

De Grote Tips & Advies Vastgoedgids



5. De rol van de makelaar

5.1. Inleiding

Voorheen bestonden de werkzaamheden van de makelaar puur uit het verlenen van bemiddeling bij het tot stand brengen en het sluiten van overeenkomsten in opdracht van een derde ten aanzien van aan- en verkoop onroerend goed. Tegenwoordig richten makelaars zich op een bredere markt, waardoor onder meer de volgende onderwerpen tot het werkterrein van de makelaar zijn gaan behoren: het bemiddelen bij huur/verhuur, het beheren van een vastgoed(verhuur)portefeuille, het afsluiten van hypotheek en verzekeringen, e.d. Dat laatste is minder geworden vanwege gewijzigde regelgeving voor het verlenen van financiële diensten.

Vaak wordt bij transacties in onroerend goed gebruik gemaakt van de diensten van een makelaar. Meestal wordt in het voortraject de makelaar al ingeschakeld om te helpen zoeken naar potentiële verkopers en kopers. Makelaars hebben vaak een groot bestand van zoekenden en hebben meer mogelijkheden om het pand onder de aandacht van het publiek te brengen. Daarnaast zal de makelaar voor u de onderhandelingen voeren en een koopovereenkomst opstellen. Met die koopovereenkomst kunt u dan naar de notaris voor de levering. Vaak hebben makelaars met een specifieke kennis van de regio een voorkeur, omdat de vastgoedmarkt geografisch erg kan verschillen.

5.2. Werkzaamheden van de makelaar

De werkzaamheden zijn te onderscheiden in standaard en bijzondere werkzaamheden. Daarnaast kennen we het uitgebreide takenpakket van de makelaar.

Het (standaard) werkgebied van de makelaar:

- bemiddelen bij het tot stand brengen van koop- of huurtransacties;
- adviseren met betrekking tot onroerende zaken en rechten. De makelaar hoort met name deskundig te zijn op het gebied van:
 - bouwkundige kwaliteit van het bouwwerk;
 - marktanalyse (omgeving, locatie, infrastructuur);
 - juridische zaken;
 - fiscale zaken;
 - subsidieregelingen;
 - prijsstelling;
 - waardebepaling;
 - exploitatieadvies;
 - opmaken koopovereenkomst;
- taxeren van de onroerende zaak.

Bijkomende werkzaamheden makelaar:

- management/beheer van vastgoed;
- advies en bemiddeling bij:
 - projectontwikkeling;
 - renovatie en verbouwing;
 - onteigening;
 - planschade;
- optreden als getuige of (partij)deskundige bij specifieke problemen bij onroerend goed;
- beheren en administreren voor een VvE (Vereniging van Eigenaars);
- bemiddelen en adviseren bij hypothecaire transacties;
- bemiddelen en adviseren in verzekeringskwesties.

5.3. Uitgebreid takenpakket makelaar

Hierna volgt een uitgebreid takenpakket van de makelaar die tevens als checklist gebruikt kan worden bij aan- en verkoop van onroerend goed. Het kan zijn dat de makelaar voor sommige aspecten een deskundige moet inschakelen of dit aan de koper zal overlaten. Dit overzicht is op bedrijfsmatige aankoop gericht.

5.3.1. Vooronderzoek

- Kadastrale recherche:
 - afschrift kadastraal plan (kaart);
 - inzage eigendomsbewijs;
 - zijn er kettingbedingen, erfdienstbaarheden en/of kwalitatieve verplichtingen?
 - het Kadaster raadplegen voor juiste juridische status eigenaar, zoals erfverpachter, bloot eigenaar, de aanwezigheid van een recht van vruchtgebruik;
 - kadastrale aanduiding;
 - kadastrale grootte.
- Indien er sprake is van een erfpachtovereenkomst, de erfpacht beoordelen op:
 - hoogte en indexering canon;
 - toekomstige afkoopregeling;
 - conversiemogelijkheden;
 - (specifieke) erfpachtvoorwaarden.
- Tekeningsbevoegdheid bij de Kamer van Koophandel verifiëren.
- Controle van de vaste lasten verrichten, zoals onroerendezaakbelasting, polder- en waterschapslasten, rioolrecht, precario, baatbelasting, e.d.
- Zijn er specifieke verzekeringsvoorschriften (bijv. bij horecapanden).
- Grootte van de nog op de onroerende zaak rustende hypothecaire verplichting.

Een Customer Due Diligence

Als makelaar moet u een CDD (Customer Due Diligence) uitvoeren.

Wat is CDD? Letterlijk betekent Customer Due Diligence gepaste zorgvuldigheid. Dit staat ook wel bekend als het Know Your Customer (KYC): wie is uw cliënt, wie zijn de eigenaren, kan de cliënt een risico vormen en waarvoor wordt de zakelijke relatie gebruikt? CDD is gericht op een integere bedrijfsvoering, u moet weten met wie u zakendoet.

Bepaalde instellingen zijn wettelijk verplicht om de identiteit van cliënten vast te stellen en ongebruikelijke acties te melden. Deze CDD-verplichtingen zijn in Nederland verankerd in verschillende wetten, waarbij de Wet op het financieel toezicht (Wft) en de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) ook voor makelaars geldt.

De Wft ziet vooral op het maken van een goed onderbouwde risico-inschatting van bepaalde relaties, op basis van identificatie, vaststelling van de uiteindelijk belanghebbende (UBO) en een screening op diverse risico's. De Wft moet 'netjes' zakendoen bevorderen en wordt gezien als een belangrijk middel in de strijd tegen de georganiseerde misdaad.

De Wwft verplicht makelaars (onder meer) om cliënten op juiste wijze te identificeren en ongebruikelijke transacties te herkennen.

Tip. Gebruik de app KopieID als u een kopie van het identiteitsbewijs maakt.

Let op. Een kopie van het identiteitsbewijs dat uw cliënt u per e-mail stuurt, is niet voldoende. Het Bureau Financieel Toezicht (BFT) controleert of dat goed gebeurt. Dit is een onafhankelijke integrale toezichthouder die toeziet op het werk van Wwft-plichtige specifieke beroepsgroepen, zoals makelaars.

De toezichthouders van het BFT bezoeken Wwft-plichtigen. Een toezichthouder gaat een gesprek aan met de professional en controleert bijv. interne procedures en dossiers, zoals de CDD. Het BFT treedt zo nodig op als een professional zich niet aan de voor zijn beroep geldende wetten en regels houdt. Daartoe kan het BFT een boete of dwangsom opleggen of een klacht indienen bij de bevoegde tuchtrechter.

Let op. De boetes zijn fors en een anonieme tip kan voldoende zijn om uw kantoor met een bezoek te vereren.

Let op. Zorg dat u uw cliënten kent. Zo voorkomt u een boete bij een bezoek van het Bureau Financieel Toezicht. Gebruik de app KopieID als u een kopie van het ID-bewijs maakt.

5.3.2. Inschatten technische en commerciële staat

De (bedrijfs)makelaar moet in staat worden geacht een nadere inschatting te maken van de technische en commercieel-technische staat van installaties in een onroerende zaak. Met commercieel-technische staat wordt bedoeld in hoeverre een installatie, ook al is deze technisch helemaal in orde, ook commercieel gezien (bijv. voor de toekomstige huurders in het pand) nog aan de huidige maatstaven voldoet. Denk bijv. aan infrastructuur zoals databekabeling in een pand: fiber- en UTP-verbindingen dienen steeds grotere snelheden en een massalere overdracht aan te kunnen.

Tevens kan de makelaar aanverwante werkzaamheden verrichten, zoals:

- controle of er een aanschrijving van de gemeente (bouw- en woningtoezicht) is afgegeven om direct gebreken te herstellen;
- gegevens verzamelen over (eerdere) bouwkundige inspecties;
- milieuonderzoeken (bodem- en watergesteldheid, asbest) die er zijn, beoordelen of deze initiëren bij partijen;
- de aanwezigheid van olietanks constateren en indien deze niet meer in gebruik zijn, saneringscertificaten opvragen en controleren.

5.3.3. Exploitatielasten

Vanuit de ervaring en de research die veel grote bedrijfsmakelaardijen in hun standaardbagage hebben, kan de makelaar op basis van ratio's en kengetallen cijfermatig nadere informatie aanleveren bij de belegger. Het inschatten van de toekomstige exploitatielasten is immers van groot belang voor de ontwikkeling van het toekomstig rendement op de onroerende zaak.

De belegger zou er verstandig aan doen de makelaar in de beoordeling van de (toekomstige) exploitatielasten te betrekken. De makelaar kan de volgende zaken nader beoordelen en hieromtrent advies uitbrengen aan de belegger:

- afrekeningen van servicekosten in het complex;
- controle van service- en onderhoudsovereenkomsten;
- beoordeling van reserveringen, mits deze in de koopprijs zijn verdisconteerd;
- inschatting maken van het tijdstip waarop commercieel en renovatie-onderhoud noodzakelijk zal zijn;
- stand van zaken met betrekking tot promotionele en PR-zaken (bijv. bij grote winkelcentra);
- bijdragen die verschuldigd zijn in verband met parkmanagement, collectieve beveiliging, gezamenlijke inkoop van nutsvoorzieningen, ondernemersvereniging, eigenarenvereniging, e.d.;
- kosten van een overeenkomst met de managementorganisatie.

5.3.4. Marktanalyse

Veel grote bedrijfsmakelaarskantoren en vastgoedmanagementorganisaties hebben uitgebreide eigen researchafdelingen en verrichten veel onderzoek naar de performance en de beïnvloedingsfactoren van onroerend goed. De makelaar kan de belegger op diverse terreinen informeren en ondersteunen, zoals:

- markttechnische kansen en bedreigingen voor de onroerende zaak (SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats);
- indien het rendementsbeeld gestoeld is op de DCF (Discounted Cash Flow)-calculatie op basis van IRR (Internal Rate of Return), inschatten van de toekomstige verkoopmogelijkheden;
- bestemmingsplan/deelgebiedplan toetsen;
- controle voorbereidingsbesluiten;
- bouwverordening inzien c.q. bestemming nagaan;
- rooilijnen controleren, bebouwingsvoorschriften toetsen in verband met mogelijke toekomstige uitbreiding;
- inschatten van de huurders en de tevredenheid onder huurders;
- risico-inschatting van leegstand door kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkelingen in de markt;
- ontwikkelingen op het gebied van ruimtelijke ordening die van invloed kunnen zijn op het presteren van de onroerende zaak.

5.3.5. Juridische aspecten

Beoordeling van de huurovereenkomsten voor de onroerende zaak, waarbij valt te denken aan de hiernavolgende zaken.

- Looptijden/expiratedata.
- Optionele periodes.
- Indexeringsmethodieken.
- Marktprijsanalyse en huurprijsvaststelling.
- Zijn er bank- of concerngaranties, waarborgsommen of borgstellingen van toepassing?
- Onderhoudsafspraken.
- Juiste toepassing bestemming.
- Procedurele kwesties met huurders.
- Is er sprake van onderhuursituaties?
- Zijn er lopende schadegevallen of juridische procedures (bijv. incasso, ontbinding en ontruiming)?
- Zijn er huurachterstanden en zo ja, waardoor veroorzaakt?
- Al dan niet met btw verhuurde panden (ook van belang voor het inschatten van toekomstige exploitatielasten).
- Is er sprake van investerings-btw die in het kader van een herzieningstermijn met de fiscus moet worden afgerekend?
- Specifieke opleveringsverplichtingen (aanleveren milieuraapportage, e.d.).
- Advies en contact met de curator in geval van het faillissement van de huurder.

- Zijn de juiste vergunningen verleend of zijn er specifieke milieubepalingen van toepassing?

Beoordeling van de koopovereenkomst. Hierbij kan men denken aan het hiernavolgende.

- Zijn de overeengekomen prijs en de mogelijke aanverwante kosten correct in de koopovereenkomst genoteerd?
- Zijn alle personalia goed, is eenieder tekeningsbevoegd.
- Zijn kwalitatieve verplichtingen, kettingbedingen, erfdienstbaarheden, voorkeursrechten, antispeculatiebedingen, opstalrechten, Belemmeringenwet Privaatrecht, e.d. juist weergegeven?
- Kloppen de kadastrale gegevens zoals de kadastrale gemeente, sectie en nummer, de kadastrale afmeting, e.d.?
- Klopt het adres/de adressen van de in de koop genoemde registergoederen?
- Zijn, waar nodig, de teksten uit oude aktes die op de huidige akte van toepassing zijn, correct en woordelijk ingelast?
- Is er sprake van opschortende of ontbindende voorwaarden?
- Indien er sprake is van verplicht archeologisch onderzoek, zijn de voorwaarden hieromtrent goed geregeld?
- Is afgedekt wat er dient te gebeuren met mogelijke asbest en milieukundige zaken als bodemverontreiniging en watervervuiling, ook indien deze in de toekomst ontstaan?
- Wordt er verwezen naar van belang zijnde onderzoeken (denk aan asbestonderzoek, milieukundig en/of bouwtechnisch onderzoek) of maken deze onlosmakelijk deel uit van de koopovereenkomst?
- Moet er voor hypothecaire doorhaling en inschrijving gevolmachtigd worden?
- Zijn de overige specifieke afspraken juist weergegeven?

Beoordeling van overige zaken, zoals het hiernavolgende.

- Indien er sprake is van een appartementsrecht, de gegoedheid, de reserves en de functionaliteit van de VvE (Vereniging van Eigenaars) aan een nader onderzoek onderwerpen.
- Zijn er garanties/borgstellingen van derden (afbouw- of aannemersgaranties)?
- Zijn er lopende procedures bij de Belastingdienst of andere overheden, bij leveranciers of anderszins?
- Moeten er door de verkopende partij extra garanties worden gesteld in verband met op korte termijn te verwachten kwesties?
- Het opmaken van een proces-verbaal van oplevering, samen met de verkoper en koper. Dit proces-verbaal van oplevering dient bij voorkeur een integraal onderdeel van de koopovereenkomst uit te maken.
- Het verlenen van eventuele nazorg indien er (verborgen) gebreken zijn of bemiddelen indien een van de partijen zijn of haar verplichtingen niet nakomt.

5.3.6. Financiële en fiscale aspecten

Veel van de beoordelingscriteria van de belegger op het financiële en fiscale gebied zijn louter aangelegenheden van interne aard en daarin kan de makelaar geen rol spelen. Wel kan de makelaar in het kader van taxatie een zinvolle bijdrage leveren aan het beoordelen van de WOZ-waarde van het object of aanvullende informatie aanleveren voor de balanswaardering. Ook het bepalen van de herbouwwaarde van een object voor de verzekering, kan prima door de makelaar worden verricht. De makelaar kan wellicht ook adviseren in de (samenloop van) overdrachtsbelasting en omzetbelasting, vrijstellingen hierop, 10-jarige btw-herzieningen op investerings-btw vanwege feitelijk onbelaste verhuur van de onroerende zaak enzovoorts. Meestal echter, zijn dit ook zaken die door de belegger zelf worden opgepakt, veelal in samenspraak met de notaris. Daarnaast zal de makelaar de overdracht van relevante administratieve bescheiden van verkopende naar kopende partij moeten begeleiden. Denk daarbij aan huurdersdossiers, bestek- en bouwtekeningen, bouwdoossiers en technische (onderhouds)dossiers. Ook sleuteloeverdracht (inclusief sleutellijst), het overschrijven van nutsvoorzieningen, e.d. behoren tot het uitgebreide takenpakket van de bedrijfsmakelaar.

In paragraaf 14 gaan we in op de Wwft en hoe deze ook verplichtingen voor de makelaar bij aan- en verkoop en bij huur en verhuur met zich meebrengt.

5.4. Overeenkomst van opdracht

Met de makelaar wordt een overeenkomst van opdracht gesloten waarbij u de makelaar opdracht geeft de hiervoor vermelde diensten voor u uit te voeren. Verwezen wordt naar de algemene voorwaarden voor consumenten en voor professionele opdrachtgevers naar de beroepsorganisatie NVM (<https://www.nvm.nl>). Van de overeenkomst van opdracht en de algemene voorwaarden kan altijd in een bepaalde situatie worden afgeweken om specifieke afspraken ten aanzien van een bepaalde opdracht te kunnen maken.