

Gespreksnotitie Huispedia voor het rondetafelgesprek transparantie bij bieden.

01 juli 2021, Den Haag

Geachte leden van de commissie,

Namens Huispedia dank ik jullie allen voor de uitnodiging om deel te nemen aan het rondetafelgesprek over transparantie bij het bieden. Graag maken wij gebruik van de mogelijkheid om hieraan onze bijdrage te leveren. Wij zijn namelijk blij dat er iemand zich nu echt druk maakt over de woningmarkt zoals die nu (niet) functioneert!

Introductie

Wij maken ons met Huispedia sinds 2018 namelijk sterk voor een open en transparante woningmarkt. Voor iedereen, consumenten zélf en makelaar. Ontstaan vanuit een persoonlijke frustratie.

Ooit namelijk zelf een huis gezocht, gekocht of verkocht? Dan weet je hoe lastig dit proces kan zijn. Veel informatie ontbreekt. Over de woning, de omgeving en met name het aankoopproces. Is dit een goed huis? Een slecht huis? Wat is een goed huis überhaupt? En als ik een bod uit wil brengen, wat is dan reëel? Wij hadden werkelijk geen idee. Dat terwijl er gaandeweg overal kosten oppoppen. Het gaat hier over de grootste en meest belangrijke aankoop in je leven.

Dat kan en moest beter. Het bracht ons op een idee: wat nu als we al die data op één plek samenbrengen? Simpel, overzichtelijk en toegankelijk voor iedere consument. Zoiets bestond nog niet. Het werd de start van Huispedia. En dat werkt.

Wij zijn ondertussen de grootste onafhankelijke digitale woningadviseur en bieden alles wat je moet weten op één plek, van zowel woningen die te koop staan als woningen die nog niet op de markt zijn. Dit doen we ondertussen voor ruim 2,1 miljoen unieke Nederlanders per maand en zijn hiermee het grootste onafhankelijke woningplatform voor de consument. Hierbij kan de consument zelf aankopen & verkopen met of zonder makelaar. Ook hebben wij ruim 600 aangesloten makelaars. Makelaars van de NVM, VBO, Vastgoedpro en onafhankelijk.

Transparant bieden als stuk van de puzzel

Het is iedereen wel duidelijk dat we een probleem hebben op de woningmarkt. Van een te kort aan woningen tot fiscale ongelijkheid bij huren vs. kopen. Een belangrijk, doch klein en zeker niet alles omvattend, onderdeel van het probleem op de woningmarkt is het biedingsproces. Over het bieden op woningen zijn de afgelopen tijd vele Wildwest-verhalen de revue gepasseerd. Helaas zijn deze niet zo bijzonder in de huidige overspannen huizenmarkt. Ook volgens minister Kasja Ollongren van Binnenlandse Zaken moet er meer transparantie komen bij het bieden op een huis. Hierbij refereerde zij eerder naar Huispedia richting de Tweede Kamer als voorbeeld voor meer transparantie in het koopproces.¹⁾

Wij zien in de markt een ontwikkeling van verschillende biedingssystemen, met name georganiseerd en georchestreerd vanuit de makelaars. Steeds op een andere manier, met een andere standaard. Voor het eigen makelaarskantoor of eigen branchevereniging. Innovatief en met de juiste intenties, maar het gemiste resultaat. Onduidelijk en onbegrijpelijk voor de consument.

Wat als ik daarnaast als consument zélf mijn huis wil verkopen volgens een standaard biedingsproces? Dat kan niet. Ik wil als consument zelf kunnen bepalen of ik hulp nodig heb of niet. Een bod doen of een bieding starten volgens een standaard proces, onafhankelijk van elke partij, centraal geregistreerd en duidelijk weergegeven op één plek. Open of gesloten. Simpel en transparant.

Centraal onafhankelijk biedingen registreren

Dat vinden wij ook. Het bieden op een huis kan daarom nu centraal worden geregistreerd. Huispedia heeft een onafhankelijk centraal biedingssysteem ontwikkeld dat online bieden, open of gesloten, mogelijk maakt. Hierbij kunnen consumenten zelf, maar ook verschillende makelaarskantoren met of zonder eigen veilingssysteem aansluiten. Uniek in tegenstelling tot andere veilingssystemen in Nederland is dat zowel makelaars als consumenten zelf direct de woning op de veiling kunnen brengen. Zo is bijvoorbeeld makelaarskantoor Bieden en Wonen als één van de eerste makelaars met hun gelijknamige veilingssysteem direct aangesloten op het eerste onafhankelijke centrale veilingssysteem van Huispedia in Nederland.

Huispedia biedt het daarom aan als een optie, voor consumenten zélf of makelaars. Ook gesloten bieden via dit systeem is nog steeds een optie zijn. Men kan ervoor kiezen de biedingen dan wel openbaar te maken nadat de bieding is gesloten. Het open bieden kan soms de prijs sterk opdrijven en is losstaand niet persé de heilige graal voor het woningprobleem. Het is een nieuwe smaak in het aanbieden van een woning. Wij faciliteren in beide gevallen de transparantie, de verkopende partij bepaalt uiteindelijk altijd.

The screenshot shows the Huispedia website interface. At the top, there are navigation links: 'Te koop', 'Te huur', 'Woningwaarde', 'Makelaars Vergelijken', 'Hypotheek advies', 'Vragen', 'Mijn Huispedia', and 'Berichten'. The main content area features a property listing for 'Badhuisstraat 181' in Den Haag. The listing includes details such as '2584 HH Den Haag', '120 m2 wonen', '120 m2 perceel', and '2 slaapkamers'. The price range is '€ 459.000 k.k. | € 441.000 - 482.000'. Below the listing, there is a 'Kenmerken' section with a table of details.

| Kenmerken | Waarde |
|-------------------------------|----------------|
| Overdracht | |
| Bieden vanaf | € 459.000 k.k. |
| Vraagprijs per m ² | € 3.825 |
| Aangeboden sinds | 3 maanden |
| Status | Beschikbaar |
| Aanvaarding | direct |

On the right side of the screenshot, there is a bidding interface for 'Bieden en Wonen B.V.'. It shows a countdown timer for the bidding process, with '08' days, '04' hours, '11' minutes, and '18' seconds remaining. The highest bid is '€475.000' and the current bid is '€459.000'. Below the timer, there is a list of the last three bids: 'Bieder 090' for €465.000, 'Bieder 787' for €470.000, and 'Bieder 786' for €475.000. A red button at the bottom says 'Plaats een bod'.

Meer transparantie over de voorwaarden

De biedingen worden niet alleen openbaar, ook het gunningsproces wordt transparanter. Dat gebeurt doordat naast het bod, ook de voorwaarden (zoals al dan niet onder voorbehoud van financiering) van een bieding te tonen. Geïnteresseerden kunnen meerdere keren bieden en nieuwe biedingen hoeven niet per se hoger te zijn dan het hoogste bod. Wij benadrukken dat gunning ook bij openbaar bieden, net zoals gesloten biedingen, nog steeds een rol speelt.

Door het huidige gebrek aan transparantie is er meer kans dat het hoogste en een-na-hoogste bod tienduizenden euro's verschillen. Ook is er een kans dat je door een verschil van duizend euro tussen jouw bod en het hoogste bod de woning niet krijgt, terwijl je met die wetenschap best wat meer had willen bieden. Daarom willen wij de optie aanbieden dat je direct ziet of je een kanshebber bent en waarom je het niet bent geworden als je op een woning biedt.

Naar dezelfde voorwaarden voor iedereen

Voorwaarden transparant maken is dus mogelijk. Maar waarom heeft niet iedereen het recht op dezelfde voorwaarden? Hoeveel weet een consument echt van het 'product' huis? En in hoeverre snapt een consument de risico's geen voorwaarden op de financiering? Wij zien dit als een suboptimale oplossing. Wij pleiten er voor om de voorwaarden voor iedereen gelijk te trekken en te verplichten. Dit om het biedingsproces versimpelen en het niet te laten gaan over een 'voorbehoud van financiering' of 'voorbehoud van bouwtechnische keuring'. Iedereen zou recht moeten hebben op deze voorwaarden, onafhankelijk van wat jouw persoonlijke situatie is. De consument dient hierin beschermt te worden en niet gedwongen te worden tot concessies doen op voorwaarden waar men geen tot weinig begrip van heeft. Wanhoop mag niet de drijfveer zijn voor het nemen van onverantwoordelijke risico's. Het kopen van een huis is tenslotte al complex en spannend genoeg.

Een consument verkoopt aan consument

Terugkomend op ons rondetafelgesprek zijn wij blij dat de consument onafhankelijk kan worden vertegenwoordigd. Een huis wordt tenslotte verkocht van consument aan consument. Niet van makelaar aan makelaar. Of van notaris aan notaris. Hierbij heeft de makelaar (soms) een faciliterende rol, hypotheekverstrekker ondersteunend een en notaris een controlerende rol. Nu en in de toekomst. Wij willen graag benadrukken dat transparantie bieden losstaand niet persé de heilige graal is voor het woningprobleem. Het is een nieuwe smaak in het aanbieden van een woning. Transparantie aan het einde van het proces is een stukje van de oplossing. Grote problemen vragen om veel kleine oplossingen.

Het belangrijkste volgens ons is dat het weer moet gaan waar het echt om draait. De regie weer volledig terug naar de consument. Weten waar jij als consument staat. Weten waar jouw huis staat. Onafhankelijk zelf kunnen bepalen. Of je nu open of gesloten wil bieden. Iedereen met gelijke voorwaarden.

Over Huispedia

Huispedia en de gelijknamige woningplatform Huispedia.nl zijn opgericht in 2018 door Ramon Noordeloos en Maxim Bours en is met 2,1 miljoen unieke bezoekers het grootste onafhankelijke woningplatform van Nederland. Het platform faciliteert als een onafhankelijke digitale woningadviseur en biedt alles wat je moet weten op één plek, van zowel woningen die te koop staan tot die (nog) niet op de markt zijn. Zo vind je hier naast de vraagprijs ook de geschatte woningwaarde, vraagprijs historie en de transactieprijs. Op deze site zijn alle 8 miljoen woningen in Nederland te vinden, ongeacht of deze in de verkoop is of niet. Eigenaren kunnen de woning 'claimen' en Huispedia gebruiken als vertrekpunt voor hun wooncarrière. Deze dienst wordt voor consumenten gratis aangeboden.

Bronvermelding

1) <https://www.rijksoverheid.nl/documenten/kamerstukken/2021/04/22/kamerbrief-transparantie-koopproces-woning>