

Nieuw biedplatform gaat voor volle transparantie op de woningmarkt

18-09-2018 14:00

Volledige transparantie bij het bieden op een woning, dat is nu mogelijk door het online platform [inschrijvenwonen.nl](https://www.inschrijvenwonen.nl). Iedereen kan via dit systeem zien hoe vaak en hoeveel er geboden is en onder welke voorwaarden dat is gebeurd. Het eerste grote project, [69 woningen van MRP Development in Eindhoven](#), wordt momenteel op deze manier verkocht. Daarnaast lopen er gesprekken met talloze andere grote ontwikkelaars en makelaars. VJ sprak met oprichters Hans Veenhuijsen (tevens oprichter en mede-eigenaar van R365 | Christie's International Real Estate) en Dennis Lammerts.

“Wat nu veel gebeurt bij de verkoop van nieuwbouw- en bestaande woningen is dat er geboden wordt met gesloten enveloppen”, vertelt Veenhuijsen. “Dat leidt tot veel frustratie en onduidelijkheid bij de bidders. Bovendien blijkt achteraf vaak dat het winnende bod vele duizenden euro's te hoog is ingezet.” Daarom bedachten de zakenpartners een platform dat daar een einde aan maakt. Iedereen kan de (geanonimiseerde) biedingen zien: het bedrag én de voorwaarden. En dat heeft niet alleen voordelen voor de potentiële kopers, maar ook voor de ontwikkelaars. Lammerts: “Voor de ontwikkelaar gaan in het gunstigste geval de kosten naar beneden en de opbrengsten omhoog. Maar ook voor bestaande woningen – en dan vooral de meest courante waarvan de vraag het aanbod overtreft – is ons platform uitermate geschikt.”

Een schermafbeelding van de inschrijvingen op een Eindhovense woning:

Inschrijven nieuwbouw

Bij nieuwbouwprojecten werkt het als volgt: je schrijft je als geïnteresseerde gratis in op [inschrijvenwonen.nl](https://www.inschrijvenwonen.nl), geeft je voorwaarden aan (zoals voorbehoud financiering en voorbehoud verkoop eigen woning) en kunt vervolgens op maximaal vijf verschillende woningen bieden en daar tevens een voorkeursvolgorde in aanbrengen. Krijg je een woning toegewezen en neem je die aan, dan vervallen de andere biedingen.

Inschrijven bestaande bouw

Bij bestaande bouw werkt het iets anders: je maakt een afspraak met de makelaar voor bezichtiging of bezoek aan een open huis. Vervolgens schrijf je je als geïnteresseerde gratis in op [inschrijvenwonen.nl](https://www.inschrijvenwonen.nl) en geeft je voorwaarden aan. Gedurende de looptijd kun je alles online blijven volgen en indien nodig je inschrijving/bieding aanpassen.

Het hoogste bod wint niet altijd

Veenhuijsen benadrukt dat het niet altijd nodig is om op te bieden. “Het is mogelijk om je voor de vraagprijs in te schrijven, ook als er al meerdere biedingen op dat prijsniveau liggen. Natuurlijk is het ook mogelijk om meer te bieden als je de woning heel graag wilt. Alle andere bidders krijgen daarvan een melding en kunnen zien hoeveel je (over)biedt en onder welke voorwaarden je dat doet. Daarnaast kiezen sommige ontwikkelaars er in specifieke situaties of regio's voor om een vaste vraagprijs te hanteren. Dan geldt nog steeds dezelfde transparantie, maar dan zonder het biedaspect. Iedereen kan dan zien hoeveel inschrijvingen er zijn en onder welke voorwaarden.”

Het is dan ook onjuist om het platform te vergelijken met een veilingsite: de hoogste bidder ‘wint’ bij lange na niet altijd. “Omdat men op vijf woningen mag bieden en in de meeste gevallen er slechts een toegewezen kan krijgen, zal een aanzienlijk deel van de biedingen nadien komen te vervallen”, legt Lammerts uit. “Dat betekent dat je met een tweede of derde positie bovenaan kunt komen. En daar komt nog bij dat de voorwaarden

waaronder geboden wordt meespelen bij de toewijzing. Die keuze ligt dus uiteindelijk bij de ontwikkelaar, die na de inschrijfperiode een lijst krijgt met alle inschrijvingen. Een goed bod met slechte voorwaarden kan het daarbij afleggen tegen een iets lager bod met betere voorwaarden.”

De échte marktwaarde

Het eerste project waarvoor het systeem wordt ingezet, is S-West van MRP Development (zie hoofdfoto). De ontwikkelaar zocht naar een mogelijkheid om eerlijkheid en transparantie bij het verkoopproces te hanteren. “Daarnaast was het moeilijk te bepalen wat de precieze marktwaarde van de appartementen was in deze turbulente markt”, verklaart Veenhuijsen. “Met ons transparante systeem komt de verkoopprijs altijd op de échte marktwaarde terecht, het is de perfecte graadmeter. Binnenkort gaat tevens een pilot van start met makelaars die actief zijn in de markt voor bestaande woningen en die grote interesse hebben in ons systeem. Makelaars kunnen zich daarvoor nog aanmelden.”

Geen prijsopdrijvend effect

Van een prijsopdrijvend effect is volgens Veenhuijsen niet per definitie sprake: “Je kunt je inschrijven voor de prijs en de voorwaarden die je wilt. Je bent nooit verplicht hoger te bieden dan een ander en zoals eerder gezegd hoeft dat ook niet nodig te zijn. Het systeem haalt juist die onnodig hoge biedingen eruit: als je weet wat er geboden is, ga je er niet tienduizenden euro’s boven zitten. Mocht een ontwikkelaar die hoge biedingen wel willen, dan kun je beter met de gesloten envelop blijven werken.”

Samenwerking met makelaars

Naast het biedplatform biedt Inschrijvenwonen.nl ook de mogelijkheid tot het verzorgen van een marketingcampagne en het verzorgen van informatieavonden bij nieuwbouwprojecten. Toch maakt het bedrijf de traditionele makelaar niet overbodig, volgens de heren. “We vullen makelaars juist aan. Wij doen alles volledig online en kunnen theoretisch gezien alles ‘offline’ ook regelen - van informatieavond tot contract, maar veel ontwikkelaars kiezen ervoor met hun vertrouwde makelaar in zee te gaan”, aldus Lammerts.

Inschrijvingen op de website, gegroepeerd naar voorwaarden:

“We werken juist samen met makelaars”, vult Veenhuijsen hem aan. “Dat gebeurt ook bij het project in Eindhoven. De makelaar krijgt na de verkoopperiode een bestand met alle biedingen en kan vervolgens samen met MRP de koopcontracten afwickelen. Theoretisch gezien kunnen wij dat ook, maar de ontwikkelaar kan kiezen. Vaak gaat de voorkeur ernaar uit om met hun ‘huismakelaar’ samen te werken. Dat is prima: voor ons ligt de focus op het zo snel mogelijk landelijk uitbreiden van het online platform. En zoals aangegeven starten we binnenkort een pilot met makelaars die hun bestaande woningaanbod mede via Inschrijvenwonen.nl willen aanbieden.”

Database

Een ander belangrijk aspect is de database van woningzoekenden die Inschrijvenwonen.nl opbouwt. Op de website zijn de biedingen weliswaar geanonimiseerd, maar aan de achterkant zijn de gegevens en zoekwensen wél bekend. Lammerts: “Die data zijn heel belangrijk. We kunnen die gebruiken om bij nieuwe projecten of bestaande bouw de eerdere geïnteresseerden - die het niet gelukt is een woning te bemachtigen - te benaderen. Echter alleen indien zij daarvoor toestemming hebben gegeven,”

Op zoek naar nieuwe projecten

De zakenpartners zijn op zoek naar nieuw aanbod; en dan niet alleen nieuwbouw. Veenhuijsen: “Het systeem werkt ook bij bestaande woningen, al is dat dan eerder per stuk. Daar moet de opdracht vanuit de makelaar komen. Wie met Inschrijvenwonen.nl in zee gaat, betaalt alleen per verkochte woning (dus na afloop) een vast

bedrag, dat afhankelijk is van de omvang van het project. Het is natuurlijk ook mogelijk dat juist de makelaar (en niet de ontwikkelaar) bij nieuwbouwprojecten voor ons kiest vanwege ons transparante systeem en vervolgens aanbiedt aan zijn opdrachtgevers”, sluit Veenhuijsen af.

Ramon Holle