

Wat mag een makelaar kosten?

Veel huiseigenaren willen weten of de kosten die ze aan hun makelaar betalen redelijk zijn en of makelaars niet worden overbetaald voor hun diensten. 'Mijn huis was binnen een paar weken boven de vraagprijs verkocht en de makelaar hoefde er nauwelijks zijn best voor te doen. Waarom moet ik hem daarvoor zoveel betalen?' Vereniging Eigen Huis krijgt dagelijks vragen als deze en bekeek 100 makelaarsoffertes.

Makelaarskosten lopen snel hoog op

De vergoeding of courtage die een makelaar aan zijn klant berekent is gemiddeld 1,38 % van de verkoopprijs. Bij een transactieprijs van € 350.000 levert dat al snel een rekening op van € 4.800. De hoogte van het bedrag zal alleen maar oplopen zolang de huizenprijzen verder stijgen.

De hoogste courtage die de vereniging in het onderzoek tegenkwam was 2,12 %, de laagste 0,5 %. Bij slechts een kwart van de offertes is sprake van een vaste vergoeding, die uiteen liep van € 1.500 tot maximaal € 7.000 voor de verkoop van een woning.

Wees kritisch en onderhandel

Omdat de tarieven vrij zijn, concurreren makelaars op dat punt met elkaar en is de hoogte van de courtage bespreekbaar. Ook kan iedereen kritische vragen stellen over de hoogte van de opstartkosten en afspraken maken over een eventuele bonuscourtage.

Vereniging Eigen Huis adviseert daarom mensen die hun huis willen verkopen om niet al na het eerste gesprek een handtekening onder een verkoopopdracht te zetten, maar eerst met twee tot drie makelaars in gesprek te gaan en om vrijblijvende offertes te vragen.

Pas op met bonusafspraken

Het komt ook voor dat een makelaar een bonuscourtage voorstelt indien de woning meer opbrengt dan vooraf werd ingeschat. Bonusafspraken van 10 % van de extra opbrengst komen regelmatig

voor, vaak in combinatie met een relatief lage en daardoor aantrekkelijk lijkende basiscourtage. Hierdoor kan de rekening hoog oplopen.

Een voorbeeld: als de uiteindelijke koper na een proces van bieden en overbieden met andere kopers € 30.000 bovenop de geschatte verkoopopbrengst van € 320.000 wil betalen, moet de verkoper daarvan € 3.000 aan bonus voor zijn makelaar afdragen. Dat bedrag komt bovenop de basiscourtage van € 3.200 (in dit voorbeeld 1% van de eerder geschatte prijs). De uiteindelijke makelaarsrekening stijgt hierdoor tot € 6.200, tegenover € 4.830 bij een reguliere courtage van 1,38 %.

Vereniging Eigen Huis adviseert consumenten daarom om kritisch te zijn op dergelijke bonusafspraken en ze bij voorkeur links te laten liggen. De vereniging vindt ze niet passen in een oververhitte woningmarkt, waar de meeste te koop staande huizen bijna moeiteloos worden verkocht en prijzen steeds verder oplopen. Verkoopcijfers van vergelijkbare woningen in de buurt kan iedereen opvragen bij het Kadaster en geven houvast bij het inschatten van een realistische opbrengst van de eigen woning.

Vooraf in oververhitte regio's en prijsklassen start het biedproces vaak al na de eerste bezichtigingen. Volgens makelaarsorganisatie NVM werden huizen eind vorig jaar gemiddeld al binnen een maand verkocht en in 42 % van de gevallen was dat boven de vraagprijs. Veel te kiezen was er niet, gemiddeld konden kopers een keuze maken uit minder dan drie te koop staande huizen.

Opstartkosten

Bovenop de courtage berekent ongeveer 80 % van de makelaars zogeheten opstartkosten voor het opmeten van de woning, het maken van foto's, plattegronden en een verkoopbrochure tot en met het plaatsen van de woning op Funda.

Deze kosten bedragen gemiddeld € 550 en moeten worden betaald kort na het tekenen van de verkoopopdracht. In enkele gevallen worden deze kosten achteraf verrekend met de courtage. Voor extra's als advertenties en open huizen dagen moet altijd extra worden betaald.

Tips

Kijk niet alleen naar de hoogte van de courtage, maar ook of er sprake is van een bonusregeling als het huis meer opbrengt dan werd ingeschat. Vergelijk ook kritisch de opstartkosten die verschillende makelaars berekenen.

Ga na wat de makelaar precies doet voor de courtage en opstartkosten. Dit staat lang niet altijd duidelijk vermeld in de offerte. Vraag daarover vooraf duidelijkheid.

Controleer of het eindbedrag inclusief btw staat vermeld. Dat moet wel zo zijn, maar is niet altijd het geval.

Bron: Vereniging Eigen Huis