

Landelijk onderzoek makelaarskosten

Februari 2020

Beste lezer

Wij hebben op basis van bijna duizend **reacties van makelaars** op aanvragen van woningeigenaren, onderzoek gedaan naar de verschillen in kosten die makelaars rekenen en de verschillen inschattingen die makelaars maken over de verwachte verkoopopbrengsten.

Alle onderzoeksresultaten zijn gebaseerd op eigen data uit de periode van **begin 2019 tot en met half januari 2020**. Voor dit onderzoek zijn de gegevens van **972 reacties** door 319 makelaars gebruikt.

Het onderzoek is beperkt tot **full-service bemiddeling** door makelaars. Dat betekent dat de makelaar alle benodigde handelingen doet of laat doen die nodig zijn voor de verkoop, zoals het inmeten van de woning, het maken van foto's, het begeleiden van bezichtigingen, het opstellen van de documentatie en het adviseren bij prijsonderhandelingen. Dienstverleningsmodellen waarbij de eigenaar de bezichtigingen zelf doet, zoals bij internetmakelaars, zijn buiten de reikwijdte van dit onderzoek gelaten.

Voor alle vergelijkingen zijn alle makelaarskosten omgerekend naar bedragen en omgerekend naar een percentage van de verwachte opbrengst van een woning. De verwachte opbrengst is steeds gebaseerd op de gemiddelde inschatting van de makelaars die op de betreffende woning hebben gereageerd.

De resultaten uit dit onderzoek zijn gepubliceerd om consumenten en andere geïnteresseerden te informeren over de makelaarsmarkt.

Team Mijn Verkoopmakelaar

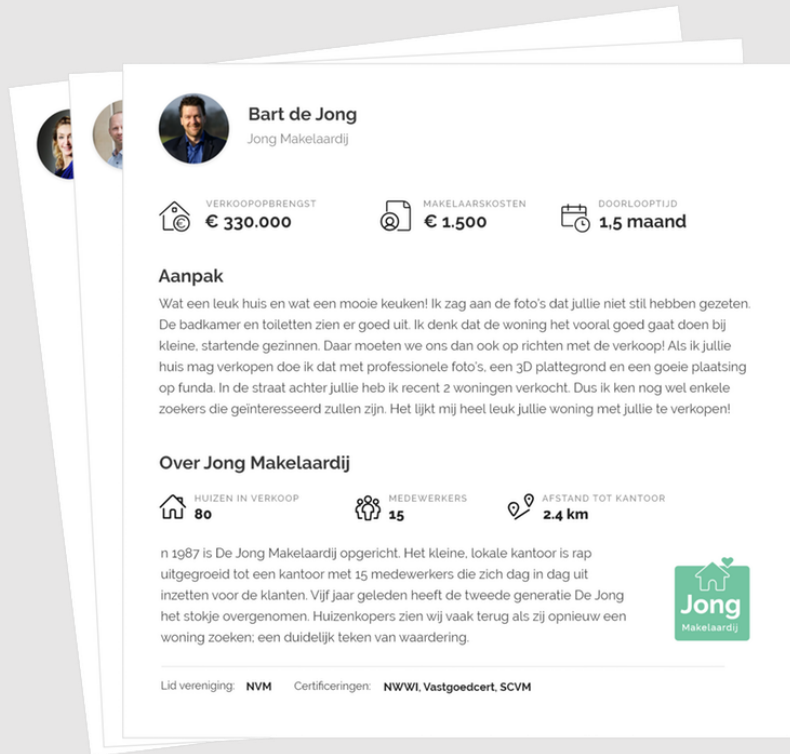
Over

Mijn Verkoopmakelaar

Mijn Verkoopmakelaar is een platform waar woningeigenaren gemakkelijk een makelaar kunnen kiezen voor het verkopen van hun huis.

Door **foto's** van hun woning te plaatsen, leggen woningeigenaren hun woning in één keer voor aan de makelaars uit de **buurt**.

De woningeigenaren ontvangen van makelaars een reactie met daarin hun inschatting van de **verkoopopbrengst**, hun **aanpak** om dat voor elkaar te krijgen en de **kosten** die zij voor hun diensten rekenen.



 **Bart de Jong**
Jong Makelaardij

 VERKOOPOPBRENGST
€ 330.000

 MAKELAARSKOSTEN
€ 1.500

 DOORLOOPTIJD
1,5 maand

Aanpak

Wat een leuk huis en wat een mooie keuken! Ik zag aan de foto's dat jullie niet stil hebben gezeten. De badkamer en toiletten zien er goed uit. Ik denk dat de woning het vooral goed gaat doen bij kleine, startende gezinnen. Daar moeten we ons dan ook op richten met de verkoop! Als ik jullie huis mag verkopen doe ik dat met professionele foto's, een 3D plattegrond en een goeie plaatsing op funda. In de straat achter jullie heb ik recent 2 woningen verkocht. Dus ik ken nog wel enkele zoekers die geïnteresseerd zullen zijn. Het lijkt mij heel leuk jullie woning met jullie te verkopen!

Over Jong Makelaardij

 HUIZEN IN VERKOOP
80

 MEDEWERKERS
15

 AFSTAND TOT KANTOOR
2.4 km

n 1987 is De Jong Makelaardij opgericht. Het kleine, lokale kantoor is rap uitgegroeid tot een kantoor met 15 medewerkers die zich dag in dag uit inzetten voor de klanten. Vijf jaar geleden heeft de tweede generatie De Jong het stokje overgenomen. Huizenkopers zien wij vaak terug als zij opnieuw een woning zoeken, een duidelijk teken van waardering.



Lid vereniging: **NVM** Certificeringen: **NWWI, Vastgoedcert, SCVM**

Inhoudsopgave

1. Gemiddelde makelaarkosten

2. Gemiddelde makelaarkosten per categorie

3. Verschillen in makelaarskosten bij dezelfde woning

4. Verschillen in de verwachte verkoopopbrengst bij dezelfde woning

5. Overzicht per grote stad



1. Gemiddelde makelaarkosten

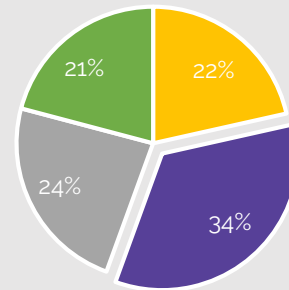
Populairste vorm

Opstartkosten + courtage

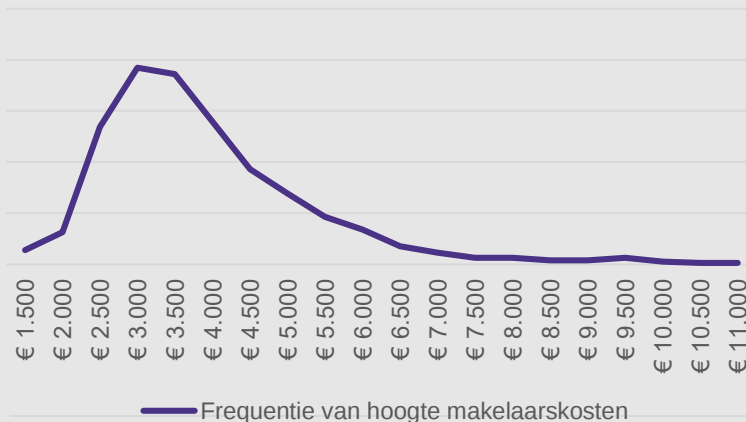
De meest voorkomende vorm van makelaarskosten is die van een combinatie van **opstartkosten en een percentage van de verkoopopbrengst** (courtage). Deze vorm wordt op de voet gevolgd door makelaarskantoren die alleen een **vast bedrag** rekenen bij een succesvolle verkoop.

Opstartkosten zijn de kosten die **vooraf** aan het verkooptraject worden gerekend. Deze vergoeding vragen makelaars voor het maken van foto's en het plaatsen van advertenties.

Makelaarskosten voor de verkoop zijn het vaakst tussen de **3.000 en 3.500 euro**.



■ Opstartkosten + vast bedrag ■ Opstartkosten + courtage
■ Vast bedrag ■ Courtage



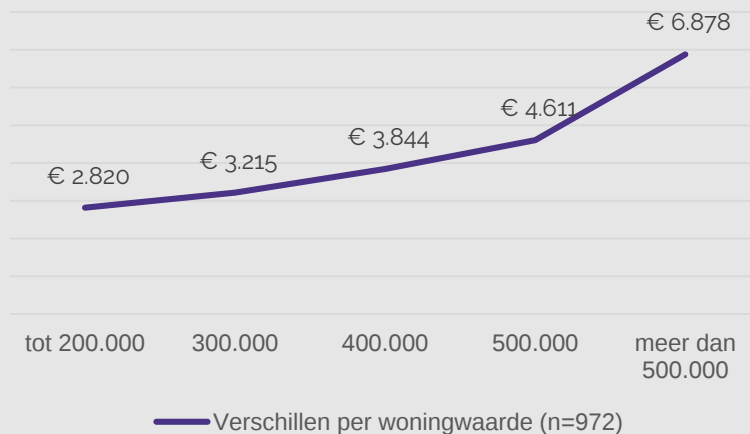
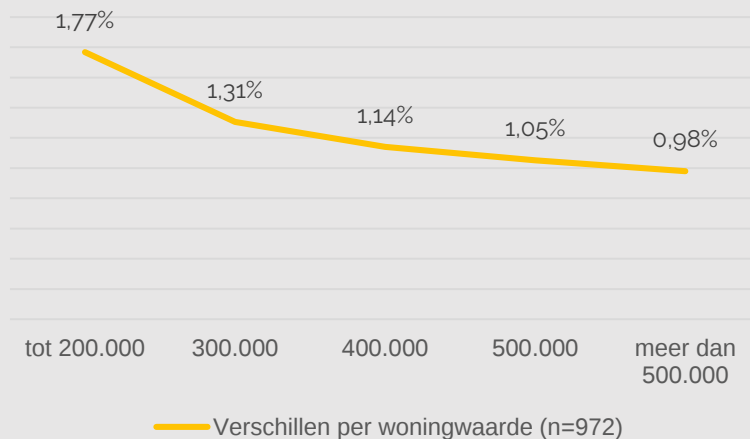
Gemiddelde makelaarskosten

€ 3.653

Gemiddeld vraagt een makelaar in Nederland een vergoeding van **3.653 euro** voor het verkopen van een woning. Dat komt omgerekend neer op **1,32%** van de verwachte verkoopopbrengst.

Verschillen per woningwaarde

De hoogte van de kosten verschilt per **prijsklasse**. Dat is ten delen te verklaren doordat het verkopen van een woning uit een lagere prijsklasse doorgaans minder inzet van een makelaar kost, dan het verkopen van een woning uit een hoge prijsklasse.





2. Gemiddelde makelaarkosten per categorie

Duurste makelaars in

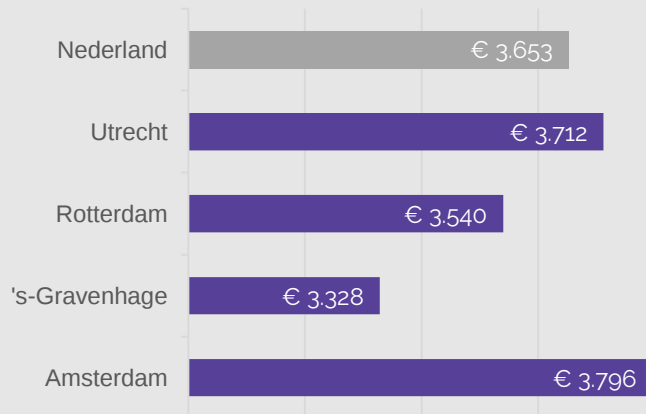
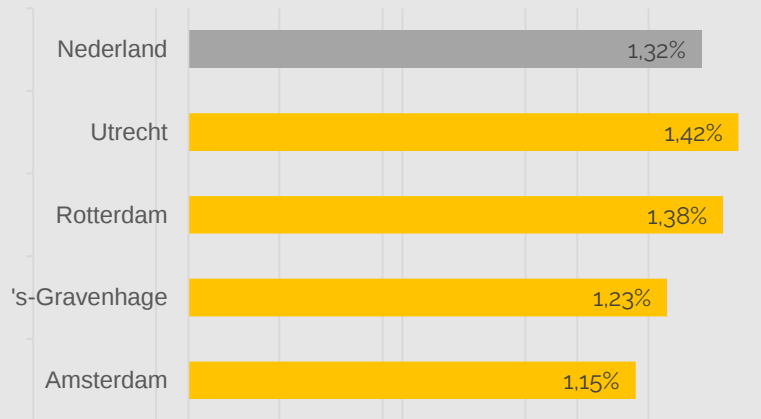
Utrecht

Goedkoopste makelaars in

Amsterdam

Deze vergelijking beperkt zich tot de vier grote steden van Nederland.

Amsterdam is de goedkoopste stad om een woning te verkopen. Makelaars vragen gemiddeld **1,15%** van de verkoopopbrengst van een woning. Makelaars in **Utrecht** vragen het meest voor het verkopen van een woning. Gemiddeld vragen makelaarskantoren **1,42%** van de verkoopopbrengst voor hun dienstverlening.



Goedkoopste branchevereniging

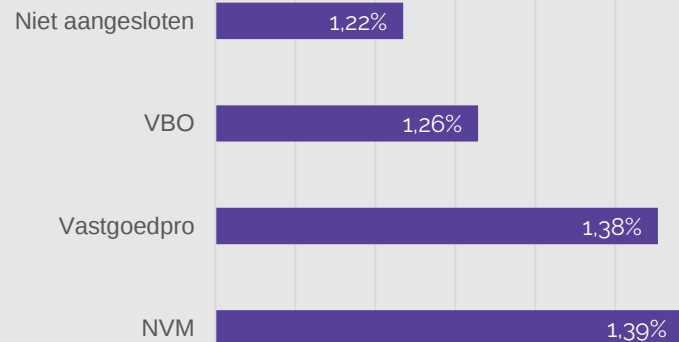
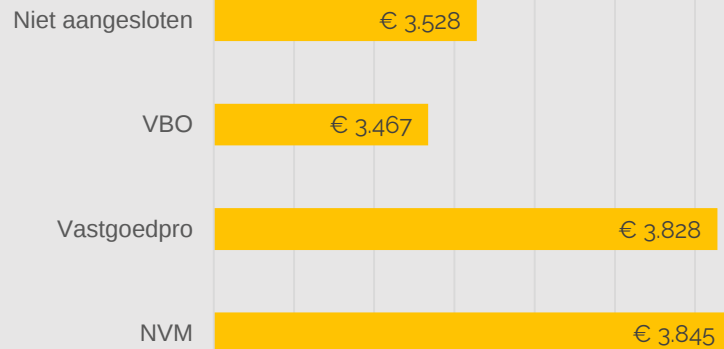
1. VBO

2. VastgoedPRO

3. NVM

Makelaars van de branchevereniging **VBO** vragen de laagste courtage van alle aangesloten makelaars: **1,26%**. Makelaars van de **NVM** vragen de hoogste vergoeding voor hun dienstverlening: **1,38%** van de verkoopopbrengst.

De makelaars van **VastgoedPRO** nemen met 1,38% de tweede plek in. Het goedkoopst zijn makelaars die niet zijn aangesloten bij een branchevereniging: 1,22%.





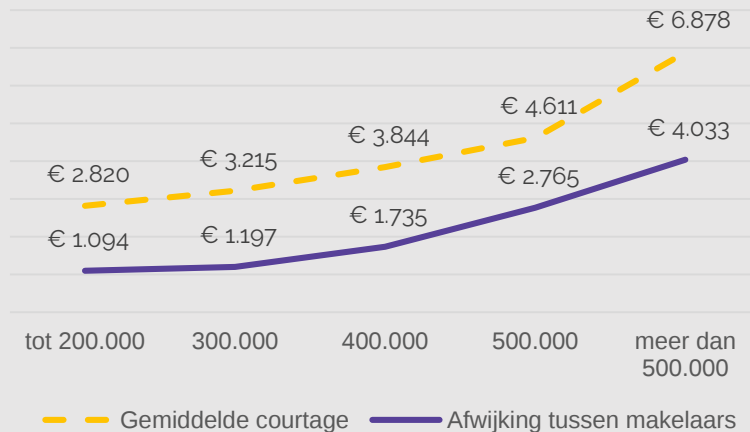
3. Verschillen in makelaarskosten bij dezelfde woning

Prijsverschillen tussen makelaars bij dezelfde woning

€ 1.689

Per woning verschilt het tarief dat de **duurste** makelaar hanteert voor het verkopen van de woning en het tarief dat de **goedkoopste** makelaar hanteert, gemiddeld **1.689 euro** van elkaar. Dit bedrag zou een woningeigenaar kunnen besparen door een goedkopere makelaar te kiezen.

Het **verschil** tussen de duurste en de goedkoopste makelaar wordt **groter** naarmate een woning in een **hogere prijsklasse** valt. Voor alle prijsklassen geldt dat het verschil tussen de duurste en goedkoopste makelaar neerkomt op **45%-50%** van het **gemiddelde tarief**.



Voorbeeld: de kosten die makelaars rekenen voor een woning van **400.000 euro** is gemiddeld **3.844 euro**. De duurste makelaar vraagt gemiddeld **1.735 euro** méér dan de goedkoopste makelaar voor de verkoop van dezelfde woning in deze prijsklasse.

Het **grootste verschil** in kosten kwam voor bij een woning in Amsterdam. Het goedkoopste makelaarskantoor bood aan de woning voor het vaste bedrag van **2.500 euro** te verkopen, terwijl de duurste makelaar **1,35%** van de verkoopopbrengst vroeg voor de dienstverlening. Hierdoor lagen de 2 voorstellen meer dan **10.000 euro** uit elkaar.

A grayscale map of a city, likely Amsterdam, showing a network of streets and a prominent river (the Amstel) winding through the center. A semi-transparent gray rectangular box is overlaid on the map, containing the title text in a bold, dark blue font.

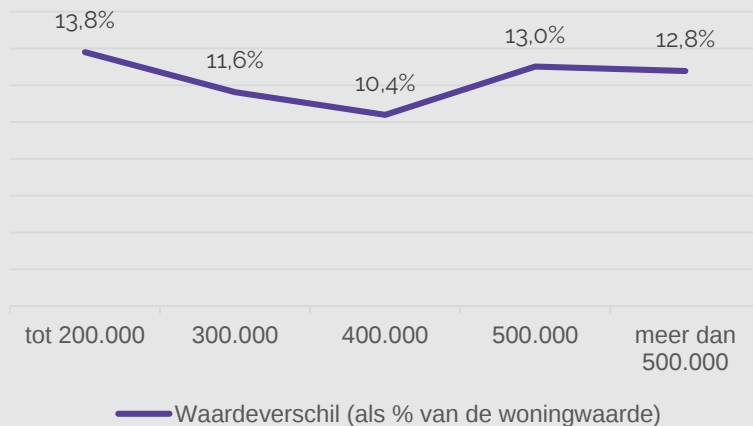
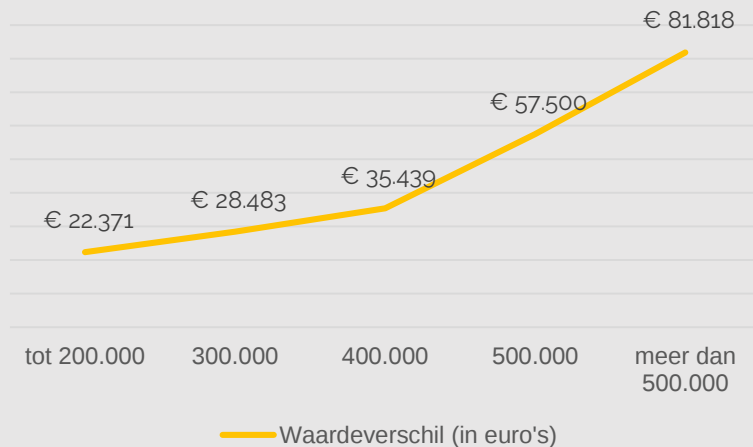
4. Verschillen in de verwachte verkoopopbrengst bij dezelfde woning

Verschillen in verwachte verkoopopbrengst bij dezelfde woning

€ 35.085

Dit is het gemiddelde verschil in de inschatting van de **verwachte verkoopopbrengst** door verschillende makelaars voor dezelfde woning. In één geval lagen de inschattingen van de verkoopopbrengst van een woning in Amsterdam **195.000 euro** uit elkaar

Voorbeeld: de inschatting van de **verkoopopbrengst** van een woning van **300.000 euro** door de **meest conservatieve** makelaar is gemiddeld **28.483 euro** lager dan de inschatting van de **meest optimistische** makelaar. Dit verschil komt neer op **11,6%** van de gemiddelde ingeschatte opbrengst door alle makelaars die op de woning hebben gereageerd..





5. Overzicht per grote stad

Overzicht per stad

Utrecht

Gemiddeld vraagt een Utrechtse makelaar een vergoeding van **3.712 euro**. Dat komt neer op **1,42%** van de verwachte verkoopopbrengst.

In Utrecht verschilt het tarief dat de **duurste makelaar** en het tarief dat de **goedkoopste makelaar** hanteert voor het verkopen van **dezelfde woning**, gemiddeld **1.568 euro** van elkaar.

In **één geval** vroeg de duurste makelaar 6.226 euro voor de verkoop van een woning in Utrecht, terwijl de goedkoopste makelaar een vergoeding van 3.609 euro vroeg, een verschil van meer dan **2.617 euro**.

Nederland € 3.653

Utrecht € 3.712

Nederland 1,32%

Utrecht 1,42%

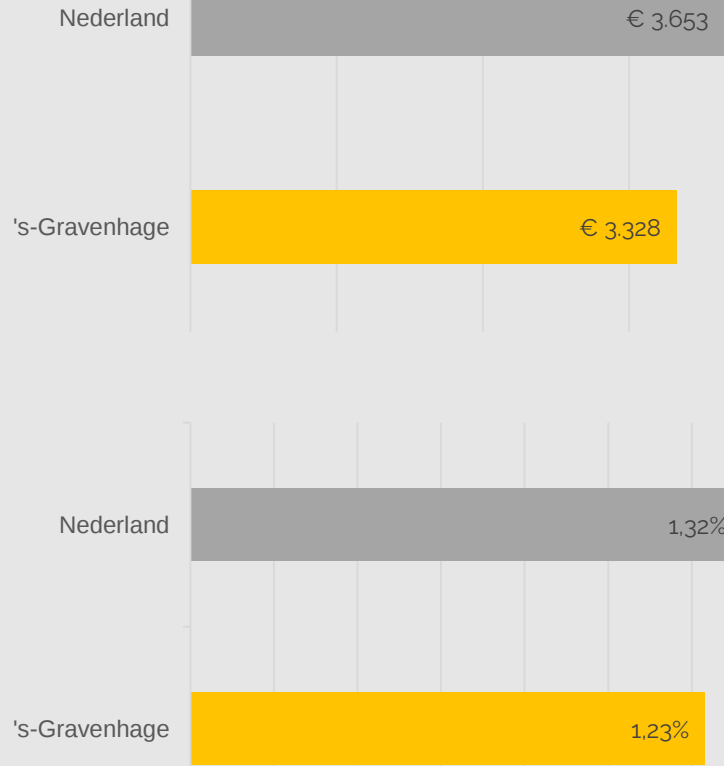
Overzicht per stad

Den Haag

Gemiddeld vraagt een Haagse makelaar een vergoeding van **3.328 euro**. Dat komt neer op **1,23%** van de verwachte verkoopopbrengst.

In Den Haag verschilt het tarief dat de **duurste makelaar** en het tarief dat de **goedkoopste makelaar** hanteert voor het verkopen van **dezelfde woning**, gemiddeld **1.421 euro** van elkaar.

In **één geval** vroeg de duurste makelaar 5.020 euro voor de verkoop van woning in Den Haag, terwijl de goedkoopste makelaar een vergoeding van 2.245 euro vroeg, een verschil van meer dan **2.775 euro**.



Overzicht per stad

Amsterdam

Gemiddeld vraagt een Amsterdamse makelaar een vergoeding van **3.796 euro**. Dat komt neer op **1,15%** van de verwachte verkoopopbrengst.

In Amsterdam verschilt het tarief dat de **duurste makelaar** en het tarief dat de **goedkoopste makelaar** hanteert voor het verkopen van **dezelfde woning**, gemiddeld **1.094 euro** van elkaar.

In **één geval** vroeg de duurste makelaar 13.000 euro voor de verkoop van woning in Amsterdam, terwijl de goedkoopste makelaar een vergoeding van 2.500 euro vroeg, een verschil van meer dan **10.000 euro**.

Nederland

€ 3.653

Amsterdam

€ 3.796

Nederland

1,32%

Amsterdam

1,15%

Overzicht per stad

Rotterdam

Gemiddeld vraagt een Rotterdamse makelaar een vergoeding van **3.540 euro**. Dat komt neer op **1,38%** van de verwachte verkoopopbrengst.

In Rotterdam verschilt het tarief dat de **duurste makelaar** en het tarief dat de **goedkoopste makelaar** hanteert voor het verkopen van **dezelfde woning**, gemiddeld **1.742 euro** van elkaar.

In **één geval** vroeg de duurste makelaar 7.800 euro voor de verkoop van woning in Rotterdam, terwijl de goedkoopste makelaar een vergoeding van 2.450 euro vroeg, een verschil van meer dan **5.350 euro**.

Nederland

€ 3,653

Rotterdam

€ 3,540

Nederland

1,32%

Rotterdam

1,38%



Mijn Verkoopmakelaar