

‘COURTAGEMODEL IS NIET MEER VAN DEZE TIJD’

Onderzoek van Vereniging Eigen Huis wijst uit dat de woonconsument het courtage-verdienmodel van de makelaar niet meer van deze tijd vindt. Nu de huizenprijzen zo hoog zijn en woningen relatief snel van de hand gaan door het krappe aanbod, wenst de klant transparante tarieven. Daarnaast verandert de rol van de makelaar steeds meer van bemiddelaar naar adviseur. Tijd dus om het courtagemodel vaarwel te zeggen?



Uitslag Vastgoedactueel.nl/poll:
‘Het courtagemodel is niet meer van deze tijd’

EENS: 48%

ONEENS: 52%

De nieuwe stelling:

‘Overheid moet permanent bewonen recreatiewoning legaliseren’

Reageer nu op [Vastgoedactueel.nl/poll](https://vastgoedactueel.nl/poll)



Jonnie Mennes
Mennes voor Wonen
Groningen



Marijn de Zeeuw
De Zeeuw makelaardij
Hellevoetsluis



Brigitte Houthuizen-van Tuijl
Welkom makelaars
Amersfoort



Benno Kolt
Zelfverkopen.nl
Amsterdam

● “Courtage is een onderwerp dat al heel lang bij ons bespreekbaar is. Er staan al jaren drie keuzemogelijkheden op de website: klein, middel en groot. Meestal kiest men dan middel: voor duidelijkheid vooraf. Liever zekerheid dan een uurtarief. Maar ik kan, ook tot onze verrassing, zeggen dat ruim 85% van m'n klanten voor een percentage (dus courtage) kiest. Bijzonder hè? Een groot deel van mijn opdrachtgevers zijn het dus niet eens is met de stelling van de VEH. Wellicht dat het komt door de manier waarop ik (potentiële) klanten behandel en hen informeer. Ik ga altijd twee keer naar de potentiële opdrachtgevers voor opname en prijsbepaling. Als je als

‘Verrassend genoeg kiest 85% voor courtage’

makelaar goed luistert en geïnteresseerd bent in de omstandigheden van de klanten geef je goede, daarbij passende adviezen. Na dit dubbele opnamegesprek is ons scoringspercentage 83%. En over courtage gesproken: als de vraagprijs of boven de vraagprijs wordt betaald, krijgen de verkopers van Mennes voor Wonen € 500 extra in rekening gebracht, omdat ik mee wil profiteren van die goede opbrengst. Bijna alle opdrachtgevers vinden dat heel logisch...”

● “Ik ben het er niet eens dat het courtagemodel niet meer van deze tijd is. De makelaar wordt doorgaans nog steeds betaald naar hoogte van de verkoopopbrengst of er wordt van tevoren een vast bedrag besproken. Ik merk hier weinig weerstand tegen. Vanuit onze servicegerichtheid zijn wij echter wel bezig om

‘We moeten transparant maken wat we doen’

onze ‘gasten’ meer inzicht te geven door het opstellen van een menukaart. En dan doel ik niet op deeldiensten, waarbij de consument zelf bezichtigingen uitvoert of de koopovereenkomst tekent, maar keuzemogelijkheden in de mate van presentatie om helder te maken waar precies voor betaald wordt. Uiteraard voorzien van een passend advies om de woning optimaal te presenteren. Een gezinswoning in een populaire wijk heeft geen volledige presentatie nodig om goed verkocht te worden, terwijl een appartement juist veel baat heeft bij een promotiefilm. De verkoper is altijd bereid om naar waarde te betalen bij een hoge verkoopopbrengst en een goede service. Maar wat dat precies is, kan veel transparanter. Daar valt winst te behalen voor de consument en hierin kan de makelaar zijn toegevoegde waarde uitstekend laten zien.”

● “Wij geloven in transparantie. Weten waar je aan toe bent, geen verrassingen achteraf. Daarom werken we met twee pakketten met vaste, scherpe tarieven inclusief btw, in tegenstelling tot veel collega-makelaars. We hebben een full-service-pakket en een pakket waar verkopers zelf de bezichtigingen verzorgen. Voor woningen boven de € 500.000 maken wij een offerte op maat. We doen het al ongeveer veertien jaar op deze manier en dat bevalt goed. Mensen waarderen de duidelijkheid en transparantie. Consumenten kijken meestal alleen naar tarieven en hebben niet in de gaten dat er bovenop de courtage nog extra betaald moet worden voor een presentatiepakket of voorschot. Consumenten vergelijken

‘Een vast tarief geeft de consument duidelijkheid’

dus eigenlijk appels met peren. Bij ons is alles inclusief, niet alleen de btw, maar ook de presentatiekosten. Toch zul je mij niet horen zeggen dat courtage passé is. Er valt echt wel iets te zeggen voor courtagetarieven. Uiteindelijk vinden we onze vaste tariefstelling toch het beste bij ons passen. We gaan voor duidelijkheid”

● “Het courtagemodel is nog steeds van deze tijd. Naast andere modellen, zoals vaste tarieven, een basistarief met een prestatiebeloning, etc. Het is jammer als er bij de consument een idee is ontstaan dat een makelaar in deze tijd te weinig doet voor zijn geld. Want dat deel ik absoluut niet. Daarnaast snap ik niet wat het argument ‘de rol verandert van bemiddelaar naar adviseur’ met het courtagemodel te maken heeft. Zelfverkopen.nl brengt een vast, relatief laag tarief in rekening voor een vast pakket aan afgenomen diensten. Transparanter kan niet.

‘De consument kiest wat bij hem past’

Maar de consequentie daarvan is dat de consument een gedeelte van de werkzaamheden zelf uitvoert. Er is een groep consumenten die daarvoor kiest. Een traditionele makelaar is duurder, maar de consument wordt wel volledig ontzorgd. Daar kiezen tot op heden nog steeds de meeste verkopers voor. En met betrekking tot het verdienmodel dat daaraan gekoppeld wordt, zijn diversiteit en vernieuwing prima. De makelaar sluit aan bij zijn lokale markt vraag met zijn al dan niet onderscheidende dienstverlening en verdienmodel. En de consument bepaalt zelf waar hij voor kiest. Mooi toch?”