zowel afkeuring als goedkeuring bij de inwoners van de plaats op.

Het industriële uiterlijk roept zowel afkeuring als goedkeuring bij de inwoners van de plaats op

Makelen in een veranderende markt

Onafhankelijk advies

"Na tien jaar lang in een traditioneel makelaarskantoor te hebben gewerkt, ben ik op 1 april dit jaar gestart met een eigen kantoor dat zich uitsluitend richt op aankoopadvisering op de particuliere markt. Ik heb hiervoor gekozen, omdat ik in mijn aankooprol echt iedere klant onafhankelijk kan adviseren. Er is een toename van partijen die de verkoop (deels) zelf gaan doen. Dat marktaandeel (internetmakelaars en dergelijke) is groeiende, waardoor ik ervan overtuigd ben dat juist bij aankoopbemiddeling een enorme groei ligt. Want als mensen zelf hun huis verkopen rijst al snel de vraag of de prijs die zij vragen wel reëel is. Je moet met de particulier zelf door de woning heen. Dan vinden mensen het toch fijn om iemand bij zich te hebben die hen daarbij begeleidt en adviseert. Aankoop is bij de meeste makelaars niet hun corebusiness. Bij mij wel, ik werk nooit als verkopend makelaar. Daardoor kan ik altijd een onafhankelijk advies geven."

Aanbod genereren

"Je kunt als gespecialiseerd aankoopmakelaar bovendien veel

'Enorme groei kans bij aankoopbemiddeling'

verder gaan in je dienstverlening. Zo ga ik bijvoorbeeld actief voor mensen op zoek naar woningen die nog niet te koop staan om aanbod te genereren rondom de vraag. Er zijn bij de huidige vraag nog te veel mensen die wachten totdat de verkoper besluit om te willen verkopen. Terwijl als je de verkoper aangeeft interesse te hebben in zijn woning, je dit proces vaak kunt versnellen. Veel mensen blijken dan toch de bereidheid te hebben om hun woning te verkopen. Maar die moet je wel actief benaderen. Dat doe ik op verschillende manieren: huis aan huis een briefje in de brievenbus waarin ik aangeef dat ik mogelijk een koper heb, maar ook door middel van Facebook-campagnes. Social media zijn überhaupt belangrijk. Ik maak naast Facebook gebruik van Google Adwords-campagnes en Twitter. Met name Facebook is een goed instrument om mensen te laten meekijken in mijn bedrijf. Zo bouw je al snel een relatie met hen op."



Guido Leerkens: "Ik ga actief voor mensen op zoek naar woningen die nog niet te koop staan om aanbod te genereren rondom de vraag."

In deze serie vertellen makelaars over hoe ze met ondernemerschap, innovaties, klantbenadering en nieuwe diensten succesvol opereren in deze veranderende markt. In dit negentwintigste deel een gesprek met Guido Leerkens van Guidan aankoopadvisering in Wilp. Deze makelaar startte in april dit jaar zijn eigen makelaarskantoor, uitsluitend gericht op aankoopadvisering op de particuliere markt.

Prijzen in de lift

"De driehoek Apeldoorn, Deventer, Zutphen is mijn werkgebied. Een mooie stedelijke omgeving met veel werkgelegenheid. Het gaat hier weliswaar niet zo snel als in het westen van het land, maar toch zie je ook hier dat de verkooptijden heel hard teruglopen en dat de prijzen weer flink in de lift zitten. De huidige rente is gunstig, al zal daar ooit wel weer een keer verandering in komen. Stijgt de rente weer, dan zou een afvlakking van de groei kunnen ontstaan. Maar nu staan wat betreft de woningmarkt alle seinen op groen. De prognoses voor de komende tijd zijn ook goed. Bovendien is kopen nog steeds vele malen interessanter dan huren. Ik zie de toekomst dan ook positief tegemoet."

'Alle seinen staan op groen'

'TEGoVa ziet ons nu als aanspreekpunt voor taxaties'

Begin 2015 werd een praktijkhandreiking gepubliceerd, gericht op vastgoedtaxaties. Hoogleraar Tom Berkhout (Nyenrode) en NVM-taxatiespecialist Sebastiaan Roggeveen schreven deze uitgave in opdracht van NVM Business. Het boekje wordt nu onder meer gebruikt voor trainingen en onderwijs, met name bij hercertificering. Omdat het ook in het Engels is vertaald, trok het ook internationaal de belangstelling.

Eind dit jaar verschijnt een geheel herziene en uitgebreidere versie van de handreiking. Daarin wordt

ingegaan op de NRVV-regelgeving, de recentelijk verschenen EVS 2016 en de nog te verschijnen IVS 2017.

Ook worden onderwerpen als professioneel opdrachtgeverschap en opdrachtnemerschap, ethiek en duurzaamheid uiteengezet, stellen Berkhout en Roggeveen.

Op een rij gezet

In de praktijkhandreiking Nederlandse vastgoedtaxaties worden voor (potentiële) taxateurs de verschillen tussen taxatierichtlijnen overzichtelijk op een rij gezet, met een focus op de verschillen tussen de International Valuation Standard (IVS, Red Book) en de European Valuation Standard (EVS, Blue Book). "De taxateur heeft sinds 1998 te maken met een internationaal marktwaardebegrip dat is gebaseerd op IVS", zegt Berkhout. "Op een gegeven moment is EVS heel nadrukkelijk in beeld gekomen. Het nieuwe register, het NRVV, kwam daar nog eens bovenop. Daarnaast heb je ook nog het Platform Taxateurs Accountants. Die zijn met allerlei aanbevelingen en best practices gekomen. Waar moet een taxateur zich aan houden, als hij zijn werk goed moet wil doen? Al met al bouwt zich aardig wat op, wat betreft regels. Het is redelijk ingewikkeld en wat we met die praktijkhandreiking beogen, is om de taxateur overzichtelijk

te laten zien hoe alles met elkaar samenhangt."

Doelgroep

Volgens Roggeveen is de doelgroep van de uitgave 'in primaire zin' de leden van de NVM. "Maar ook daarbuiten. Bijvoorbeeld taxateurs van de Belastingdienst of de leden van de andere makelaars- en beroepsorganisaties. Die mogen daar ook de vruchten van plukken." "Internationaal heeft de Praktijkhandreiking ook de aandacht getrokken", stelt Berkhout. "Dat klopt", vult Roggeveen aan. "Sinds 2014 is de NVM lid van de Europese brancheorganisatie TEGoVa. In oktober vorig jaar heb ik daar de highlights van de handreiking gepresenteerd. Er is toen ook een Engelse vertaling gekomen. Ze zijn daar ontzettend blij mee. Wat zijn de verschillen tussen IVS en EVS en wat betekent dat voor hen eigenlijk? Ze zien ons nu als aanspreekpunt op het gebied van taxaties. Ze hebben ook gevraagd of we dit jaar met iets nieuws komen en toen heb ik gezegd dat we eind dit jaar een herziene versie van de praktijkhandreiking zullen publiceren."

"We hebben EVS al in het boekje verwerkt, maar we komen pas naar buiten als het IVS er helemaal in zit", aldus Berkhout. "Ondertussen verspreiden we opgedane kennis via artikelen en presentaties."



Tom Berkhout (Nyenrode) en Sebastiaan Roggeveen (NVM): "In de geheel herziene en uitgebreidere versie van de taxatiehandreiking worden onderwerpen als professioneel opdrachtgeverschap en opdrachtnemerschap, ethiek en duurzaamheid uiteengezet."

Uppie

Je bent minister president van Nederland geworden, na een fopstudie waarmee je ook de rest van je dagen had kunnen slijten als geschiedenisleraar. Je hebt volgens je politieke vrienden én vijanden je kabinet soepeltjes en met flair geleid; je weet zelfs ongeschonden de finish te halen, waar kabinetten meestal onderweg ruziënd uit elkaar vallen.

Je loodste het land door een financiële crisis, wist een recordaantal asielzoekers te huisvesten zonder dat er ooit een 's nachts buiten moest slapen, sloot namens de Europese Unie als tijdelijke voorzitter een deal met Turkije. Dat allemaal even monter als op je eerste dag op het bordes bij - toen nog - Koningin Beatrix. En dan komt het moment dat je mag

aanschuiven in het om onduidelijke redenen prestigieuze tv-programma Zomergasten, om van de presentator te horen: "Uw moeder is vast teleurgesteld in u." Teleurgesteld? Wat in hemelsnaam moet je in dit land van de knellende middelmaat dan presteren voordat journalisten er vanuit gaan dat je moeder trots op je is? Mark Rutte moest zich live op televisie verantwoorden voor het feit dat hij geen relatie heeft. Alsof dat gegeven je een gemankeerd mens maakt waar geen moeder trots op kan zijn. Terwijl iedereen die het een paar jaar gedaan heeft, weet dat in je uppie leven veel moediger is dan samen.

Niet goed op de hoogte

De opgetrokken wenkbrauwen van de Zomergasten-presentator gaven naast zijn misplaatste superioriteitsgevoel vooral aan dat hij niet goed op de hoogte is van de situatie in Nederland. De Uppie rukt op. De groep alleenwoners groeit al jaren meer dan



'De groep alleenwoners groeit al jaren meer dan twee keer zo hard als voordeurdelers'

twee keer zo hard als voordeurdelers. Als je dat in een grafiek zet vanaf het jaar 2000 knalt de lijn van de eenpersoonshuishoudens als een raket omhoog. Tot 2030 krijgen we er volgens het CBS een miljoen mensen bij in Nederland, van wie de helft alleen zal wonen. Mark Rutte is dus zeker niet alleen, ook al is hij een Uppie. Maar in plaats van zich daarover op TV de oren te laten wassen, kan hij beter iets voor zijn soortgenoten doen! Het CDA heeft in het komende verkiezingsprogramma een minister van gezin opgenomen. Gezin? In welke grot heb je dan opgesloten gezeten de laatste jaren, vraag ik me af. Voor gezinnen is er al genoeg geregeld, maar ondanks hun enorme aantal is Nederland nog helemaal niet ingesteld op de Uppie.

Verouderde gedachte

Veel wetten, zoals het erfrecht, gaan nog uit van de verouderde gedachte dat mensen in gezinsverband leven, stelde docent notarieel recht Luciënne van der Geld (die ik het woord Uppie voor het eerst zag gebruiken) laatst aan de orde. Maar ook de woningmarkt is nog niet helemaal aan de Uppie gewend. Veel wijken zijn ingericht op gezinnen, als Uppie word je daar niet gelukkig van. En veel huizen zijn onhandig ingedeeld (veel kleine slaapkamers) of te armetierig omdat de bouwers er,

net als de Zomergasten-presentator, vanuit gingen dat alleenwonende mensen een beetje zelig zijn. En zelig is vaak synoniem voor armlastig. Makelaars weten natuurlijk wel beter, lea de Uppie maar eens in de watten!



Marianne Zwagerman is schrijver en innovatiestrateg

COLUMN

'Recreatiewoning steeds meer verlengstuk eigen woning'

Een recreatiewoning is steeds meer een verlengstuk van de eigen woning, waar mensen jaarrond naar toe gaan om er écht even tussenuit te zijn. "Dat ze luxer en comfortabel zijn, maakt ze ook geschikter om te verhuren en interessanter als beleggingsobject", stelt Monique van der Sanden, sinds begin dit jaar directeur van brancheorganisatie voor recreatieondernemers RECRON, naar aanleiding van de conclusie van NVM-onderzoekers (zie kader, red.) dat recreatiewoningen in Nederland weer aan populariteit winnen.

"Eigenaren van recreatieparken spelen daar op in, door oude stacaravans te vervangen door moderne woningen waar het ook 's winters goed toeven is", zegt Van der Sanden.



Monique van der Sanden (RECRON): "Een eigen recreatiewoning aan de kust of in het bos is ideaal."

'Nieuw' wint sterk in populariteit ten koste van 'oud'

"Die herstructurering van verouderde parken zie je terug in de plancapaciteit, die door de NVM wordt geschat op 8.300 recreatiewoningen – een stijging van 25 % ten opzichte van 2015."

Recupereren

Kopers van recreatiewoningen, blijkt uit het onderzoek, zijn vaak gezinnen met oude kinderen en stellen waarvan de kinderen al het huis uit zijn. Van der Sanden: "Het is een generatie die de kans heeft gehad veel van de wereld te zien en het nu dichterbij huis zoekt, met een recreatiewoning in een mooie omgeving waar ze een paar keer per jaar naar toe gaan om te onthaasten. Om er even helemaal tussenuit te zijn, zonder dagen in de auto te zitten. Want dat is ook een trend: de lange zomervakantie in Nederland maakt plaats voor een aantal korte vakanties, die mensen aangrijpen om te recupereren, om

op krachten te komen. Een eigen recreatiewoning aan de kust of in het bos is dan ideaal."

Gunstig

In alle opzichten zijn de trends die de NVM-onderzoekers signaleren volgens Van der Sanden gunstig voor recreatieondernemers. "Zij spelen in op de toenemende belangstelling voor recreatiewoningen, door te vernieuwen en te verduurzamen. In gebieden die minder in trek zijn, ontbreekt het geld helaas voor zo'n kwaliteitsslag. Daar zal sloop soms onontkoombaar zijn of verhuur van de recreatiewoning aan andere, niet recreatieve doelgroepen."



Recreatiewoningen weer in trek

Recreatiewoningen zijn in Nederland weer in trek. Uit onderzoek van het Bureau Stedelijke Planning van de NVM blijkt dat er in 2015 ruim 3.100 transacties plaatsvonden, bijna een verdubbeling ten opzichte van 2014. Vorig jaar lag de gemiddelde prijs bovendien 8% hoger dan in 2014, een prijsstijging die volgens de NVM de komende jaren zal doorzetten in de regio's Veluwe/Utrechtse Heuvelrug, de kust van Noord-Holland en in Zeeland. Elders in Nederland is juist sprake van dalende prijzen. Opvallend is ook dat 'nieuw' sterk aan populariteit wint ten koste van 'oud': consumenten geven steeds meer de voorkeur aan nieuwe, luxe recreatiewoningen. "De aankoop daarvan wordt beschouwd als een alternatieve belegging voor spaargeld, obligaties en aandelen, met 'zon, zee, bos en frisse lucht' als rendement", aldus NVM-woordvoerder Roeland Kimman.

'Risico's van banken worden nu ingeperkt ten koste van de consument'

Vervolg van pagina 1

Hoe staat het momenteel met de leencapaciteit van woningkopers? Is het tijd om de teugels, die door de crisis strak waren aangespannen, weer te laten vieren?

Jaarsma: "Wat ons betreft hoeft 100% aflossen niet. Je kunt nog eens kritisch naar deze norm kijken. Bijvoorbeeld verlagen naar 50%. De loan-to-value (LTV) is over twee jaar 100%. Dat betekent dat je de bijkomende kosten voor de aankoop van een woning niet meer kunt meefinancieren. Je moet over eigen geld voor die kosten beschikken, als die LTV op 100% ligt. Wij hebben de politiek gevraagd of die kosten fiscaal aftrekbaar gemaakt kunnen worden. Een andere mogelijkheid is om die LTV niet helemaal naar 100% te brengen. Die LTV moet zeker niet naar 90%, zoals sommigen willen. Je hebt het bij de kosten koper over een paar duizend euro tot zo'n 10.000 euro. Dat is een flink bedrag."



Colinda Rosenbrand (Organisatie van Financiële Dienstverleners): "Als je net bent afgestudeerd met een studieschuld, wordt het helemaal moeilijk een huis te kopen."

Rosenbrand: "Zeker als je net bent afgestudeerd met een studieschuld, wordt het helemaal moeilijk een huis te kopen. De LTV ook zeker niet lager dan 100%. Het liefste zou ik zelfs zien dat de LTV nu op 102% wordt bevroren, zodat starters in ieder geval een deel



Ger Jaarsma (NVM): "Deze minister van Wonen heeft heel veel gedaan en het is goed om dit maar eens te laten betijen."

van de bijkomende kosten kunnen blijven meefinancieren, dat bouwt via de verplichte aflossing snel genoeg af. Vaak wordt aangegeven dat de consument in Nederland meer risico loopt, omdat de LTV hier hoger is dan in de rest van Europa, maar in sommige landen met een lagere LTV kun je vervolgens wel consumptief bijlenen."

Polman: "Volledig aflossen is niet in alle gevallen handig. Kijk eens naar senioren die al hun geld in hun eigen woning hebben zitten. Ze moeten hun woning verkopen, als ze daarover willen gaan beschikken. Dat is niet wenselijk, want ze willen wel in hun huis blijven wonen."

Jaarsma: "Dat past ook niet bij het overheidsbeleid. De overheid wil juist graag dat die senioren langer thuis blijven wonen. Dat betekent soms dat ze moeten verhuizen naar een passende woning. Dan moet daar de mogelijkheid voor zijn, zowel door middel van passend woningaanbod als passende financieringsmogelijkheden."

Polman: "Helemaal aflossingsvrij zou wat mij betreft niet zo stringent moeten worden toegepast. Senioren zouden de gelegenheid moeten krijgen om over die middelen te beschikken."

Hoe staat het met de papierwinkel bij het afsluiten van hypotheek? Wordt daar iets aan gedaan?

Polman: "We zijn onlangs een test gestart, in samenwerking met De Hypotheker, waarbij we in plaats van een werkgeversverklaring data ophalen bij het UWV. We streven ernaar om de gegevens vaker bij dit soort bronnen vandaan te halen."

Van der Heijden: "De laatste jaren lijkt de discussie steeds meer te gaan over het beperken van het risico voor de banken. Zoveel mogelijk zekerheidsstellingen. Kijk maar naar hoe er met flexwerkers wordt omgegaan. Die krijgen ook niet op basis van hun laatstverdiende salaris een hypotheek, maar op basis van een percentage van hun gemiddelde inkomen over de laatste drie jaar. Ik denk dat banken ook risico's moeten aangaan. Het zijn per slot van rekening toch ondernemers. Dat ondernemerschap moet je niet kleiner maken. Er zijn andere methodes om herhaling van de kredietcrisis te voorkomen. Risico's van banken worden nu ingeperkt ten koste van de consument."

Jaarsma: "Als je kijkt naar het hele taxatieverhaal, dan gebeuren daar goede dingen. Er is daar nu een register op gekomen. Iedere erkende taxatie is nu gevalideerd. Het is een vier-ogen-principe. Als er een taxatierapport ligt, dan is het gewoon klaar. Als hypotheekverstrekker moet je dat niet meer ter discussie stellen."

In 2017 zijn er verkiezingen. Stel dat de toekomstige minister van Wonen dit stuk leest, wat zou hij of zij dan moeten meenemen?

Rosenbrand: "Wij maken ons zorgen over mensen met een bestaande hypotheek die een kleiner huis willen kopen tegen een lagere hypotheek en dat niet kunnen door de strengere inkomensnormen. Deze mensen besluiten dus om niet te verhuizen of de bestaande hypotheek met hoge rente maar mee te nemen naar de nieuwe woning. Ze blijven daardoor soms meer dan het dubbele betalen omdat ze geen hypotheek kunnen krijgen voor een goedkopere woning. Onbegrijpelijk! Wij willen dus meer maatwerkmogelijkheden."

Van der Heijden: "Even pas op de plaats. Zeker niet morrelen aan die loan-to-value. Aandacht voor mensen die in een lastige positie zitten. Kijken naar de uitwerking van alle maatregelen die nu genomen zijn. En daar proberen beleid op te maken. Er mogen ook meer aanbieders op de markt komen, met name uit andere Europese landen. Een versoepeling van de regels voor toetreding tot de hypotheekmarkt zou wat mij betreft mogen."

Jaarsma: "Laat een nieuw kabinet maar even niets doen. We hebben heel veel maatregelen in de afgelopen vier, vijf jaar gehad. Er was een aparte minister van Wonen. Heel veel dingen



Reinout van der Heijden (De Geldgids): "Versoepeling van de regels voor toetreding tot de hypotheekmarkt zou wat mij betreft mogen."

zijn in gang gezet en ga nu niet meer dingen aanpassen. De loan-to-value komt straks op 100% uit. Ga daar geen discussie meer over voeren, blijf daar dan van af. Er is het een en ander aan de hypotheekrenteafrek gebeurd. Nou prima, maar blijf daar dan van af. Er moet één ding nog wel gebeuren: er moet absoluut meer aanbod komen. Onze bouwproductie is sinds de start van de crisis naar beneden gegaan. Maar ondanks dat we nu uit de crisis zijn, is die nog lang niet op niveau. We hebben een structureel tekort aan woningen. Vooral aan betaalbare woningen in de vrije huursector en middeldure koop in de grote steden. Die moeten er snel komen. Er hoeft niet per se een minister van Wonen te komen. Ik denk dat dat ook niet gebeurt. Deze minister van Wonen heeft heel veel gedaan en het is goed om dit maar eens te laten betijen."

Polman: "Ik zou ook graag willen zien dat er rust ontstaat op de markt. Het trekt nu net aan en we hebben er belang bij dat die rust niet wordt geschaad. Ik wil er wel voor pleiten dat mensen ook advies krijgen tijdens de looptijd van hun hypotheek. Tijdens een hypotheekduur van bijvoorbeeld twintig jaar veranderen de omstandigheden voor mensen. In feite zou zo'n hypotheek continu moeten worden aangepast en niet pas na het aflopen van de hypotheektermijn."



Karin Polman (Florius/ ABN AMRO): "De woningmarkt trekt nu net aan en we hebben er belang bij dat die rust niet wordt geschaad."



NVM-makelaars bedienen met lokale webplatforms de vraagkant

Sinds 1 juli is het lokaal platform www.nieuwbouwutrecht.nl online gegaan. Hierop staat het nieuwbouwaanbod van de stad Utrecht en de plaatsen er direct omheen. Maar volgens de Utrechtse NVM-makelaar Jacques de Koning van De Koning Makelaars is het platform meer dan een website. "Het is een tool met meerwaarde voor de potentiële woningkoper, de ontwikkelaar/aannemer en de makelaar", meent De Koning. De Koning was samen met zes andere grote NVM-makelaars, initiatiefnemer van deze site.

Volgens De Koning vervult het nieuwe platform een andere rol in de klantreis dan woningzoeksite funda. "Zo'n vijftien jaar geleden is funda ontstaan. Het is nu de belangrijkste site voor het aanbod van bestaande woningen. Nieuwbouw is echter een heel ander product dan een reeds bestaand woonhuis. Het moet nog gerealiseerd worden en heeft daardoor een andere logistieke route. Die route begint al in de periode voor de bouw is begonnen. In die fase wordt vooral beleving verkocht. De communicatie naar de markt moet dus al beginnen voordat de verkoop van start gaat. Kortom, een lokaal platform is een heel andere tool dan een website voor bestaande bouw. NieuwbouwUtrecht is speciaal voor nieuwbouw ontwikkeld."

Profiel

Op de site van NieuwbouwUtrecht staat, net als op funda, een presentatie van nieuwbouwprojecten, in dit geval alleen van de stad Utrecht en de directe plaatsen om Utrecht heen. Maar het platform geeft ook aan dat er nieuwe locaties ontwikkeld gaan worden en vraagt kopers of zij hier mogelijk



NVM-makelaar Jacques de Koning: "Wij willen de vertegenwoordiger van de vraagkant worden."

interesse in hebben. De Koning: "De koper kan op onze site een profiel aanmaken, waarin zijn wensen en ideeën naar voren komen. Dat kan op funda ook, maar bij NieuwbouwUtrecht is het veel gedetailleerder. Wij weten hoeveel slaapkamers potentiële kopers willen hebben, of zijn bijvoorbeeld een huis aan het water willen, parkeergelegenheid en of de afstand tot

het NS-station belangrijk is. Ook zetten wij enquêtes op maat onder potentiële kopers uit. Voordat de verkoop van het nieuwbouwproject start, kunnen we al monitoren hoeveel interesse er is. Als lokale makelaars kunnen wij dus veel doelgerichter te werk gaan met deze tool."

Vraag

Volgens De Koning moet 'bouwen voor de vraag' voorop komen te staan. "Mensen kunnen op de site aangeven dat ze alleen over bepaalde gebieden geïnformeerd willen worden. Ze krijgen dan alleen informatie over gebieden en toekomstige projecten waar ze interesse in hebben. En het aanbod op die locaties kan vervolgens op de zoekprofielen worden afgestemd. Dat is bouwen voor de vraag. Wij, NVM-makelaars, willen de vertegenwoordigers van de vraag worden en die nauwkeurig matchen met het aanbod."

Funda is site nummer 1 in Nederland als het om woningen gaat in Nederland bij de consument. De Koning ziet als ideale situatie dat mensen eerst op een 'hoog abstractieniveau' funda bezoeken, waarna zij vervolgens bij een regionaal platform uitkomen. "Daar krijgen ze meer detailinformatie, in vergelijking met funda. Bij NieuwbouwUtrecht geven wij serieuze zoekers steeds meer informatie, ook over de projecten die gepland staan.

Nog meer lokale platforms

Naast De Koning Makelaars zijn andere initiatiefnemers van dit platform: Lauteslager Makelaars, De Keizer Makelaarsgroep, Ludenhoff Groep Makelaars, Beumer Garantiemakelaars, Brecheisen Makelaars en Punt Makelaars. Ook in andere gebieden worden er platforms opgericht, waarop potentiële kopers van nieuwbouwwoningen presentaties van projecten kunnen vinden en waarop ze hun wensen kunnen ventileren, vergelijkbaar met NieuwbouwUtrecht. "NieuwbouwGroningen komt eraan", stelt Jacques de Koning. "Maar ook Leiden, Zaandam, Hoorn, Nijmegen, Gouda, Alphen en Twente. Ik denk dat er volgend jaar zomer zo'n tien tot twaalf regionale sites online zijn. Volgens mij is er in de markt ruimte voor twaalf tot twintig sites."

Funda laat zien wat - op papier - al ontwikkeld is, maar wij willen een stap eerder in de keten aan gemeenten, ontwikkelaars en bouwers tonen wat de behoefte bij potentiële kopers van een nieuwbouwwoning is. Ga niet eerst ontwikkelen, maar kijk eerst wat de vraag is. Als makelaar moet je kijken hoe die vraag matcht met het aanbod. We moeten tegenwoordig zorgen dat de woningvoorraad in kwalitatieve zin aansluit bij de bevolking. De tijd dat we dit kwantitatief deden, na de Tweede Wereldoorlog, is voorbij."



Herziening van Ladder voor duurzame verstedelijking op komst

De Ladder voor duurzame verstedelijking is een overheidsinstrument, waarbij aan gemeenten, provincies en projectontwikkelaars wordt gevraagd om bij nieuwe plannen voor woningen, winkels, kantoren of bedrijventerreinen in drie stappen aan te tonen dat er behoefte aan is. Belangrijkste doel hiervan is dat er 'niet voor leegstand wordt gebouwd'. Na 'signalen uit de praktijk' wordt de Ladder nu herzien en vereenvoudigd.

De Ladder voor duurzame verstedelijking valt onder de verantwoordelijkheid van minister Melanie Schultz van Infrastructuur & Milieu (I&M). "Het is een belangrijk instrument voor een zorgvuldig ruimtegebruik", stelt Yvonne Doorduyn, woordvoester van het ministerie van I&M. "Zo dwingt de Ladder tot het maken van keuzes in tijden van afnemende groei en wordt meer rekening gehouden met de gevolgen van ontwikkelingen voor het woon-, ondernemers- en leefklimaat. Doel is vraaggericht programmeren en het realiseren van verstedelijking om groei te faciliteren, te anticiperen op stagnatie en krimpregio's leefbaar te houden. Dit betekent ook dat overprogrammering en de negatieve ruimtelijke gevolgen van leegstand moeten worden voorkomen."

Behoeft

"Als een bestemmingsplan een nieuwe stedelijke ontwikkeling mogelijk maakt, moet de gemeente in de toelichting bij dat bestemmingsplan de behoefte

Niet voor leegstand bouwen

aan die stedelijke ontwikkeling beschrijven. Uitgangspunt is dat een nieuwe stedelijke ontwikkeling in beginsel in bestaand stedelijk gebied wordt gerealiseerd en dat als dat niet mogelijk is, wordt gemotiveerd waarom die ontwikkeling niet kan worden gerealiseerd, zodat er niet onnodig 'in de wei' wordt gebouwd", zegt Doorduyn. Naar verwachting komt er volgend jaar een herziene versie van de Ladder. Gemeenten, provincies en projectontwikkelaars hadden de afgelopen jaren kritiek op dit overheidsinstrument. Zij vonden de Ladder te ingewikkeld. Ook zou het instrument voor meer onderzoekslasten hebben gezorgd.

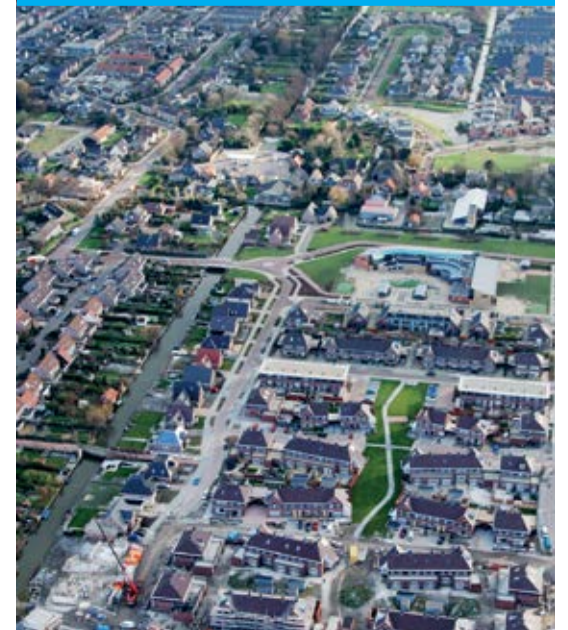
Knelpunten

Doorduyn: "De herziening wordt met name doorgevoerd naar aanleiding van signalen uit de praktijk over knelpunten bij de toepassing van de Ladder. Doel van de herziening is de Ladder te vereenvoudigen, zodat dat de in de praktijk ervaren knelpunten worden opgelost en de onderzoekslasten verminderen, maar de effectiviteit van

het instrument wel behouden blijft. De belangrijkste voorgestelde wijzigingen zijn een vereenvoudiging door het loslaten van de afzonderlijke 'treden' en het verduidelijken van de aansluiting van de Ladder bij het geheel aan vereisten aan een toelichting bij een bestemmingsplan. Verder wordt het begrip 'actuele regionale behoefte' vervangen door 'behoefte' en wordt de uitgebreide motivering tot de stedelijke ontwikkeling buiten het bestaand stedelijk gebied beperkt."

Tot en met 16 september heeft er een internetconsultatie plaatsgevonden. Tijdens deze consultatie heeft iedereen de mogelijkheid gehad om te reageren op het voorstel tot wijziging van de Ladder.

Duurzame verstedelijking is een belangrijk instrument voor een zorgvuldig ruimtegebruik.



NVMagazine Colofon

NVMagazine is een periodieke uitgave van de Nederlandse Vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM. NVMagazine biedt nieuws, achtergronden en opinies uit de wereld van onroerend goed in de markten wonen, business en agrarisch & landelijk vastgoed.

Uitgever

NVM
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
T: 030 608 5185

Hoofredactie

Roeland Kimman (info@nvm.nl)

Bladmanagement & eindredactie

PACT Public Affairs

Redactie

Gerco van den Berg, Paul Braks,
Gratia van Hooijdonk, Liesbeth Kramer,
Sander Schilders

Fotografie

Sicco van Grieken, PACT, Nicole Romijn,
Nationale Beeldbank

Vormgeving & opmaak

Koos in Vorm

Druk & distributie

MediaCenter Rotterdam

Abonnementen

NVMagazine wordt toegezonden aan personen die beroepsmatig bij de vastgoedsector betrokken zijn. Aanvragen voor een (gratis) abonnement en adreswijzigingen kunnen worden gericht aan de uitgever.

Overname van artikelen uitsluitend toegestaan na toestemming van de hoofdredactie.

Met een appartement koop je meer dan dat

Bij de aankoop van een appartement zijn kopers er niet altijd op beducht dat zij niet slechts het betreffende appartement(srecht) kopen, maar een onderdeel van het gehele complex. Het privégedeelte kan, kijkend naar de prijs-kwaliteitverhouding, nog zo aantrekkelijk lijken, als achteraf blijkt dat het gebouw in slechte staat is en bijvoorbeeld geen reservefonds is aangehouden, kan de koper alsnog met hoge (onverwachte) kosten komen te zitten.



Ilse van Ast is werkzaam als advocaat bij Bosma I van Ast Vastgoedadvocaten en gespecialiseerd in het vastgoedrecht.

Omdat de appartementhouders samen eigenaar zijn van het gehele complex, moeten zij gezamenlijk zorgen voor de instandhouding hiervan. Dat betekent dat de gezamenlijke eigenaren onder meer dienen zorg te dragen voor onderhoud en vernieuwing van de gemeenschappelijke zaken en delen. Denk hierbij aan het onderhoud van de technische installaties, het uitvoeren van het buitenschilderwerk en het repareren van gebreken aan het gebouw. Beslissingen over het onderhoud en renovaties van gemeenschappelijke zaken en delen worden genomen in de vergadering van eigenaars van de VvE. Allereerst is daarom van belang om na te gaan of de VvE überhaupt geactiveerd en actief is.

Verstandige VvE's

Een goed opererende VvE stelt jaarlijks vast voor welke uitgaven zij komt te staan. Aan de hand hiervan wordt vervolgens de maandelijkse voorschotbijdrage van de eigenaars vastgesteld. Het is verstandig om niet alleen de te verwachten uitgaven voor

dat jaar in kaart te brengen, maar een meerjarig onderhoudsplan op te stellen waaruit de te verwachten kosten voor de komende jaren blijken. VvE's zijn daarnaast wettelijk verplicht een reserve aan te houden. Een verstandige VvE zorgt ervoor dat er voldoende reserve aanwezig is om (on)verwachte hoge kosten te kunnen betalen, waardoor de eigenaren op dat moment niet worden geconfronteerd met een fikse extra bijdrage.

Betalingsachterstand

Ook kan een koper met hoge kosten komen te zitten wanneer achteraf blijkt dat de verkoper een betalingsachterstand heeft in zijn

VvE-bijdrage. Mocht er namelijk sprake zijn van een betalingsachterstand, dan leidt dit ertoe dat de koper na overdracht hoofdelijk (dus naast de verkoper) aansprakelijk is voor betalingsachterstand van het voorgaande boekjaar.

Kortom, een koper moet bij de aankoop van een appartementsrecht verder kijken dan alleen het privégedeelte. Een (aankoop)makelaar kan zijn toegevoegde waarde vergroten door voor de koper een goed beeld te schetsen van de staat van het gehele complex en de wijze waarop de VvE al dan niet actief is. Voor de aankoop(prijs) zou dit in ieder geval een rol moeten spelen.



'Verstandige VvE zorgt voor voldoende financiële reserve'

C O L U M N

Kantorenpark als 'pretpark' om leegstand te bestrijden

Veel kantorenparken in ons land kampen nog steeds met leegstand. Om die leegstand te bestrijden heeft de gemeente Capelle aan den IJssel iets nieuws bedacht: een kantorenpark presenteren als 'pretpark'. Rivium World moet het vooral werknemers van de huidige huurders zo aangenaam mogelijk maken en daarnaast nieuwe huurders over de streep trekken.



Het Rivium Businesspark ligt in het zuidelijk deel van Capelle en vlakbij Rotterdam. Ondanks deze gunstige ligging kampt het met een flinke leegstand. Om nieuwe bedrijven naar het kantorenpark te halen, zijn volgens de gemeente traditionele verkoopargumenten als een gunstige ligging, goede bereikbaarheid en hoogwaardig openbaar vervoer niet meer voldoende.

Carwash

Daarom heeft de Zuid-Hollandse gemeente Capelle het Rivium World

gelanceerd; een concept waarbij tal van diensten en activiteiten worden aangeboden aan de werknemers, met als doel prestaties te verbeteren en het verblijf zo aangenaam mogelijk te maken. Op dit moment wordt geëxperimenteerd met een carwash, een pakketservice, stoelmassage, fietswerkplekken en indoor golf. Rivium World wordt omschreven als een plek die uitnodigt om te ontdekken en te experimenteren. "Iets wat je als individueel bedrijf misschien wel wilt, maar niet georganiseerd krijgt. Bijvoorbeeld

uit praktische overwegingen of kostenoverwegingen", licht de Capelse economiewethouder Eric Faassen toe. "We gebruiken hierbij de metafoer van een pretpark. Niet dat we er een kermis van willen maken, maar om associaties op te roepen met een prettig verblijf en te zorgen voor een omgeving waarin gespeeld en uitgeprobeerd mag worden. Om dat te bereiken, moet je ook durven kiezen voor een niet-traditionele aanpak."

Podium

Wat er in Rivium World aan mogelijkheden is, bepaalt de markt. De gemeente inspireert bedrijven door

een aantal diensten aan te bieden. Daarnaast krijgen bedrijven een podium om zichzelf te presenteren en worden ze uitgedaagd om zelf met ideeën te komen. "Rivium World is nooit af", zegt Faassen. "Het past zich continu aan de wensen van werknemers van bedrijven van het Rivium aan. Is er geen animo voor een bepaalde service of activiteit? Dan bieden we hem niet meer aan. Zijn er ideeën voor andere diensten? Dan is er ruimte om ze uit te proberen."

Experiment

"Het is een experiment", stelt Faassen. "Maar wel met een doordacht concept, gedragen door een gedegen strategie. In een wereld waarin traditionele manieren van doen niet meer werken, zul je het lef moeten hebben om het anders te doen. De gemeente Capelle durft dit aan en gaat ongetwijfeld een hoop leren en ontdekken."

'In Rivium World tonen we lef om het anders te doen'

