

Waarom een makelaar nodig?



De Makelaar
door Hans Broeren

In de meer dan 25 jaren dat ik makelaar ken, heb ik de vraag waarom kopers en verkopers van huizen en flats een makelaar nodig hebben al vaak beantwoord. Onlangs werd deze vraag mij weer gesteld. Keden voor mij om daar vandaag weer eens op in te gaan.

Als iemand op de hoogte is van en ervaring heeft in alle aspecten van onroerend goed, zoals juridische, belasting-technische, bouwkundige en commerciële zaken, dan hoeft hij geen makelaar in te schakelen. Hij kan prima zelf een huis of appartement (ver)kopen, tenminste, als deze veelzijdige persoon ook voldoende tijd heeft om bezichtigingen van

de te (ver)kopen woning te organiseren en aanwezig te zijn.

Hetzelfde geldt bij het kopen van een computer, auto, koelkast of bed. De koper heeft altijd minder deskundigheid dan de verkoper. Ik kan het niet vaak genoeg schrijven dat het mij opvalt dat mensen bij het kopen van deze roerende zaken vaker een adviseur inschakelen dan bij het kopen van een woning. Zij denken vast dat het beroep van makelaar een eenvoudig beroep is. Dat sluit aan bij het slechte imago dat makelaars hebben en dat moeten hun beroepsverenigingen snel veranderen. Mensen schakelen ook geen makelaar in omdat hij duur is. Ze bedoelen dat zij zijn honorarium plus btw veel geld vinden en dat is ook zo. Daarvan moet ik toch zeggen dat een goede makelaar veel geld voor zijn klant kan verdienen of juist voorkomt dat de klant veel geld verliest. Verloopt de (ver)kooptransactie ook naar wens, dan is die makelaar zijn honorarium dik waard. Natuurlijk ken ik ook de verhalen dat makelaars of mensen die zich daarvoor uitgeven klanten grote schade toebrengen. U kent vast vergelijkbare verhalen uit de aandelenwereld en zogenoemde ideale beleggingsfondsen die zeepbellen bleken.

Sinds de beëdiging van makelaars door de rechtbank is afgeschaft, mag iedereen zich makelaar noemen. Het onderscheid tussen gekwalificeerde makelaars en de onroerend-goedscharrelaar die zich uit geeft voor makelaar is nu weggevallen. Het is een blunder van de toenmalige minister van Economische Zaken dat er nooit een fatsoenlijke bescherming van de woonconsument is gekomen, door een register te maken van deskundige en betrouwbare makelaars. De verschillende beroepsorganisaties van makelaars moeten

hiermee in het belang van hun klanten (dus u) nog flink aan de gang. Wist u dat sinds de afschaffing van de beëdiging van makelaars regeringen de beëdiging van andere functionarissen hebben ingevoerd en behouden, inclusief die van ministers en Kamerleden?

Reputatie

Stel u wilt een makelaar inschakelen om een bestaand huis te kopen. Hoe vindt u hem of haar dan? Dat is soms knap lastig. Iedere advocaat, notaris, arts, winkelier of autogarage en makelaar heeft een reputatie. Vraag eens rond in uw familie, buurt, vrienden- of kennissenkring, voet- of handbalclub. Dan vindt u er een. Kom een goede schriftelijke opdracht inclusief honorarium met hem overeen. Zijn tarief is namelijk onderhandelbaar. Leg goed vast wat zijn taak is, of de opdracht een tijdelijk karakter heeft of onbepaalde tijd duurt. Bij het zoeken en aankopen van een bestaand huis komt nogal wat werk kijken. Welke huizen staan te koop tegen welke vraagprijzen? Wat is in deze markt een realistische waarde? Zijn de panden bouwkundig in orde en zijn ze goed met elkaar te vergelijken, qua ligging en qua uitvoering? Is de opleveringstijd voor u niet te krap, want u moet uw eigen flat nog verkopen, of is die niet te lang, want u moet juist uw huidige huis uit? Valt er iets te onderhandelen of heeft de verkoper een bedrag in zijn hoofd dat hij ook in deze (kopers)markt niet wil verlagen? Dan kunt u namelijk beter naar een ander koophuis kijken, waarbij u beter kunt onderhandelen. Als u de deskundigheid, de ervaring en de tijd hiervoor mist, is een goede makelaar de moeite waard.

www.broeren.com

