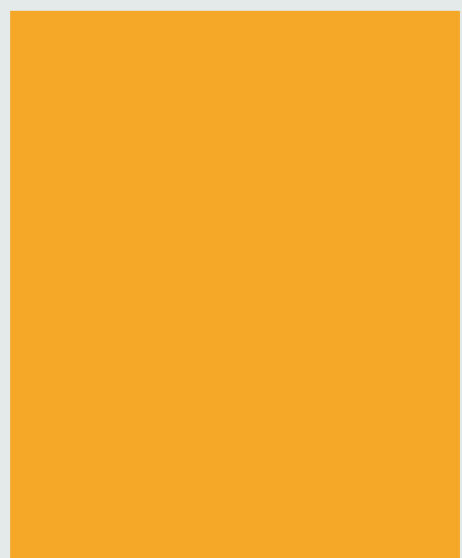




Rapport

Inventarisatie ongebonden makelaars

Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening



Inventarisatie ongebonden makelaars



Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke
Ordening

Datum 17 februari 2026

Opdrachtgever: Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening

Contactpersoon: Jasmijn Willemsen

Nadere inlichtingen: Rosa Slagt; rosa.slagt@rigo.nl

Medeauteurs: Pieter Kranenburg, Veerle Veraart, Anna Vrieler en Tim van Onzen

Projectnummer: P51100



RIGO is lid van de Vereniging voor Beleidsonderzoek (VBO) en gecertificeerd volgens ISO 9001:2015

WWW.RIGO.NL | DE RUIJTERKADE 112-C AMSTERDAM | IBAN NL 14 INGB 0002903851 | T 020 522 11 11
INFO@RIGO.NL | POSTBUS 2805 1000 CV AMSTERDAM | BTW NR NL 0092.84.461.B.01 | KVK 33227618

Inhoud

Samenvatting	1
1 Inleiding	4
1.1 Achtergrond	4
1.1.1 Verbeterplan 'Vertrouwen in het koopproces'	4
1.1.2 Evaluatie Verbeterplan	4
1.2 (On)gebonden makelaars	5
1.3 Onderzoeksvraag	5
1.4 Afbakening en definities	6
1.5 Onderzoeksmethoden	6
1.6 Leeswijzer	7
2 Aandeel ongebonden verkoopmakelaars	8
2.1 Als aandeel van alle verkopen (marktaandeel)	8
2.1.1 Volgens Funda	8
2.1.2 Volgens NVM	9
2.2 Als aandeel van alle makelaarskantoren	11
2.2.1 Volgens Funda	11
2.2.2 Volgens NVM	12
2.2.3 Volgens Independent Broker	13
2.3 Als aandeel van alle individuele makelaars	14
2.4 Aandeel ongebonden makelaars: aanvullende gedachten bij de conclusies	15
3 De verhouding (on)gebonden makelaars	17
3.1 Karakterschets ongebonden makelaars	17
3.2 Verhouding tussen gebonden en ongebonden makelaars	18
3.3 Beweegredenen voor binding	19
3.3.1 Redenen voor makelaars om zich te binden	19
3.3.2 Beweegredenen voor makelaars om zich niet te binden	20
4 Verloop makelaarskantoren	22
4.1 Beweegredenen om in te stromen als makelaar	22
4.2 Beweegredenen om te stoppen als makelaar	22

Samenvatting

Achtergrond onderzoek

Dit onderzoek richt zich primair op de vraag **welk aandeel van de Nederlandse makelaars ongebonden is**. Een ongebonden makelaar is geen lid van brancheorganisaties NVM of Vastgoed Nederland.

Daarnaast is onderzocht hoe **de verhouding gebonden-ongebonden makelaars** zich door de jaren heen heeft ontwikkeld en wat beweegredenen zijn voor makelaars om zich (niet) te binden. Ook is gekeken naar het **verloop van het aantal actieve makelaars(kantoren)**, en beweegredenen van makelaars om eventueel te stoppen met de makelaardij.

Voor antwoorden op deze vragen is data verzameld bij relevante partijen en zijn interviews uitgevoerd met deskundigen.

Het onderzoek is beperkt tot de **koopwoningmarkt** en hoofdzakelijk gericht op koopwoningen in de **bestaande bouw**. Nieuwbouwwoningen die nog niet gerealiseerd zijn en ook nog niet opgenomen zijn in het Kadaster, zijn dus zoveel mogelijk buiten beschouwing gelaten.

Het aandeel ongebonden makelaars

Als aandeel van alle kooptransacties

Het aandeel kooptransacties waarbij een ongebonden makelaar betrokken is, is niet precies vast te stellen.

De gesproken partijen schatten dat bij circa 5% van alle woningverkoop geen makelaar betrokken is. Deze aanname hebben we aangevuld met gegevens en schattingen van NVM en Funda, zo zijn we tot een bandbreedte gekomen.

Volgens deze schatting zijn ongebonden makelaars in 2024 goed voor minimaal circa 4% en maximaal circa 10% van alle **kooptransacties** in Nederland.

Als aandeel van alle makelaarskantoren

Tegelijk vertegenwoordigen ongebonden makelaars 18% tot circa 20% van **alle makelaarskantoren met minimaal één verkoop** volgens de recentste gegevens van NVM en Funda. Dat zijn 854 makelaarskantoren in 2024, aldus NVM.

Van alle makelaarskantoren met minimaal tien plaatsingen op Funda hebben ongebonden makelaarskantoren een lager aandeel: circa 11%. Ongebonden makelaarskantoren **verkopen gemiddeld namelijk minder woningen per jaar** dan gebonden makelaarskantoren. Dat verklaart ook waarom het aandeel ongebonden makelaarskantoren hoger ligt (18 tot 20%) dan het geschatte aandeel transacties door ongebonden makelaars (4 tot 10%).

Als aandeel van alle individuele makelaars

Er is geen betrouwbare schatting te maken van het aantal **individuele ongebonden makelaars**. Dit komt allereerst doordat er geen duidelijkheid is over het aantal makelaars in Nederland in het algemeen.

De indruk is wel dat ongebonden makelaars vaker ‘eenpitter’ of lid van een klein makelaarskantoor zijn. Dat zou betekenen dat het aantal individuele ongebonden makelaars redelijk in de buurt komt van het aantal ongebonden makelaarskantoren.

Ontwikkeling verhouding gebonden-ongebonden makelaars

De verhouding tussen het aandeel ongebonden en gebonden makelaarskantoren is sinds 2019 veranderd: sindsdien zijn er **relatief méér ongebonden makelaarskantoren actief**.

Vermoedelijk speelt de verkoop (**uitponing**) van voormalige huurwoningen, waarbij verhuurmakelaars betrokken zijn hierbij een rol. Het **marktaandeel van Tiara** is niet gedaald. Tiara is een registratiesysteem voor makelaarsadvertenties (zie paragraaf 2.1), beheerd door Brainbay (dochteronderneming van NVM). Voor publicatie op Funda is gebruik van Tiara verplicht. Het systeem kan ook gebruikt worden voor aanbidding via andere (verkoop)platforms dan Funda. Dit suggereert dat Tiara voor ongebonden makelaars net zo relevant is als voor gebonden makelaars.

Karakterschets ongebonden makelaars

Uit de gegevens en gesprekken komt naar voren dat ongebonden makelaars op bepaalde punten doorgaans verschillen van gebonden makelaars:

- Ongebonden makelaars verkopen gemiddeld genomen minder woningen per kantoor (cijfers NVM);
- Ongebonden makelaarskantoren hebben waarschijnlijk gemiddeld minder personeel in dienst en zijn vaker ‘eenpitters’ (inschatting verschillende partijen);
- Ongebonden makelaars die woningen verkopen, zijn vermoedelijk vaker makelaars die het verkopen van woningen niet als hoofdactiviteit hebben (inschatting verschillende partijen);
- Ongebonden makelaars zijn vermoedelijk vaker actief in het lagere prijssegment (inschatting NVM);
- Ongebonden makelaars zijn vermoedelijk minder vaak actief in het makelen van nieuwbouwprojecten (inschatting Vastgoed Nederland);
- Beginnende makelaars die een succesvolle start hebben, kunnen minder geneigd zijn zich aan te sluiten bij een brancheorganisatie. Hetzelfde kan gelden voor gevestigde makelaars met een sterk lokaal netwerk (inschattingen NVM en Vastgoed Nederland);
- Vermoedelijk zijn er (een beperkt aantal) ongebonden makelaars afgehaakt bij brancheorganisaties, bijvoorbeeld omdat zij de aanverwante kosten te hoog vonden of omdat zij bepaalde regels knellend vonden (inschatting verschillende partijen);
- Ongebonden makelaars die ervoor kiezen zich te laten certificeren door VastgoedCert, presteren bij de bijbehorende opleiding en toetsing niet structureel anders dan gebonden makelaars (ervaring VastgoedCert).

Beweegredenen voor binding

Makelaars sluiten zich hoofdzakelijk aan bij een brancheorganisatie vanwege A) de mogelijkheid tot het voeren van het **keurmerk** van de brancheorganisatie en B) **bedrijfseconomische** redenen.

Een brancheorganisatie biedt voor de consument een herkenbaar label, een keurmerk, waarmee makelaars zich kunnen onderscheiden van andere makelaars die niet gebonden zijn.

Een andere reden voor makelaars om zich te binden zijn **bedrijfseconomisch** van aard, de organisaties faciliteren (korting op) data, software en infrastructuur. Deze reden is van steeds groter belang om lid te worden, zeker grotere makelaarskantoren hebben hier profijt van.

De voornaamste reden dat makelaars zich niet binden, lijkt dat zij er simpelweg **het nut niet van inzien**. De financiële prikkel en tijdsinzet om lid te worden wegen voor hen niet op tegen de verwachte voordelen, zeker bij makelaarskantoren met een kleinere omzet. Er is een

minimumaantal verkopen nodig om lidmaatschap betaalbaar en rendabel te maken. Ook zijn er makelaars die **de regels van brancheorganisaties beperkend vinden**.

Beweegredenen om te beginnen of stoppen als makelaar

Men wordt allereerst makelaar vanuit de verwachting er **geld mee te kunnen verdienen**, zeker gezien de huidige woningmarktomstandigheden. Daarnaast is het **relatief gemakkelijk voor zij-instromers** om makelaar te worden, bijvoorbeeld doordat er geen verplichte opleidingseisen zijn. Tot slot kan er de **intrinsieke motivatie** zijn om de klant te begeleiden bij 'de grootste aankoop van diens leven'.

Een reden om te stoppen kan zijn dat de **inkomsten uit de makelaardij toch tegenvallen**. Ook op de huidige krappe woningmarkt is er sprake van sterke concurrentie. Daarnaast kampt de sector met **vergrijzing**, waardoor steeds meer makelaars met pensioen gaan.

1 Inleiding

1.1 Achtergrond

1.1.1 Verbeterplan ‘Vertrouwen in het koopproces’

In februari 2022 is het **Verbeterplan ‘Vertrouwen in het koopproces’**¹ (hierna: Verbeterplan) ondertekend door de destijds bestaande drie brancheorganisaties voor makelaars (NVM, VBO en Vastgoedpro), Vereniging Eigen Huis en het Ministerie van BZK. De aanleiding voor het opstellen van het Verbeterplan was een gebrek aan vertrouwen in de integriteit van het koopproces van woningen. Het doel van het Verbeterplan is een groter vertrouwen (van de samenleving) in de integriteit van het koopproces.

Uitgangspunten van het plan zijn een transparanter koopproces en gelijke kansen voor kandidaat-kopers. Het bekendste onderdeel van het Verbeterplan is de verplichting voor het biedlogboek.² Het Verbeterplan is een vorm van zelfregulering van de brancheorganisaties van makelaars en de bij hen aangesloten makelaars. Makelaars die bij een brancheorganisatie zijn aangesloten dienen zich te committeren aan de gedragscodes van hun organisatie. Naast makelaars die zijn aangesloten bij een brancheorganisatie, zijn er ook **ongebonden makelaars**. Onder ongebonden makelaars vallen makelaars die wel en niet gecertificeerd zijn.

1.1.2 Evaluatie Verbeterplan

Anderhalf jaar na de inwerkingtreding van het Verbeterplan is deze geëvalueerd. Deze evaluatie heeft RIGO uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van BZK.³ Uit de evaluatie kwam naar voren dat hoewel de thema’s uit het Verbeterplan zijn doorgevoerd in de gedragscodes van de brancheorganisaties, en bijna alle bij de brancheorganisaties aangesloten makelaars werken met een biedlogboek, de praktische uitvoering te wensen overlaat. De slotsom was niet onverdeeld positief.

Een van de verklarende factoren voor het niet naleven van (onderdelen van) het Verbeterplan bleek het gebrek aan draagvlak voor de zelfregulering binnen de sector, mede veroorzaakt door het beeld dat er veel ongebonden en niet-gecertificeerde makelaars zijn die niet volgens het Verbeterplan willen – en hoeven – te werken. Voor de gebonden makelaars kan het daarom ‘oneerlijk’ voelen dat zij wel aan beroepscodes gebonden zijn. De toen door RIGO geïnterviewde ongebonden makelaars stonden overigens niet onverdeeld negatief tegenover het Verbeterplan en gebruik van het biedlogboek.

Er is geen overeenstemming over de omvang van de groep ongebonden makelaars. Bij de evaluatie bleek het niet mogelijk om op basis van de beschikbare data een eenduidig antwoord te geven op de vraag welk aandeel van de makelaars ongebonden is. Destijds viel het buiten de scope van het onderzoek om hier uitgebreid op in te gaan, en zijn er enkel wat algemene cijfers en schattingen in het rapport opgenomen.

Om de effectiviteit van de huidige vorm van zelfregulering te kunnen bepalen is het relevant om beter zicht te hebben op de omvang van de groep ongebonden makelaars ten opzichte van de

¹ Zie: [Verbeterplan vertrouwen in het koopproces](#).

² In het biedlogboek zijn alle biedingen van kandidaat-kopers vastgelegd, het biedlogboek dient na afloop van de bedenktijd en eventuele ontbindende voorwaarden vrijgegeven te worden aan alle kandidaat-kopers.

³ Zie: [Evaluatie Verbeterplan vertrouwen in het koopproces](#).

groep aangesloten (ook wel gebonden) makelaars. De brede **organisatiegraad** van een sector is een voorwaarde voor succesvolle zelfregulering. Wanneer de groep ongebonden makelaars klein is, zal die zich waarschijnlijk sneller committeren aan de gedragscodes van de brancheorganisaties.

1.2 (On)gebonden makelaars

Onder gebonden makelaars vallen makelaars die lid zijn van de brancheorganisatie **NVM** of **Vastgoed Nederland**, of voor vorige jaren (voor 2025) de voorgangers van Vastgoed Nederland: VBO en VastgoedPro. De gebonden makelaars dienen zich zoals reeds gesteld te committeren tot de gedragscodes van de organisatie, en vallen onder het brancheoverstijgend tuchtrecht van Stichting de Geschillencommissie. Ongebonden makelaars zijn geen lid van een brancheorganisatie.

Naast een onderscheid tussen gebonden en ongebonden makelaars is er ook het onderscheid tussen gecertificeerde en niet-gecertificeerde makelaars. Voor leden van de brancheorganisaties is het verplicht om gecertificeerd te zijn. De groep ongebonden makelaars bestaat uit ongebonden makelaars die wel **gecertificeerd** zijn, en ongebonden makelaars die niet gecertificeerd zijn. Momenteel is er één Nederlandse instantie waar ongebonden koopmakelaars zich kunnen laten certificeren, dat is de stichting VastgoedCert. Tot 2025 konden ongebonden makelaars zich ook certificeren bij Stichting Certificering voor Makelaars (SCVM), maar zij richten zich tegenwoordig enkel op de huurmarkt.

Om gecertificeerd te worden bij VastgoedCert dient een makelaar door het volgen van opleidingen en cursussen aan te tonen dat hij/zij vakbekwaam is. De stichting kent drie registers voor (aspirant)makelaars: Assistent-Makelaar, Kandidaat-Makelaar en Register-Makelaar. Ingeschrevenen van de laatste twee registers kunnen als gecertificeerde makelaars worden beschouwd, een assistent-makelaar maakt veelal nog niet (zelfstandig). Naast gebonden makelaars vallen ook ongebonden makelaars (inclusief assistent-makelaars) die wel bij VastgoedCert gecertificeerd zijn onder het brancheoverstijgende tuchtrecht. Voor leden van NVM is het verplicht dat zij bij VastgoedCert gecertificeerd zijn.

Voor gebonden makelaars is er een aanvullend register: MMCEPI. MMCEPI is een Europees makelaarsregister bijgehouden door CEPI⁴. Voorwaarde om in het register opgenomen te worden is lidmaatschap van een erkende brancheorganisatie, en voorwaarde voor lidmaatschap bij Vastgoed Nederland of NVM is dat door het volgen van opleidingen en cursussen makelaars aantonen dat zij vakbekwaam zijn. Voor leden van Vastgoed Nederland is het verplicht dat zij in het MMCEPI-register zijn opgenomen.

1.3 Onderzoeksvraag

Aanleiding voor dit onderzoek is de vraag van het Ministerie van VRO (hierna Ministerie) aan RIGO om informatie te verzamelen over de samenstelling van de branche van woningverkoopmakelaars, zowel in aantallen van makelaarskantoren als aandeel binnen de woningtransacties. De basis voor het onderzoek zijn data aangeleverd aan het Ministerie.

Naast bovenstaande hoofddoelstelling zijn er ook enkele subdoelen:

1. Inzicht krijgen in het **aandeel ongebonden makelaars**, zowel bij een brancheorganisatie als een vastgoedregister;

⁴ Conseil Européen des Professions Immobilières

2. Inzicht krijgen in de **ontwikkeling van de verhouding** gebonden-ongebonden makelaars en de beweegredenen om zich wel of niet te binden volgens deskundigen;
3. Inzicht krijgen in het **verloop en de instroom** van makelaarskantoren in de branche en hun beweegredenen om eventueel te stoppen volgens deskundigen.

1.4 Afbakening en definities

Het onderzoek richt zich zoals reeds gesteld op de omvang en samenstelling van de **koopwoningmakelaars**. Data over woningverhuringen en verkopen van niet-woningen (zoals kantoren of agrarisch vastgoed) zijn in dit onderzoek buiten beschouwing gelaten. Wanneer in dit onderzoek over kooptransacties geschreven wordt, bedoelden we dan ook kooptransacties van woningen.

Waar mogelijk is data over makelaars die niet op de koopwoningmarkt actief zijn, alsmede over professionals die mogelijk wel op de koopwoningmarkt actief zijn maar niet zelf makelen, buiten beschouwing gelaten. Als we het in dit onderzoek hebben over makelaars, bedoelen we makelaars die (mede) werkzaam zijn als koopwoningmakelaar, en dus niet hypotheekadviseur, woningstylisten of bijvoorbeeld bouwkundigen

Aanvullend is zoveel mogelijk gekeken naar verkopen binnen de **bestaande bouw**: nieuwbouwwoningen zijn waar mogelijk buiten beschouwing gelaten. Een nieuwbouwwoning wordt in dit geval gedefinieerd als een woning die nog niet in de BAG staat ingeschreven, en daarmee ook nog niet in het Kadaster staat. Deze woningen zijn bijvoorbeeld op Funda te herkennen aan het feit dat ze 'vrij op naam' zijn in tegenstelling tot bestaande woningen die een label 'kosten koper' kennen. De nieuwbouwwoningen zijn veelal onderdeel van een (grootschalig) woningbouwproject, waarbij de makelaar in opdracht van de ontwikkelende partij de woningen verkoopt.

De focus op de bestaande bouw is gekozen, omdat de totale omvang van alle (ongerealiseerde) nieuwbouwwoningen niet bekend is. De totale omvang van de verkopen in de bestaande bouw is wel bekend en opgenomen in het Kadaster. Aanvullend stellen de brancheorganisaties dat slechts een gedeelte van de nieuwbouwwoningen via Funda aangeboden wordt, in tegenstelling tot woningen in de bestaande bouw.

De gesproken ervaringsdeskundigen schatten in dat ongebonden makelaars minder vaak betrokken zullen zijn bij nieuwbouwverkoop. Ontwikkelaars en investeerders beschouwen gebonden makelaars waarschijnlijk als minder risicovol vanwege het kwaliteitskeurmerk dat met een brancheorganisatie geassocieerd wordt. Aanvullend worden deze opdrachten vaak aan grotere makelaarskantoren verleend, wat vaker gebonden makelaarskantoren zijn, daarover later meer.

1.5 Onderzoeksmethoden

Het onderzoek is een combinatie van bureauonderzoek aangevuld met interviews met betrokkenen. In totaal hebben we zes interviews gehouden, met (medewerkers van) de volgende partijen:

- Funda;
- NVM;
- Vastgoed Nederland;
- VastgoedCert;
- Independent Broker, de Makelaars Community van de toekomst; en
- Hoogleraar vastgoedmarkt Dirk Brounen.

Van de bovenste vier partijen hebben we kwantitatieve data ontvangen, waarover we tijdens het interview verduidelijkende vragen hebben gesteld. De interviews vonden plaats in oktober 2025. In alle gevallen is daarna aanvullende data opgevraagd.

1.6 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 onderzoeken we het aandeel ongebonden makelaars op basis van alle transacties (paragraaf 2.1), alle makelaarskantoren (paragraaf 2.2) en alle makelaars (paragraaf 2.3). In hoofdstuk 3 kijken we naar de ontwikkeling van de verhouding van gebonden en ongebonden makelaars (paragraaf 3.2) en onderzoeken we beweegredenen van makelaars om zich wel of niet te binden aan een brancheorganisatie (paragraaf 3.3). In hoofdstuk 4 kijken we naar de instroom en het verloop van het aantal makelaarskantoren en redenen waarom mensen stoppen met de makelaardij.

2 Aandeel ongebonden verkoopmakelaars

Het eerste doel van dit onderzoek is (kwantitatief) inzicht in het aandeel ongebonden verkoopmakelaars. Het aandeel ongebonden makelaars is op meerdere manieren te bepalen: als aandeel van alle kooptransacties, van de actieve makelaarskantoren en van alle individuele makelaars.

Voor het onderzoeken van het aandeel ongebonden makelaars hebben we data ontvangen van Funda en NVM. Door gebruik te maken van data van zowel NVM als Funda proberen we een zo compleet en gestaafd mogelijk beeld te krijgen. Er is namelijk niet één dataset waaruit we het precieze antwoord op de onderzoeksvraag kunnen destilleren.

Hoewel de ontvangen data van Funda en NVM ons helpt bij het beantwoorden van dezelfde onderzoeksvragen, geven de data een verschillend inzicht. De data zullen voor een deel overlappen, maar er zijn een aantal verschillen:

- **Funda:** de data van Funda heeft betrekking op het aantal *plaatsingen* van koopwoningen via haar platform. Een plaatsing telt vanaf het moment dat de woningadvertentie op het platform gepubliceerd wordt. Wanneer een plaatsing van het platform gehaald wordt, is het niet bekend of de woning verkocht is of niet. Een woning kan ook meermaals op Funda worden aangeboden, zonder in de tussentijd te zijn verkocht.
- **NVM:** de data van NVM heeft betrekking op de *verkochte* woningen die in **Tiara** zijn aangemeld, afgezet tegen het totaal aantal woningverkoppen uit het Kadaster. De data van het **Kadaster** hebben betrekking op het totaal aantal woningverkoppen. We gebruiken de Kadaster data voor het bepalen van het marktaandeel van Tiara. Het Kadaster registreert een woning op moment van transport, dat is op een later tijdstip dan het tekenen van de koopakte. NVM heeft de Tiara-data daarom gecorrigeerd zodat de twee waarden te vergelijken zijn.

Tiara

Tiara is een registratiesysteem voor makelaarsadvertenties. Het systeem wordt beheerd door databedrijf Brainbay, een dochteronderneming van NVM. Een aanmelding bij Tiara is verplicht voor een publicatie op Funda, maar niet alle woningen die in Tiara aangemeld zijn worden op Funda gepubliceerd - makelaars gebruiken Tiara ook om advertenties op andere websites te plaatsen. Van de woningen die in Tiara afgemeld worden is bekend of deze verkocht zijn of niet. De data hebben betrekking op het moment van tekenen van koopovereenkomst.⁵ In 2025Q2 had Tiara een marktaandeel (ten opzichte van de verkopen in het Kadaster, bestaande bouw) van 90,3%. Tussen begin 2019 en begin 2025 schommelt het marktaandeel van Tiara tussen de 89% en 95%.

2.1 Als aandeel van alle verkopen (marktaandeel)

2.1.1 Volgens Funda

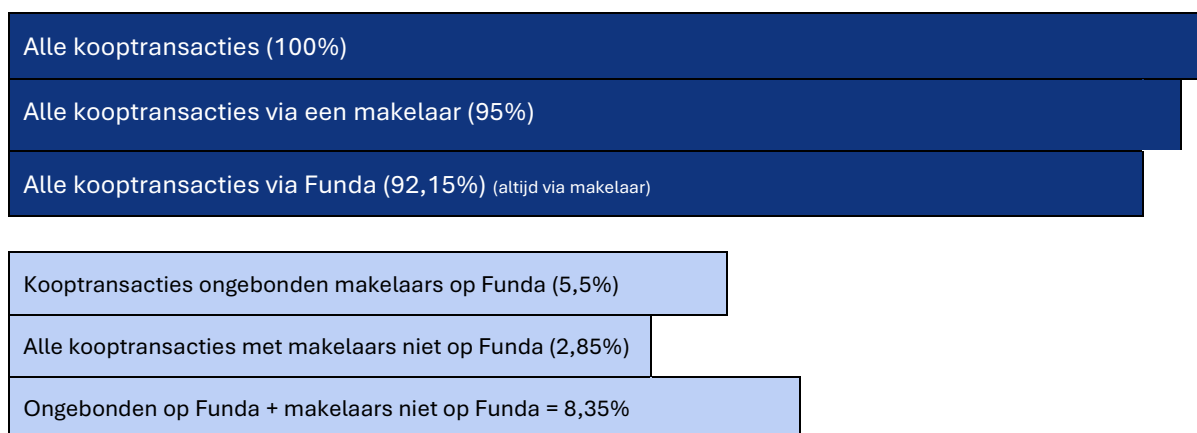
Een combinatie van schattingen en cijfers van Funda en een berekening door ons, leidt tot een eerste schatting dat ongebonden makelaars in Nederland betrokken zijn bij **5,5% tot ten hoogste 8,35%** van alle woningverkoppen (bestaande bouw en nieuwbouw).

⁵ Gemiddeld zit er tussen plaatsing op Funda en het tekenen van de koopakte zo'n 60 dagen, aldus Funda.

Dit volgt uit de volgende schattingen en registraties van Funda. Zie ook Figuur 2-1 voor een schematisch overzicht van de berekening.

- Van *alle kooptransacties* in Nederland verloopt 95% via een makelaar (schatting Funda).⁶
- Van alle kooptransacties via makelaars wordt 97% op Funda aangeboden (schatting Funda). Dat betekent dat naar schatting 92,15% van alle woningverkoop op Funda wordt aangeboden (95% x 97%). Op Funda kunnen alleen woningen door een makelaar worden aangeboden.
- Van *alle plaatsingen op Funda* verloopt circa 6%⁷ via een ongebonden makelaar (registraties Funda).
- Van *alle kooptransacties in Nederland* wordt dus 5,5% (6% * 92,15%) via een ongebonden makelaar op Funda gepubliceerd.
- Funda schat (zie tweede bullet) dat 3% van *alle transacties met een makelaar* niet via Funda verloopt. Bij deze 3% kunnen transacties van ongebonden makelaars zitten, maar bijvoorbeeld ook transacties van gebonden makelaars met een woning in de stille verkoop⁸. Om tot een maximale bandbreedte te komen voor het aandeel ongebonden makelaarsverkoop, kunnen we deze 3% meenemen. De 3% vormt 2,85% van *alle kooptransacties* (3% * 95%). Deze 2,85% opgeteld bij 5,5% (zie vorige bullet) leidt tot 8,35%.
- Combineren we bovenstaande punten, dan komen we tot de schatting dat ongebonden makelaars in Nederland betrokken zijn bij **5,5% tot ten hoogste 8,35%** van alle kooptransacties, zie ook Figuur 2-1 voor een schematisch overzicht.

Figuur 2-1: Schematisch overzicht schatting ongebonden makelaars. Balklengte niet proportioneel. Bron: Funda; bewerking RIGO.



2.1.2 Volgens NVM

Aanvullend op bovenstaande bandbreedte hebben we naast de plaatsingen op Funda ook gekeken naar verkochte woningen, om zo tot een zo compleet mogelijk beeld te komen.

⁶ NVM en Independent Broker (platform voor ongebonden makelaars) geven desgevraagd aan zich te kunnen vinden in deze schatting en die in de volgende bullet.

⁷ Van alle plaatsingen voor koopwoningen in 2024 in enkel de bestaande bouw gaat het om 6%, rekenen we nieuwbouw ook mee is het 5,9%.

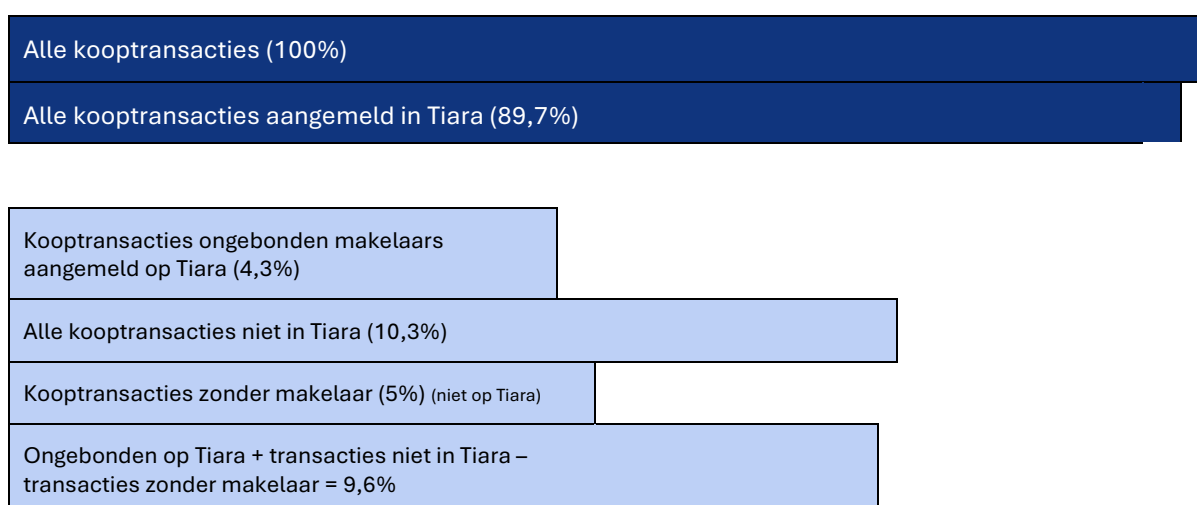
⁸ Stille verkoop betekent dat de woning niet in de openbaarheid wordt aangeboden (geen advertentie op Funda, geen bord in de tuin etc.).

Baseren we ons op de data aangeleverd door NVM, dan komen we namelijk tot een grotere bandbreedte.

Op basis van de NVM-data komen we tot een bandbreedte dat tussen de **4,3% tot 9,6%** van alle woningtransacties door een ongebonden makelaar wordt uitgevoerd, waarbij 4,3% 8.900 woningverkoop representeert. In onderstaande punten zetten we uiteen hoe we hiertoe komen, zie ook Figuur 2-2 Figuur 2-1 voor een schematisch overzicht van de berekening.

- Van alle 205.208 woningen die in 2024 volgens het Kadaster zijn verkocht⁹ was 89,7% op Tiara aangemeld. Van de woningen die op Tiara zijn aangemeld is bekend of er bij verkoop een gebonden of ongebonden makelaar bij betrokken was.
- Van de 10,3% woningen die niet op Tiara zijn aangemeld, is dit niet bekend. Een deel daarvan zal zijn verkocht zonder makelaar, want woningen die zonder een makelaar worden verkocht, kunnen niet op Tiara worden aangemeld.
- Hanteren we de besproken schatting van Funda (zie vorige subparagraaf) dat 5% van *alle transacties* zonder makelaar verloopt, dan kunnen we stellen dat ongeveer de helft van de woningenverkoop die niet in Tiara bekend zijn, zonder makelaar heeft plaatsgevonden. En dus 5,3% van de transacties door een ongebonden makelaar buiten Tiara om (10,3% - 5%) heeft plaatsgevonden.
- Van alle woningtransacties is in 2024 bij **4,3% bekend** dat een ongebonden makelaar erbij betrokken was (aantal transacties door een ongebonden makelaar via Tiara / totaal aantal transacties Kadaster). Dit is de minimale bandbreedte voor het aandeel ongebonden makelaars.
- Om tot een maximale bandbreedte te komen voor het aandeel ongebonden makelaars nemen we het aandeel transacties buiten Tiara waarbij waarschijnlijk wel een makelaar betrokken was (5,3%) en tellen we daarbij de 4,3% waarvan *bekend* is dat een ongebonden makelaar erbij betrokken was op. Dit leidt tot 9,6% als maximale bandbreedte van woningtransacties die door een ongebonden makelaar worden uitgevoerd.
- In totaal wordt dus **4,3% tot 9,6%** van woningtransacties door een ongebonden makelaar uitgevoerd.

Figuur 2-2: Schematisch overzicht schatting ongebonden makelaars op basis van schattingen en cijfers Funda. Balklengte niet proportioneel. Bron: Funda; bewerking RIGO.



⁹ Hieronder vallen dus enkel woningen in de bestaande bouw.

Verskil tussen Funda en NVM data

Het aandeel plaatsingen op Funda door een ongebonden makelaar (6%) ten opzichte van alle Funda-plaatsingen, is groter dan het aandeel aanmeldingen op Tiara door een ongebonden makelaar (4,8%) ten opzichte van alle aanmeldingen op Tiara.¹⁰ Zoals aan het begin van het hoofdstuk beschreven, meten Funda en NVM andere zaken (plaatsingen / verkopen) op een ander moment (plaatsing / verkoop). Toch zijn er ook andere mogelijke verklaringen te geven voor een verschil in de data.

Zo is het mogelijk dat ongebonden makelaars woningen die zij niet op Funda plaatsen ook niet op Tiara aanmelden, terwijl NVM-makelaars altijd iedere woning op Tiara aanmelden – ook als de woning niet op Funda komt. Dat zou een verklaring kunnen zijn waarom een groter aandeel van de transacties op Tiara door gebonden makelaars is gedaan dan de plaatsingen op Funda.

Ook kunnen op Funda woningen meermaals geplaatst worden, zonder in de tussentijd verkocht te zijn. Er zijn signalen dat gebonden of ongebonden makelaars verschillend omgaan met het herplaatsen van plaatsingen. Het is echter niet te verwachten dat ongebonden makelaars vaker een woning opnieuw op Funda aanbieden dan gebonden makelaars, daar ongebonden makelaars meer betalen voor een Funda-plaatsing dan gebonden makelaars.

Conclusie

Het is niet precies te zeggen hoeveel kooptransacties door ongebonden makelaars worden verricht. Gaan we uit van een voorzichtige schatting, de grootste bandbreedte op basis van NVM-data, dan zijn ongebonden makelaars goed voor **minimaal circa 4% en maximaal circa 10%** van alle kooptransacties in Nederland (2024).

2.2 Als aandeel van alle makelaarskantoren

In deze paragraaf kijken we naar het aandeel ongebonden makelaarskantoren. Bij een makelaarskantoor kunnen meerdere makelaars werkzaam zijn.

Het totaal aantal makelaarskantoren in Nederland is niet bekend, dit wordt bij de verschillende instanties niet verzameld. In deze paragraaf kijken we daarom naar makelaarskantoren die vorig jaar ten minste één woning op Funda dan wel Tiara gepubliceerd hebben. Hoewel we in de vorige paragraaf hebben gezien dat niet iedere woning op Tiara/Funda gepubliceerd wordt, is de verwachting dat wel zo goed als alle makelaarskantoren die zakendoen met consumenten/eigenaar-bewoners minimaal één woning in het afgelopen jaar op Funda (en daarmee automatisch ook op Tiara) hebben geplaatst.

2.2.1 Volgens Funda

Funda houdt bij welke makelaarskantoren er actief zijn op het platform (zie Tabel 2-1). Hierin is onderscheid gemaakt naar de populatie makelaars die minimaal één plaatsing heeft gedaan in een bepaald jaar, en de populatie makelaars die minimaal tien plaatsingen heeft gedaan.

Het gaat hierbij om plaatsingen van advertenties voor koopwoningen in de bestaande bouw. Ook gaat het om individuele makelaarskantoren. Makelaarskantoren die bij een makelaarsketen (zoals VHM Makelaars) aangesloten zijn, worden dus allemaal afzonderlijk meegerekend.

¹⁰ Alle data betreft enkel bestaande bouw.

Ongebonden makelaarskantoren zijn goed voor **20,4% van alle makelaarskantoren die minimaal één plaatsing op Funda** deden in 2024. Hun aandeel is toegenomen; in 2020 ging het nog om 17,7%. In het volgende hoofdstuk gaan we nader in op de ontwikkeling van het aandeel ongebonden makelaars en redenen om zich wel of niet te binden.

Tabel 2-1 laat zien dat ongebonden makelaarskantoren vaker een klein aantal woningen per jaar aanbieden. **Van alle makelaarskantoren met minimaal tien plaatsingen op Funda, was 10,8% een ongebonden kantoor** in 2024. Dat is dus pakweg de helft van het aandeel onder de groep met minimaal één plaatsing. Met andere woorden: hoewel 79,6% van alle kantoren met één verkoop een gebonden kantoor is, is 89,2% van alle kantoren met minimaal tien verkopen gebonden.

Tabel 2-1: Aandeel ongebonden makelaarskantoren naar aantal plaatsingen van een koopadvertentie (bestaande bouw) op Funda, 2020-2024. Bron: Funda; bewerking RIGO.

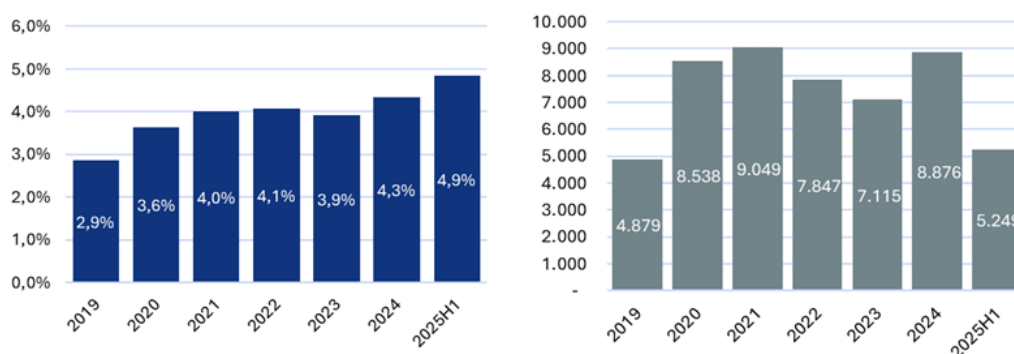
Aantal plaatsingen	2020	2021	2022	2023	2024
Minimaal 1 plaatsing	17,7%	18,6%	19,1%	19,5%	20,4%
Minimaal 10 plaatsingen	8,6%	8,9%	9,7%	9,0%	10,8%

De **mediaan van het aantal koopplaatsingen** (bestaande bouw) van ongebonden makelaarskantoren op Funda is **zes** in 2024. Dat is vrij laag. De mediaan van makelaarskantoren die bij brancheorganisaties zijn aangesloten, is een veelvoud daarvan. De mediaan van het aantal koopplaatsingen van kantoren aangesloten bij NVM is bijvoorbeeld 47. Ongebonden kantoren verkopen dus (een stuk) minder woningen dan gebonden makelaars.

2.2.2 Volgens NVM

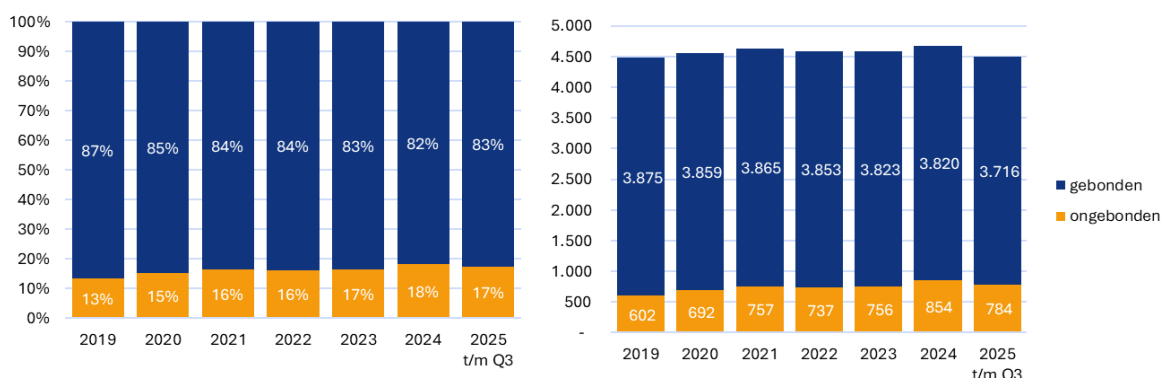
Volgens NVM-cijfers waren er in 2024 **854** ongebonden makelaarskantoren met een verkoop. Een 42% stijging ten opzichte van de 602 in 2019. Absoluut zijn dit circa 8.900 verkopen in 2024, in de eerste helft van 2025 zijn ten minste circa 5.250 verkopen door een ongebonden makelaar uitgevoerd.

Figuur 2-3 Marktaandeel (ten opzichte van alle verkopen via Kadaster) en aantal verkopen ongebonden makelaars, bestaande bouw, 2020-2025H1. Bron: NVM; bewerking RIGO.



NVM-cijfers laten zien dat het aandeel ongebonden makelaarskantoren toeneemt onder de vestigingen met minstens één verkoop (bestaande bouw) in Tiara. In 2024 lag hun aandeel op **18%**, tegenover 13% in 2019. In de meest recente cijfers (2025 t/m Q3) lag hun aandeel op 17%. Bij de NVM-data is niet bekend hoeveel van deze kantoren minimaal tien woningen per jaar verkoopt.

Figuur 2-4: Vestigingen met minstens één verkoop (bestaande bouw) per kwartaal op Tiara, 2019 t/m 2025. Bron: NVM; bewerking RIGO.



Verskil tussen Funda en NVM data

Het aandeel ongebonden makelaarskantoren volgens NVM (18% in 2024) liggen iets lager dan het aandeel op Funda (20% in 2024). Het verschil komt mogelijk voort uit het feit dat Funda in dit cijfer uitgaat van (het moment van) de plaatsing van advertenties, terwijl NVM het afmelden van de woning na tekenen van de koopakte telt. Die twee aantallen kunnen verschillen omdat er enerzijds enige tijd zit tussen plaatsing en verkoop, anderzijds omdat een plaatsing ook weer kan worden teruggetrokken. Daarnaast is het mogelijk om een woning meermaals op Funda te plaatsen zonder transactie. Al is het niet te verwachten dat ongebonden makelaars vaker een woning opnieuw op Funda aanbieden dan gebonden makelaars, alleen al omdat ongebonden makelaars meer betalen voor een Funda-plaatsing.

2.2.3 Volgens Independent Broker

Voor dit onderzoek hebben we ook een interview gehouden met de Independent Broker van de Makelaars Community van de toekomst. De Independent Broker is een platform voor ongebonden makelaars. Het platform biedt makelaars onder andere data en software. Volgens Independent Broker zijn er 2.300 Tiara-registratienummers van ongebonden makelaarskantoren in 2025. Dit zijn niet alleen koopmakelaars, maar onder meer ook huurmakelaars en taxateurs. Helaas is het ons niet bekend of makelaarskantoren die niet meer actief zijn in deze schatting zijn meegenomen.

Conclusie

Het precieze aantal (ongebonden) makelaarskantoren is niet vast te stellen. De data van NVM en Funda geven wel een beeld. Ongebonden makelaarskantoren vertegenwoordigen 18% tot 20% van alle makelaarskantoren met minimaal één verkoop volgens de recentste gegevens van NVM en Funda. Dat zijn 854 makelaarskantoren in 2024 (data NVM).

Ongebonden makelaarskantoren verkopen minder woningen per jaar dan gebonden makelaarskantoren. Van alle makelaarskantoren met minimaal 10 plaatsingen op Funda vertegenwoordigen ongebonden kantoren circa 11%, aanzienlijk minder dan hun aandeel ten opzichte van alle kantoren met minimaal één verkoop. Dat verklaart ook waarom het aandeel ongebonden kantoren (18% tot 20%) hoger is dan het aandeel transacties door ongebonden makelaars (4% tot 10%).

2.3 Als aandeel van alle individuele makelaars

Met de huidige beschikbare cijfers is het niet mogelijk om in te schatten hoeveel individuele ongebonden (koop)makelaars er zijn.

Dat komt allereerst doordat er geen duidelijkheid is over het totaal aantal makelaars (niet alleen koop) dat in Nederland überhaupt actief is. Veel van de gesproken respondenten gaan uit van het getal 11.000 individuele makelaars. Dit lijkt een verouderd cijfer, afkomstig van een onderzoek door data- en adressenleverancier Bolddata uit 2021 op basis van KvK-registraties.¹¹ Sinds in ieder geval 2023 spreekt Bolddata van 15.893 makelaars (op basis van KvK en CBS).¹²

Geïnterviewde respondenten geven aan dat deze totaalaantallen een vertekend beeld geven. Onder de KvK-registraties vallen ook taxateurs en er zouden ook andere vastgoedprofessionals toe gerekend worden, waaronder bijvoorbeeld woningstylisten die de presentatie van aangeboden woningen verzorgen. Alsmede zouden er inactieve makelaars worden meegeteld in de KvK-cijfers. Er zijn geen openbare cijfers beschikbaar die inzicht geven in het aandeel ‘echte’ en actieve makelaars binnen deze totaalaantallen.

Ook over het totaalaantal gebonden makelaars en gecertificeerde ongebonden makelaars is geen betrouwbare uitspraak te doen. Er zijn voor dit onderzoek cijfers uitgevraagd over aantallen individuele makelaars bij NVM, Vastgoed Nederland en VastgoedCert. Deze bevatten echter onzekerheden en zijn niet goed met elkaar te combineren vanwege verschillen in definities, of doordat makelaars dubbel geteld kunnen worden als zij actief zijn binnen verschillende werkvelden.

- **NVM** houdt van haar leden bij of zij assistent-, kandidaat- of register-makelaar zijn, en of ze opereren op de woningmarkt (Register Wonen). Onbekend is of hier ook makelaars bij zitten die enkel op de huurmarkt opereren.
- **Vastgoed Nederland** kan niet met zekerheid het aantal makelaars werkzaam bij een aangesloten makelaarskantoor vaststellen. Per kantoor dient minimaal één makelaar aan de diploma- en reglementaire eisen te voldoen, dit wordt ook door Vastgoed Nederland bijgehouden. Onbekend is of hier makelaars tussen zitten die enkel op de huurmarkt actief zijn. Aanvullend geeft Vastgoed Nederland aan sinds de fusie eraan te werken om alle medewerkers van een kantoor in kaart te brengen, inclusief hun opleiding en certificering. Vooralsnog geven makelaarskantoren zelf aan hoeveel makelaars er op een kantoor werkzaam zijn.
- Hoewel certificeringsorganisatie **VastgoedCert** het aantal leden weet dat bij haar gecertificeerd is, weet zij niet of haar leden bij een brancheorganisatie zitten. Enkel van de leden die NVM-makelaar zijn, is dat bekend. Daar certificering voor hen verplicht is, worden de ledengegevens tussen NVM en VastgoedCert gedeeld. Bij Vastgoed Nederland is dit niet het geval. Het is VastgoedCert dus onbekend of haar leden ongebonden (maar wel gecertificeerd) zijn, dan wel lid zijn van Vastgoed Nederland. Desgevraagd geeft Vastgoed Nederland aan vanaf 2028 VastgoedCert niet meer te erkennen en dat weinig Vastgoed Nederlandmakelaars in het register opgenomen zijn. VastgoedCert schat dit aantal groter in.
- Aanvullend schat VastgoedCert dat 40% van de ongebonden makelaars wel gecertificeerd is; onder deze definitie van ongebonden makelaars vallen echter ook makelaars in dienst van een andere organisatie dan een makelaarskantoor. Denk aan

¹¹ Zie: <https://companydata.com/nl/recordaantal-nieuwe-makelaars-in-2021/>

¹² Zie: <https://companydata.com/nl/bedrijven/nederland/makelaars/>

makelaars werkzaam bij vastgoedmanagementbedrijven, projectontwikkelaars en (semi)overheden. NVM schat daarentegen dat van de ongebonden makelaarskantoren met een verkoop via Tiara (zie paragraaf 3.2.2) slechts 1-2% gecertificeerd zal zijn. Deze twee schattingen lopen nogal uiteen, maar betreffen ook verschillende eenheden en zijn dus moeilijk met elkaar te vergelijken.

Hoewel er dus geen betrouwbare kwantificatie te maken is van het aantal ongebonden koopmakelaars, is wel de constatering te maken dat het **aantal individuele ongebonden makelaars minimaal gelijk is aan het aantal ongebonden makelaarskantoren**. Daarbij is de indruk van onder andere Funda en Vastgoed Nederland dat ongebonden makelaars relatief vaker opereren als ‘eenpitter’ en/of dat er bij ongebonden makelaarskantoren minder makelaars werkzaam zijn dan bij gebonden kantoren. Deze indruk wordt gestaafd door het feit dat ongebonden makelaars per kantoor veel minder woningen verkopen dan gebonden makelaars, en dat er veel meer ongebonden kantoren zijn met minder dan tien koopplaatsingen per jaar (zie paragraaf 3.2.1). Als ongebonden makelaars inderdaad vaak alleen opereren, dan zou het aantal ongebonden individuen redelijk dicht bij het aantal ongebonden kantoren liggen. Doordat er per ongebonden kantoor minder mensen werkzaam zijn is in ieder geval de consensus dat **het aandeel ongebonden makelaarskantoren naar verwachting groter is dan het aandeel ongebonden individuele makelaars**.

Conclusie

Er bestaat geen betrouwbaar getal voor het aantal individuele makelaars in Nederland. De beschikbare gegevens maken het ook niet mogelijk om een betrouwbare inschatting te maken van het aantal of aandeel individuele (on)gebonden makelaars, noch van het aantal of aandeel ongebonden maar wel gecertificeerde makelaars.

Het aantal individuele ongebonden makelaars is minimaal gelijk aan het aantal ongebonden makelaarskantoren. Aanvullend geven cijfers over verkopen en inschattingen van respondenten wel de indruk dat ongebonden makelaarskantoren relatief vaak ‘eenpitters’ of kleine kantoren zijn. Dat zou betekenen dat het aantal individuele ongebonden makelaars redelijk in de buurt komt van het aantal ongebonden makelaarskantoren.

2.4 Aandeel ongebonden makelaars: aanvullende gedachten bij de conclusies

Het aandeel ongebonden makelaars is op drie manieren te beschouwen: op basis van het aantal transacties, makelaarskantoren en individuele makelaars. Bij geen van de drie manieren biedt de data een sluitend antwoord, **al verschilt de mate van onzekerheid**. Waar we bij het aandeel ongebonden makelaarskantoren nog een redelijk beeld hebben, is dat bij het aandeel transacties door ongebonden makelaars al minder en bij het aandeel ongebonden makelaars is geen zinnige inschatting te maken.

Het is echter ook de vraag hoe relevant het is om te kijken naar het aandeel ongebonden individuele makelaars ten opzichte van makelaarskantoren. Het is namelijk aannemelijk dat op een makelaarskantoor verschillende makelaars een vergelijkbare werkwijze hebben, gebaseerd op de kantoorcultuur en –werkwijze. Ook is het aannemelijk dat een kantoor handhaaft wanneer de werkwijze van een makelaar negatief in verhouding staat tot de werkwijze van het kantoor als geheel. Met andere woorden: een individuele makelaar zal de werkwijze van een kantoor volgen, en **dus is vooral het aantal ongebonden kantoren relevant** als we geïnteresseerd zijn in hoe gebonden en ongebonden makelaars verschillen in hun manier van werken.

Opvallend is het grote aandeel ongebonden kantoren met jaarlijks tussen de één en tien woningverkoop. **Bij deze kantoren zal het verkopen van woningen niet de hoofdbron van inkomsten zijn.** Dit kunnen kantoren zijn die vooral gefocust zijn op het verhuren van woningen, of bedrijven die eigenlijk geen makelaarskantoren zijn maar op een ander vlak in de woningmarkt betrokken zijn. Denk aan taxateurs, hypotheekadviseur of andere vastgoedprofessionals. Het is goed mogelijk dat deze kantoren minder op de hoogte zijn van de regels en afspraken waar een makelaar zich aan moet houden of gewenst is te houden. De gevolgen hiervan zijn wel beperkt, daar zij dus weinig woningen verkopen per kantoor.

3 De verhouding (on)gebonden makelaars

Het tweede doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in de ontwikkeling van de verhouding gebonden-ongebonden makelaars (kwantitatief) en de beweegredenen om zich wel of niet te binden volgens deskundigen (kwalitatief). In het vorige hoofdstuk zagen we dat het niet mogelijk is om een uitspraak op individueel niveau te doen over het totaal aantal makelaars, en daarmee het totale aantal ongebonden makelaars in Nederland. In dit hoofdstuk kijken we dan ook vooral naar de verhouding tussen gebonden en ongebonden **makelaarskantoren**.

3.1 Karakterschets ongebonden makelaars

Uit de gegevens en gesprekken komt naar voren dat ongebonden makelaars op bepaalde punten doorgaans verschillen van gebonden makelaars:

- Ongebonden makelaars **verkopen gemiddeld genomen minder woningen** per kantoor (cijfers NVM).
- Ongebonden makelaarskantoren hebben **waarschijnlijk gemiddeld minder personeel in dienst en zijn vaker ‘eenpitters’** (inschatting verschillende partijen, zie ook paragraaf 2.3).
- Als makelaarskantoren relatief klein zijn en weinig woningen verkopen, is het mogelijk niet betaalbaar en/of rendabel om lid te zijn van een brancheorganisatie (inschatting verschillende partijen);
- Ongebonden makelaars die verkopen, zijn **vermoedelijk vaker makelaars die verkopen niet als hoofdactiviteit hebben**. Ze zijn bijvoorbeeld vaker verhuurmakelaar, die sowieso vaker ongebonden zijn, of een ander type vastgoedprofessional (inschatting verschillende partijen);
- Ongebonden makelaars zijn **vermoedelijk vaker actief in het lagere prijssegment**. ‘Mensen die op prijs letten gaan eerder voor ongebonden makelaars, die zitten meer in dat segment,’ aldus de NVM.
- Ongebonden makelaars zijn **vermoedelijk minder vaak actief in het makelen van nieuwbouwprojecten**. Volgens Vastgoed Nederland ligt het niet voor de hand om als ontwikkelaar een nieuwbouwproject over te laten aan een makelaar zonder kwaliteitskeurmerk.
- Beginnende makelaars die een **succesvolle start** hebben, kunnen minder geneigd zijn zich aan te sluiten omdat zij de ervaring hebben zonder brancheorganisatie goed te kunnen draaien. Het komt voor dat zij zich later alsnog willen aansluiten als het verkoopvolume gestegen is vanwege bedrijfseconomische redenen (inschatting NVM, Vastgoed Nederland).
- **Gevestigde, lokaal bekende makelaars met een sterk netwerk** in een bepaalde (dorps)kern, zijn soms minder geneigd om zich aan te sluiten bij een branchevereniging (inschatting Vastgoed Nederland).
- Er zijn ook ongebonden makelaars die voorheen wel lid waren van een brancheorganisatie maar daar zijn **afgehaakt**, bijvoorbeeld omdat zij de aanverwante kosten te hoog vonden of omdat zij bepaalde regels knellend vonden (inschatting verschillende partijen).
- Ongebonden makelaars die ervoor kiezen zich te laten certificeren door VastgoedCert, **presteren** bij de bijbehorende opleiding en toetsing niet structureel anders dan gebonden makelaars, aldus VastgoedCert.

3.2 Verhouding tussen gebonden en ongebonden makelaars

Zoals we in hoofdstuk 2 concludeerden, is **het aandeel ongebonden makelaarskantoren de afgelopen jaren toegenomen**. Dat geldt zowel voor het aantal ongebonden kantoren met één of tien plaatsingen op Funda, als voor kantoren met minimaal één verkoop (allen bestaande bouw). In 2024 waren er volgens de NVM 854 ongebonden makelaarsvestigingen met een verkoop, tegenover 602 in 2019 (Figuur 2-4).¹³ Dat is een toename van 42%.

De data van NVM laten zien dat bij een steeds groter deel van alle woningverkopten in Tiara een ongebonden makelaar betrokken is. Van 2,9% in 2019 naar 4,9% in 2024. Absoluut zijn dit circa 8.900 verkopen in 2024, in de eerste helft van 2025 zijn ten minste circa 5.250 verkopen door een ongebonden makelaar uitgevoerd (Figuur 2-3).

Mogelijk komt dit voort uit huurmakelaarskantoren die woningen zijn gaan verkopen namens particuliere verhuurders. Veel particuliere verhuurders zijn hun woningen gaan **uitponden** vanwege beleidsveranderingen. Het Kadaster signaleert sinds 2023 een toename in het aantal verkopen van huurwoningen door beleggers (Figuur 3-1).

Figuur 3-1: Aantal aan- en verkopen investeerders, 2015-2025. Bron: Kadaster.



Behalve een toename in het aantal verkopende ongebonden kantoren, is er ook een **kleine afname van het aantal gebonden makelaarskantoren**, in ieder geval wat betreft Tiara-registraties. Binnen Tiara nam het aantal NVM-kantoren met minimaal één verkoop af (-5%) tussen 2019 en 2024. Het aantal Vastgoed Nederland-kantoren met een verkoop via Tiara is juist enigszins gegroeid (+6%). Omdat Vastgoed Nederland een kleinere vereniging is dan NVM, is het totale aantal gebonden makelaarskantoren met een verkoop enigszins afgenomen (-1%).

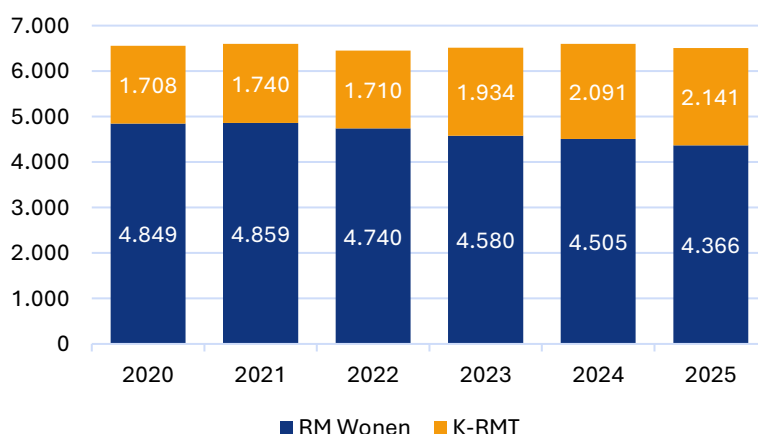
Niet alle woningen worden op Tiara en Funda geplaatst. Echter, er is **geen significante verandering te zien in het marktaandeel van Tiara** tussen 2019 en 2024. (Het aandeel

¹³ In het derde kwartaal van 2025 ligt dit aantal overigens lager, namelijk op 784. Dat kan echter niet direct leiden tot de conclusie dat er een daling heeft plaatsgevonden ten opzichte van 2024. We zagen dat er relatief veel kantoren weinig (minder dan tien verkopen) hebben en een deel van de kantoren verkoopt maar één woning in het jaar. Mogelijk zijn er dus kantoren die tot en met het derde kwartaal van 2025 niets verkocht hebben, maar dit in het laatste kwartaal nog gaan doen.

verkoopen via Tiara ten opzichte van het Kadaster schommelt rond de 92%.) Dat suggereert dat ongebonden makelaarskantoren sinds 2019 niet méér buiten Tiara (dan wel Funda) zijn gaan makelen – in dat geval hadden we immers een daling in het marktaandeel van Tiara gezien. Deze bevinding suggereert – samen met de bevinding dat het aantal ongebonden makelaarskantoren op Tiara toeneemt – dat Tiara voor ongebonden makelaarskantoren net zo relevant is als voor gebonden makelaarskantoren.

Kijken we naar de leden die bij VastgoedCert door de jaren heen gecertificeerd zijn, dan zien we dat het aantal leden redelijk constant is, rond de 6.500 makelaars (Figuur 3-2).¹⁴ Een eventuele toename door het verdwijnen van SCVM als koopmakelaarsregister per 1 januari 2025 zal zichtbaar zijn in de cijfers van 2026.

Figuur 3-2: Aantal gecertificeerde makelaars bij VastgoedCert. Bron: VastgoedCert; bewerking door RIGO.



3.3 Beweegredenen voor binding

Uit de gehouden interviews zijn meerdere beweegredenen naar voren gekomen waarom makelaars zich wel of niet willen binden aan een brancheorganisatie. In deze paragraaf gaan we daar dieper op in. Hierbij dient wel in gedachten te worden gehouden dat er geen interviews zijn gehouden met (een representatieve steekproef van) makelaars zelf, maar met deskundigen waaronder medewerkers van brancheorganisaties.

3.3.1 Redenen voor makelaars om zich te binden

De redenen voor makelaars om zich aan een brancheorganisatie te binden zijn hoofdzakelijk de voordelen van een **kwaliteitslabel** en **bedrijfseconomische** redenen.

Een brancheorganisatie biedt een herkenbaar kwaliteitslabel, waarmee makelaars zich kunnen onderscheiden door de bijbehorende certificering die aantoont dat zij voldoen aan kwaliteitseisen en zich committeren aan nascholing en hercertificering. Aanvullend laat het kwaliteitslabel zien dat makelaars onderhevig zijn aan het tuchtrecht van stichting de Geschillencommissie – al geldt dit ook voor ongebonden gecertificeerde makelaars (zie paragraaf 2.3). Het label van een brancheorganisatie kan particuliere woningverkopers en kopers aanspreken, maar bijvoorbeeld ook ontwikkelaars van nieuwbouwprojecten.

De meest genoemde redenen om lid te worden van een brancheorganisatie zijn echter bedrijfseconomisch van aard. Brancheorganisaties faciliteren voor makelaarskantoren handige

¹⁴ Het is mogelijk dat hier makelaars bij zitten die enkel op de huurmarkt actief zijn.

data, software en infrastructuur. Ook hun juridische dienst en de netwerkmogelijkheden binnen de brancheorganisatie genoemd, alsmede het saamhorigheidsgevoel wat sommige makelaars aanspreekt. Een andere reden die genoemd wordt is dat gebonden makelaars korting krijgen bij een plaatsing op Funda. Specifieke reden om lid te worden van NVM is bijvoorbeeld dat het kantoor vindbaar is via 'Zoek een NVM-makelaar', deze zoektool is duidelijk zichtbaar op de hoofdpagina van Funda.

3.3.2 Beweegreden voor makelaars om zich niet te binden

Uit de Evaluatie van het Verbeterplan koopproces zijn drie redenen geformuleerd om geen lid te worden van een brancheorganisatie:

1. Principieel ongebonden willen zijn;
2. Niet voldoen aan de door de brancheorganisatie gestelde toelatingseisen, zoals educatie en het niet zelf handelen met vastgoed;
3. De financiële bijdrage om lid te worden van een brancheorganisatie te hoog vinden.

In de gesprekken die voor dit onderzoek gevoerd zijn, werden bovenstaande redenen bevestigd, maar ook aangescherpt en aangevuld.

Als nummer één reden werd gesteld dat nieuwe makelaars vaak de **additionele waarde van een brancheorganisatie niet zien** afgezet tegen de inzet, zowel qua tijd als financiën, die vereist is om lid te worden. Zij voelen minder de waarde van het kunnen opereren onder het branchelabel. De Independent Broker stelt dat consumenten minder geïnteresseerd zijn of een partij aangesloten is bij een brancheorganisatie, dan of een makelaar in staat is om de woning op Funda te plaatsen – en daarvoor is geen lidmaatschap van een organisatie vereist. Hoogleraar Brounen merkt daarnaast op dat hoewel gebonden makelaars zichzelf zien als kwalitatief hoogstaander, zij niet hoger scoren bij studies over het makelaarsberoep dan ongebonden makelaars.

Bij andere respondenten staat dat ter discussie. Zij geven aan dat het niet lid worden samenhangt met de **krappe woningmarkt**: dan hebben makelaars vaker het idee dat zij zichzelf wel redden. Zij stellen dat de krapte er ook voor kan zorgen dat een makelaar niet de noodzaak voelt om een woningadvertentie op Funda te plaatsen om een woning te kunnen verkopen, en de bijbehorende kosten te betalen (waarmee het ook niet nodig is om de kosten te verlagen door lid te worden van een vereniging). Overigens zagen we in paragraaf 3.2 dat het marktaandeel van Tiara niet gedaald is, wat suggereert dat in ieder geval Tiara (noodzakelijk voor een plaatsing op Funda) ook voor ongebonden makelaars relevant is gebleven. Aanvullend herkent Funda zich niet in dit beeld: de keuze is niet per se of een woning wordt verkocht, maar of het optimale resultaat wordt bewerkstelligd.

De verwachting van de brancheorganisaties is dat bij een ommekeer van de markt er een hernieuwde interesse in brancheorganisaties kan ontstaan.¹⁵ Overigens geeft NVM aan dat er ook binnen de huidige oververhitte woningmarkt veel concurrentie is. 'Je hebt een aanzienlijk deel dat begint, maar na een paar jaar stopt. Het is best moeilijk om voldoende klandizie te krijgen.' Aanvullend is de courtage (commissie betaald aan de makelaar) in Nederland relatief laag vergeleken met andere Europese landen. In Nederland is ruim één procent courtage gangbaar, terwijl in bijvoorbeeld België, Duitsland en Frankrijk de courtage richting de drie of zes procent gaat. Waardoor een makelaar per woningverkoop minder verdient.

¹⁵ Independent Broker stelt dat nieuwe makelaars zich niet alleen minder vaak aan een brancheorganisatie binden, maar ook dat gebonden makelaars vaker hun lidmaatschap opzeggen. In de beschikbare data over ledenaantallen is dit echter niet zichtbaar.

Financiële redenen om geen lid te worden betreffen niet alleen de initiële bijdrage, maar ook de jaarlijkse bijdrage en kosten voor nascholing en de vooropleiding. Zoals we in het voorgaande hoofdstuk zagen, verkopen ongebonden makelaars gemiddeld minder woningen dan gebonden makelaars. Dit hoeft natuurlijk niet te betekenen dat ongebonden makelaars minder goed zijn in makelen dan gebonden makelaars. **Eerder zal het zo zijn dat het voor makelaars met een groter volume aan verkopen eerder interessant is om bij een brancheorganisatie aangesloten te zijn dan voor makelaars die minder woningen verkopen.** Voor makelaars die bijvoorbeeld minder dan tien woningen per jaar verkopen zijn kosten voor een lidmaatschap bij een brancheorganisatie simpelweg te hoog in verhouding tot de inkomsten. Gaat bij makelaars het verkoopvolume omhoog, dan vergroot de kans dat zij zich alsnog aansluiten. Brancheorganisaties hebben zelf in beeld hoeveel woningverkoop er nodig zijn om lidmaatschap van hun vereniging betaalbaar en rendabel te maken; NVM geeft aan dit te gebruiken in hun ‘verhaal’ richting potentiële leden.

Een andere reden om ongebonden te zijn, is een voorkeur voor onafhankelijkheid en het **niet gehouden zijn aan de gedragscode van de brancheorganisaties**. Ongebonden makelaars mogen bijvoorbeeld ook zelf handelen in vastgoed. Een andere regel die als beperkend wordt gezien, is volgens de Independent Broker de NVM-regel dat voor iedere nieuwe vestiging een register-makelaar-taxateur vereist is. Bij gebrek aan voldoende register-makelaars kan dit als belemmering gelden voor een bedrijf dat wil uitbreiden. Uit data van VastgoedCert blijkt dat er in verhouding een afname is van het aandeel register-makelaars ten opzichte van het aandeel kandidaat-makelaars.

Vastgoed Nederland schat tot slot in dat het niet willen aansluiten bij een brancheorganisatie past binnen een bredere tendens waarbij het **verenigingsleven** in het algemeen onder druk staat. ‘We zien dat leden erg product- en dienstafhankelijk denken. “Als ik geen producten van de branche krijg, waarom zou ik dan bij jullie zijn?”’

Conclusie

De verhouding tussen het aandeel ongebonden en gebonden makelaars is sinds 2019 veranderd: sindsdien zijn er méér ongebonden makelaarskantoren actief. Vermoedelijk speelt de uitponding van huurwoningen (door verhuurmakelaars) hierbij een rol. Het marktaandeel van Tiara is niet gedaald, wat suggereert dat Tiara voor ongebonden makelaars net zo relevant is als voor gebonden makelaars.

Een motief om lid te worden van een brancheorganisatie is dat klanten de zekerheid hebben dat de makelaars voldoen aan de kwaliteitseisen van de brancheorganisatie – waar ook de verplichte opleiding deel van uitmaakt – en daarnaast dat zij onder het tuchtrecht vallen. Voor het kunnen plaatsen van woningen op Funda maakt het voor de klant echter niet uit of een makelaar gebonden of ongebonden is.

Een andere reden voor makelaars om zich te binden zijn bedrijfseconomisch van aard, de organisaties faciliteren (korting op) data, software en infrastructuur. Zeker grotere kantoren profiteren hiervan.

De voornaamste reden voor makelaars die geen lid worden van een brancheorganisatie lijkt dat zij er simpelweg het nut niet van inzien. De financiële prikkel en tijdsinzet om lid te worden wegen voor hen niet op tegen de verwachte voordelen. Zeker bij makelaarskantoren met een kleinere omzet zal spelen dat zij verhoudingsgewijs vaker niet het minimumaantal verkopen hebben om een lidmaatschap betaalbaar en rendabel te maken. Ongebonden makelaarskantoren hebben verhoudingsgewijs vaker een klein aantal verkopen per jaar. Ook zijn er makelaars die de regels van brancheorganisaties knellend vinden.

4 Verloop makelaarskantoren

Voor het laatste doel van dit onderzoek kijken we naar het verloop en de instroom van makelaarskantoren in de branche en hun beweegredenen om eventueel te stoppen volgens deskundigen (kwalitatief). Hierbij dient wederom in gedachten te worden gehouden dat er geen interviews zijn gehouden met (een representatieve steekproef van) makelaars zelf, maar met deskundigen waaronder medewerkers van brancheorganisaties.

4.1 Beweegredenen om in te stromen als makelaar

De nummer één reden om makelaar te worden is dat men er verwacht geld mee te kunnen verdienen. Juist door de huidige krapte op de woningmarkt ontstaat het beeld dat makelaar zijn makkelijk geld verdienen is. Daarnaast is het relatief gemakkelijk voor zij-instromers om makelaar te worden doordat er bijvoorbeeld geen verplichte opleidingseisen zijn. Om makelaar te zijn is in feite enkel een KvK-inschrijving nodig.

Een andere reden om makelaar te worden is dat het een eervol beroep wordt genoemd, mits goed ingevuld. 'Je begeleidt een klant met de grootste aankoop van diens leven.' Deze intrinsieke motivatie wordt voornamelijk opgemerkt bij jongere makelaars. Er wordt wel gewaarschuwd voor het veranderde imago van makelaars en de gevolgen die dat heeft. Doordat de maatschappij minder vertrouwen in makelaars heeft en daarbij een negatief stereotype de overhand kan nemen kan dit een zelfversterkend effect hebben.

4.2 Beweegredenen om te stoppen als makelaar

Er wordt gesteld dat de beroepsgroep van makelaars, net als iedere andere beroepsgroep, kampt met de gevolgen van vergrijzing. VastgoedCert geeft bijvoorbeeld aan dat de gemiddelde leeftijd van de bij hen geregistreerde makelaars rond de 56 jaar ligt. Deze vergrijzing betekent dat steeds meer makelaars de pensioengerechtigde leeftijd bereiken en stoppen met het makelaarschap. Hier speelt ook dat veel makelaars zij-instromers zijn die pas op latere leeftijd makelaar worden. Makelaars beginnen eerder rond hun veertigste dan op hun twintigste.

Een andere reden die wordt gegeven om te stoppen met het makelen is economisch van aard: in de makelaardij blijkt toch minder makkelijk geld verdiend te worden dan verwacht. Het lijkt dat vooral startende makelaars sneller weer stoppen, maar de signalen hierover zijn niet eenduidig.

RT&O