



> Retouradres Postbus 20011 2500 EA Den Haag

Aan de voorzitter van de Eerste Kamer der Staten-Generaal
Postbus 20017
2500 EA Den Haag

**DG Volkshuisvesting en
Bouwen**

Directie Wonen

Turfmarkt 147
2511 DP Den Haag
Postbus 20011
2500 EA Den Haag

Onze referentie
2026-0000181815

Datum 12 mei 2026
Betreft Kamerbrief ontwikkelingen koopwoningmarkt

Met deze brief informeer ik uw Kamer over de voortgang van een aantal lopende zaken die raken aan de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt en aanpalende ontwikkelingen binnen het woonbeleid. Het kabinet vindt het van groot belang dat ook huishoudens met een middeninkomen toegang hebben tot een betaalbare koopwoning. Daarom wordt ingezet op het vergroten van het aanbod van betaalbare koopwoningen en het verbeteren van de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt voor starters. Deze brief geeft een overzicht van de voortgang op een aantal relevante dossiers.

In deze brief wordt ingegaan op:

- de voortgang van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK);
- de motie van de leden Postma en Welzijn over de effectiviteit van middelen voor koopstarters;
- de evaluatie van de betaalbaarheidsgrens en betaalbaarheidsgrens 2027;
- het onderzoek naar gebonden en ongebonden makelaars;
- ontwikkelingen rond VvE's en private equity;
- de grondslag voor een leegstandbelasting voor woningen.

Verantwoording NFBK

Het NFBK is in 2025 volledig operationeel geworden. Het draagt bij aan het vergroten van het aanbod van betaalbare koopwoningen voor starters door woningen onder de marktwaarde beschikbaar te maken. Mijn ambtsvoorganger heeft u in oktober 2025 middels een Kamerbrief geïnformeerd over de eerste resultaten van het fonds¹. Ik ben verheugd dat het fonds zich sindsdien verder heeft ontwikkeld en dat de belangstelling vanuit de markt toeneemt.

Het fonds wordt gefaseerd opengesteld via verschillende tranches. Inmiddels zijn tranche 1 en 2 afgerond en is tranche 3 in maart 2026 opengesteld met een budget van € 30 miljoen. Daarmee komt het totaal beschikbare budget sinds de start van het fonds op € 70 miljoen. Op basis van de meest recente inzichten zijn er momenteel 19 projecten die een aanvraag hebben ingediend bij het fonds, voor een totaalbedrag van ruim € 35 miljoen. Naar verwachting zal tranche 4 medio 2026 worden opengesteld. Daarmee wordt het volledige budget van € 100 miljoen dat momenteel voor het fonds beschikbaar is gesteld, gefaseerd uitgezet. Naar verwachting zal, zoals in de eerdergenoemde brief aan uw Kamer, heb beschreven het fondsbudget half 2026 uitgegeven zijn. Tegelijkertijd wordt bezien in hoeverre het fonds ook op langere termijn effectief kan worden ingezet voor het

¹ Kamerstukken II, 2025-2026, 32847, nr. 1381

ondersteunen van koopstarters. Daarbij wordt gekeken naar de mogelijkheden om het revolverende karakter van het fonds verder te versterken. Hierbij wordt ook gezien hoe het fonds zich verhoudt tot andere instrumenten die bijdragen aan het realiseren van betaalbare koopwoningen. Hierover zal ik uw Kamer op een later moment nader informeren.

De projecten waarvoor aanvragen zijn ingediend omvatten in totaal 822 woningen. De projecten bevinden zich in verschillende fasen. In de meeste gevallen gaat het om projecten die zich bij aanvraag nog in de voorbereidende fase bevinden. Na goedkeuring van een aanvraag worden de woningen, inclusief kopersondersteuning vanuit het fonds, in de verkoop gebracht voor de doelgroep. Nadat de verkoop is afgerond, wordt gestart met de bouw. De doorlooptijd verschilt per project en hangt onder meer samen met het type woning. Naar verwachting zullen in 2027 de eerste woningen die met ondersteuning vanuit het NFBK tot stand zijn gekomen, door koopstarters worden bewoond.

Motie Postma Welzijn

De motie Postma en Welzijn² is ingediend bij het debat over de initiatiefnota van het Lid Welzijn. De motie Postma en Welzijn vraagt mij om de effectiviteit van middelen die beschikbaar zijn voor koopstarters op de woningmarkt te onderzoeken en in welke mate deze middelen gevonden en gebruikt worden door de doelgroep.

In de kabinetsreactie van mijn ambtsvoorganger op de initiatiefnota van het Lid Welzijn³ is reeds aangegeven dat koopstarters allereerst gebaat zijn bij meer passende en betaalbare koopwoningen. Het instrumentarium van het rijk is daarom primair gericht op het toevoegen van betaalbare woningen in de brede zin van het woord.

Het rijk heeft een aantal financiële instrumenten specifiek gericht op koopstarters. Daarnaast zijn er ook andere regelingen die invloed hebben op de positie van koopstarters, zoals de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) en de eigenwoningregeling (EWR). Specifiek voor starters zijn er het hierboven genoemde NFBK en de in 2021 ingevoerde vrijstelling in de overdrachtsbelasting (OVB) voor koopstarters. Het NFBK richt zich daarbij specifiek op koopstarters met een middeninkomen. Het fonds hanteert onder andere criteria ten aanzien van inkomen tot maximaal twee keer modaal, leeftijd tot 35 jaar en het type woning (nieuwbouw binnen de betaalbaarheidsgrens). Daarmee wordt het instrument gericht ingezet voor de doelgroep waarvoor het is bedoeld en draagt het bij aan het bereikbaar maken van koopwoningen voor huishoudens die anders moeilijk toegang hebben tot de koopwoningmarkt. In 2029 zal dit fonds geëvalueerd worden conform de evaluatiebeginselen uit de Strategische Evaluatie Agenda (SEA).

Sinds 2021 is er een startersvrijstelling van toepassing in de OVB. Deze startersvrijstelling is als onderdeel van de differentiatie van de OVB in 2024 geëvalueerd. De differentiatie van de OVB is hierin als doeltreffend bevonden. De

² Kamerstukken II, 2025-2026, 36637, nr. 7

³ Kamerstukken II, 2024-2025, 36637, nr. 3

startersvrijstelling was deels doeltreffend. De differentiatie in de overdrachtsbelasting heeft volgens de evaluatie bijgedragen aan een relatief sterkere positie van koopstarters op de woningmarkt. In maart 2026 is een extra kamerbrief verstuurd waarin onderzocht is of de startersvrijstelling effectiever vormgegeven kan worden. Uit deze analyse blijkt dat aanpassing van het leeftijdsgrens of een aanpassing van de hoogte van de startersvrijstelling de regeling minder gericht maakt. Er is geen budgetneutrale uitkomst gevonden die doeltreffendheid van de vrijstelling significant verbetert.⁴

Ook kunnen koopstarters en middeninkomens profiteren van de voordelen van een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Zo kunnen consumenten een hypotheek met NHG afsluiten voor een woning met een koopsom of marktwaarde onder de NHG-grens van €470.000. Consumenten met een hypotheek met NHG lopen minder risico's en meestal profiteren zij van rentekorting op de hypotheek. De afgelopen jaren is de premie voor de het afsluiten van de NHG verlaagd van 0,6% naar 0,4% van het hypotheekbedrag.

Daarnaast bestaan er voor koopstarters verschillende financiële instrumenten die als doel hebben om koopstarters of middeninkomens te ondersteunen bij het aankopen van hun eerste woning. Hierbij kan gedacht worden aan startersleningen, betaalbare koopconstructies en erfpachtmodellen. Om meer inzicht te geven in de mogelijkheden voor gemeenten om te sturen op betaalbare koop is in 2023 een handreiking opgesteld die specifiek aandacht geeft aan deze instrumenten (Kamerstukken II, 2022–2023, 32 847, nr. 996⁵).

Wat ik hierbij belangrijk vind, is dat instrumenten die gericht zijn op het ondersteunen van koopstarters aan de voorkant transparant communiceren over de rechten en plichten van de koper. Daarnaast is het van belang dat het gebruik van deze instrumenten niet leidt tot onbedoelde financiële risico's voor de koper. Dit kan zich bijvoorbeeld voordoen wanneer voorwaarden rondom terugkoop, waardeontwikkeling of aanvullende verplichtingen bij aankoop onvoldoende duidelijk zijn. Wat ik daarnaast belangrijk vind is dat het gebruik van dergelijke instrumenten nooit ertoe mag leiden dan de woning niet voldoet aan de EWR. Indien een woning niet voldoet aan de EWR wordt deze woning fiscaal niet gezien als eigen woning en heeft een starter geen recht op hypotheekrenteaftrek en kan er geen hypotheek met NHG worden afgesloten.

Betaalbaarheidsgrens 2027 en evaluatie

Sinds 2023 is de betaalbaarheidsgrens voor koopwoningen losgekoppeld van de NHG-grens⁶. Mede op verzoek van de Tweede Kamer is destijds besloten om deze nieuw geïntroduceerde betaalbaarheidsgrens jaarlijks te indexeren met de consumentenprijsindex (CPI). Daarnaast is bepaald dat deze grens, indien nodig, elke drie jaar wordt herijkt zodat deze blijft aansluiten bij wat huishoudens kunnen betalen aan woonlasten. Hierbij wordt gekeken naar huishoudens met een inkomen van maximaal twee keer modaal. In het *programma Betaalbaar Wonen*⁷,

⁴ Kamerbrief 12 maart 2026, Motie van het lid Vijlbrief inzake de startersvrijstelling in de overdrachtsbelasting.

⁵ Kamerstukken II, 2022–2023, 32 847, nr. 996.

⁶ Kamerstukken II, 2022-2023, 32 847, nr. 970

⁷ [Programma Betaalbaar Wonen](#) | [Publicatie](#) | [Home](#) | [Volkshuisvesting Nederland](#)

waarin landelijke sturing op betaalbare koop is geïntroduceerd, is namelijk aangegeven dat betaalbare koopwoningen betaalbaar moeten zijn voor tweeverdieners met een inkomen van maximaal twee keer modaal. Hier blijf ik van uitgaan bij vaststelling van de betaalbaarheidsgrens.

Eind 2025 heeft voor het eerst een dergelijk herijkingsmoment plaatsgevonden. Dit is reeds gecommuniceerd in een brief aan de Tweede Kamer op 8 oktober 2025⁸. Met deze brief informeer ik hierover ook de Eerste Kamer conform de toezegging aan het lid Janssen-van Helvoort en Rietkerk⁹. Bij de evaluatie is gekeken naar de ontwikkeling van de leenruimte van huishoudens met een inkomen van 2 keer modaal en de geïndexeerde betaalbaarheidsgrens. Deze analyse toont dat de betaalbaarheidsgrens met indexatie op basis van CPI voldoende aansluit bij de leencapaciteit van huishoudens met een inkomen tot twee keer modaal (zie figuur 1).

Figuur 1

Bron: DNB, Nibud, CPB, bewerking ministerie VRO

Op basis van de analyse is er dus geen aanleiding om de indexatiemethode voor de betaalbaarheidsgrens anders vorm te geven dan op basis van de CPI. Indexatie met CPI voldoet daarmee in de gestelde doelstellingen. Daarnaast wordt indexatie met CPI binnen de woningbouw gezien als een werkbare en aanvaardbare referentie met een duidelijk streefgetal. Ik kies er dus voor om de betaalbaarheidsgrens de komende drie jaar te blijven indexeren met CPI. Deze continuering zorgt voor stabiliteit en zekerheid en daarmee help ik de bouwopgave het meest.

Volgend uit de toegepaste indexatiemethodiek zoals hierboven beschreven komt de betaalbaarheidsgrens voor koopwoningen voor 2027 uit op € 435.000.

Rapport gebonden en ongebonden makelaars

Op 7 april heeft mijn ambtsvoorganger de evaluatie van het Verbeterplan door onderzoeksbureau RIGO behandeld.¹⁰ In de evaluatie kwam naar voren dat een groot gedeelte van de makelaarsbranche gereguleerd is door een aansluiting bij een brancheorganisatie, maar dat een onbekend aantal makelaars ongebonden is en hierdoor buiten gedragscodes en tuchtrecht vallen. RIGO is daarom gevraagd om aanvullend onderzoek te doen naar de daadwerkelijke omvang van deze groep en de vraag in hoeverre de rol van ongebonden makelaars de effectieve zelfregulering belemmert. Het rapport is als bijlage in deze brief opgenomen.

RIGO concludeert allereerst dat gebonden makelaars, aangesloten bij NVM en Vastgoed Nederland, 90% tot 96% van de woningverkoppen begeleiden. Dit aandeel bedraagt voor ongebonden makelaars 4% tot circa 10%. Het aandeel van ongebonden makelaars in het totale aantal makelaarskantoren in Nederland ligt

⁸ Kamerstukken II 2024- 2025, 32 847, nr. 1381

⁹ Toezegging tijdens commissiedebat voor Infrastructuur en Waterstaat / Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening d.d. 5 december 2023 | Eerste Kamer der Staten-Generaal

¹⁰ Kamerstukken II 2024- 2025, 32 847, nr. 1319

hoger, namelijk tussen de 18% en 20%. Het aantal individuele makelaars — werkzaam als werknemer van een kantoor of als zelfstandige — kon wegens het ontbreken van gegevens niet worden vastgesteld. Het onderzoek toont ten slotte aan dat de schattingen van het aantal makelaars uiteenlopen tussen geraadpleegde bronnen, waaronder NVM, funda, Vastgoedcert en het uitwisselingssysteem Tiara.

In de tussentijd wordt, als opvolging van de aanbevelingen uit de RIGO-evaluatie, nader onderzoek verricht naar de ervaringen van consumenten met makelaars. De resultaten hiervan verwacht ik medio 2026 met de Kamer te kunnen delen. In deze brief zal ik ook terugkomen op de voortgang ten aanzien van een eerlijk koopproces en de invulling van verschillende moties over de makelaardij.¹¹

VvE en Private Equity

Op 8 april 2025 heeft mijn ambtsvoorganger tijdens het vragenuur aan het lid de Hoop (Groen Links-PvdA) toegezegd om met de Autoriteit Consument en Markt (ACM) en met de Stichting VvE-belang en Vereniging Eigen Huis (VEH) in gesprek te gaan over private equity en Vereniging van Eigenaars (VvE's).

De missie van de ACM is het bevorderen van goed werkende markten voor alle mensen en bedrijven.¹², nu en in de toekomst. Indien markten niet goed functioneren kan er sprake zijn van marktfalen met mogelijke negatieve effecten voor de samenleving. Met de ACM is gesproken over de vraag of er signalen zijn die duiden op zorgelijke (concentratie)ontwikkelingen ten aanzien van investeringen van private equity in VvE-beheer kantoren. De ACM heeft toegelicht dat zij de ontwikkelingen in deze sector volgt op de voor haar gebruikelijke wijze die onderdeel uitmaakt van haar missiegedreven toezicht. Op dit moment ziet zij geen signalen die aanleiding geven tot handhavend optreden. De manier waarop de ACM vanuit haar toezicht op de eerlijke concurrentie kijkt naar private equity, verschilt niet wezenlijk van de manier waarop de ACM naar andere ondernemingen en sectoren kijkt.

Volgens de ACM zijn er in de huidige markt voor VvE-beheer en de investeringen van private equity daarin op dit moment ook geen ontwikkelingen of signalen die vanuit het belang van goed werkende markten zorgelijk zijn. Daarnaast heeft de ACM aangegeven dat investeringen van private equity in een bepaalde sector, in algemene zin, zowel kansen als risico's kan hebben. Zo kan sprake zijn van efficiëntievoordelen en meer professionalisering. Tegelijkertijd hebben private equity bedrijven doorgaans een financiële doelstelling die is gericht op waardevermeerdering op de korte termijn. De ACM heeft ook gewezen op het lopende voorstel Wet inroepbevoegdheid ACM. Dit voorstel dient overnames die nu buiten het ACM fusietoezicht vallen (omdat de omzetrempels niet worden overschreden) te kunnen beoordelen. Dit als de ACM vermoedt dat een overname concurrentieproblemen veroorzaakt.

Naast het gesprek met de ACM is tevens gesproken met VEH en de Stichting VvE-belang over de mogelijke effecten van private equity-investeringen in de markt

¹¹ Kamerstukken II 2024- 2025, 32 847, nr. 1360, Kamerstukken II 2025- 2026, 36800-XXII, nr. 19

¹² Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, *Nieuwe standaard voor VvE-beheer*.

voor VvE-beheer. Beide organisaties vertegenwoordigen appartementseigenaren en VvE-besturen en hebben daarmee zicht op signalen uit de praktijk. VEH en Stichting VvE-belang geven aan dat zij op dit moment geen breed of eenduidig beeld zien van structurele problemen in de sector die rechtstreeks te herleiden zijn tot de betrokkenheid van private equity. Zij herkennen geen algemene trend waarbij VvE's als gevolg van private equity-investeringen structureel worden benadeeld of waarbij sprake is van aantasting van de kwaliteit van beheer. In algemene zin bestaan er bij VEH en Stichting VvE-belang zorgen over de beschikbaarheid van kwalitatief goede VvE-beheerders. Tegen deze achtergrond zijn kwaliteitscriteria voor VvE-beheerders opgesteld.¹³ Deze dienen als maatstaf voor de kwaliteit van beheer, ook in situaties waarin beheerkantoren zijn overgenomen door private equity.

Tegelijkertijd geven VEH en Stichting VvE-belang aan dat ook zij ontwikkelingen in de markt nauwlettend volgen. Zij signaleren dat er vragen leven onder VvE's over onder meer tariefontwikkelingen, veranderingen in dienstverlening en schaalvergroting binnen de sector. Daarbij wordt benadrukt dat dergelijke ontwikkelingen meerdere oorzaken kunnen hebben en dat het vaststellen van een causaal verband met private equity-investeringen niet altijd mogelijk is.

Beide organisaties benadrukken hun rol als belangenbehartiger en signaalgever. Zij blijven zoals gezegd ontwikkelingen in de markt volgen via contacten met VvE-besturen en leden en houden daarbij actief "oren en ogen open" voor mogelijke knelpunten. Vanuit mijn ministerie worden deze signalen eveneens gevolgd. Ik blijf alert op signalen die kunnen wijzen op mogelijke knelpunten in de markt voor VvE-beheer, waaronder de effecten van overnames door private equity.

Leegstandbelasting

Tenslotte, bij brief van 12 februari 2026 heeft de vaste commissie voor Financiën op voorstel van het lid Stultiens (GL-PvdA) de Staatssecretaris van Financiën verzocht over te gaan tot uitvoering van het amendement van het lid Stultiens c.s. over een grondslag voor gemeenten om een leegstandbelasting voor woningen in te kunnen voeren (Kamerstuk 36 735, nr. 18) en het daartoe benodigde koninklijk besluit te doen ondertekenen. Het verzoek is ambtelijk doorgeleid naar de Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening. Het betreffende amendement is inmiddels inwerking getreden.¹⁴

De Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening,

¹³ Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, *Nieuwe standaard voor VvE-beheer*.

¹⁴ [Staatsblad 2026, 58 | Overheid.nl > Officiële bekendmakingen](#).

**DG Volkshuisvesting en
Bouwen**
Directie Wonen

Onze referentie
2026-0000181815

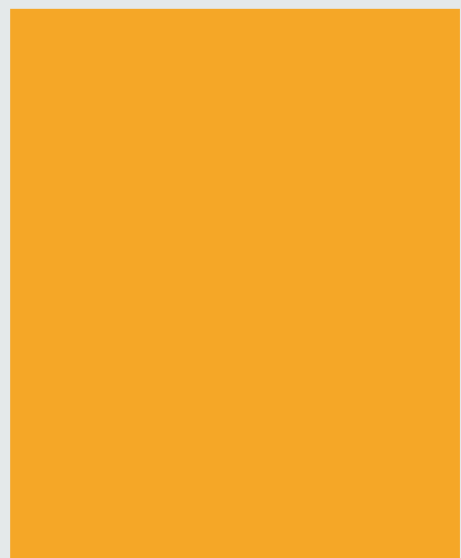
Elanor Boekholt-O'Sullivan



Rapport

Inventarisatie ongebonden makelaars

Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening



Inventarisatie ongebonden makelaars



Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke
Ordering

Datum 17 februari 2026

Opdrachtgever: Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordering

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 (**uitponding**) 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 beroepscode 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 richtten 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 woningverkoop uit het Kadaster. De data van het **Kadaster** hebben betrekking op het totaal aantal woningverkoop. 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

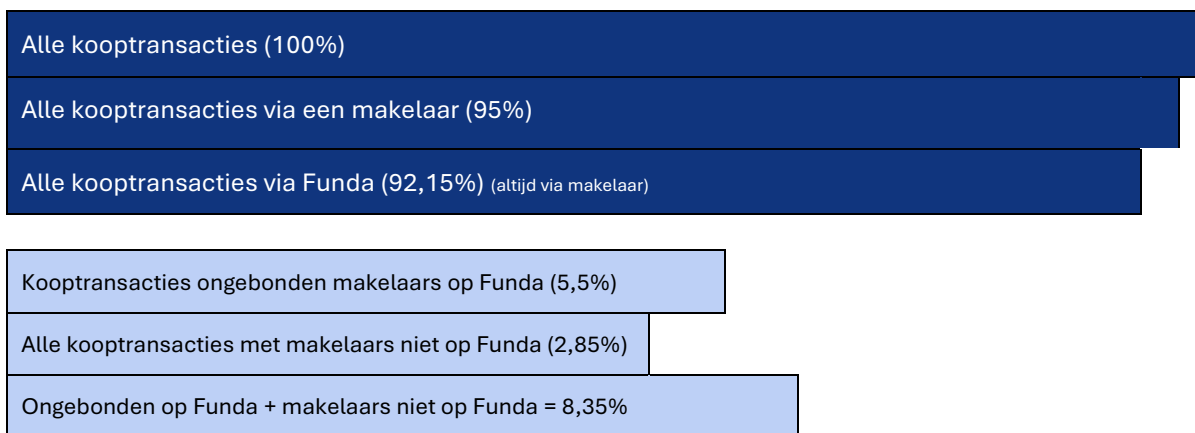
Een combinatie van schattingen en cijfers van Funda en een berekening door ons, leidt tot een eerste schatting dat ongebonden makelaars in Nederland betrokken zijn bij **5,5% tot ten hoogste 8,35%** van alle woningverkoop (bestaande bouw en nieuwbouw).

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%.

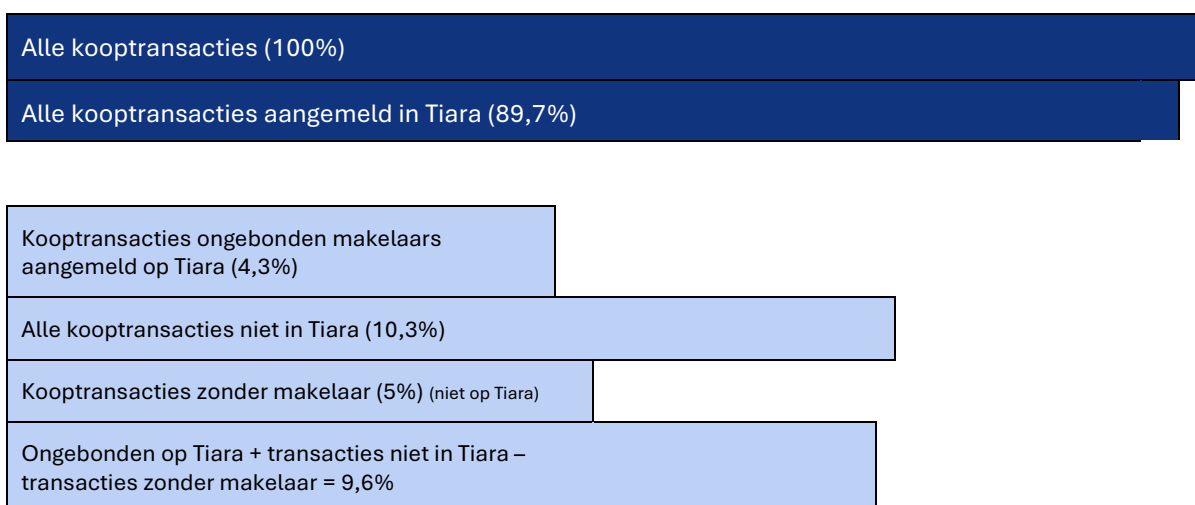
⁸ Stille verkoop betekent dat de woning niet in de openbaarheid wordt aangeboden (geen advertentie op Funda, geen bord in de tuin etc.).

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

Op basis van de NVM-data komen we tot een breedte 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 woningverkoop 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 breedte voor het aandeel ongebonden makelaars.
- Om tot een maximale breedte 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 breedte 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.

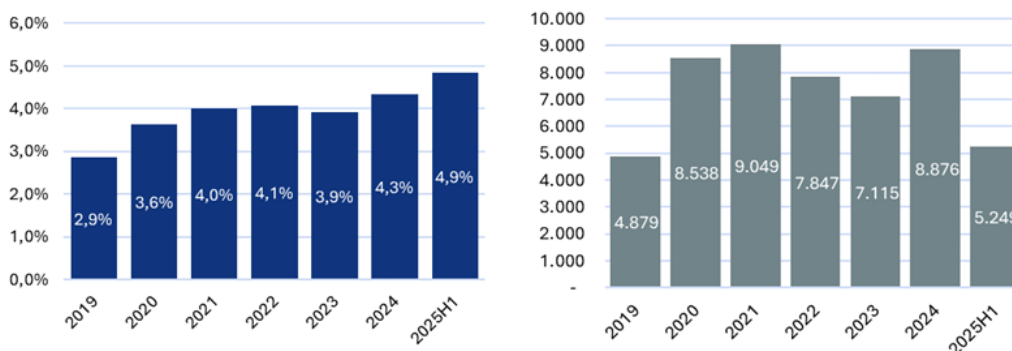
Aantal plaatsingen	2020	2021	2022	2023	2024
Minimaal 1 plaatsing	17,7%	18,6%	19,1%	19,5%	20,4%
Minimaal 10 plaatsingen	8,6%	8,9%	9,7%	9,0%	10,8%

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

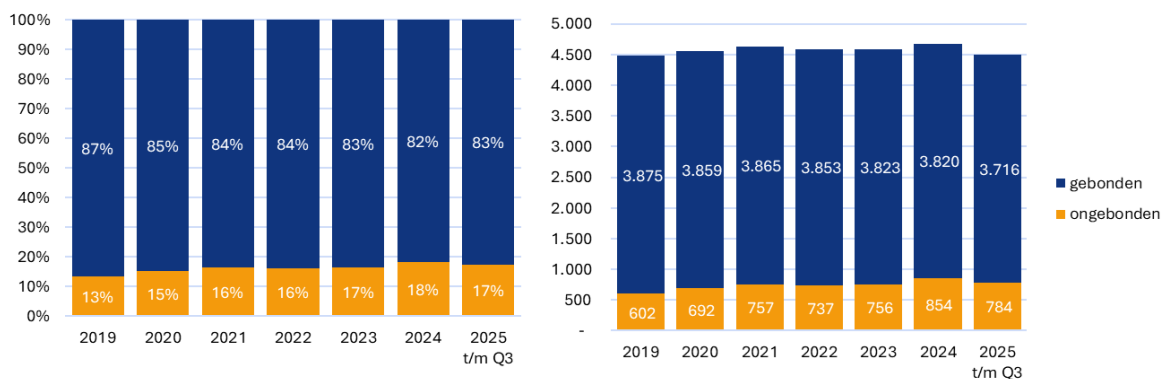
Volgens NVM-cijfers waren er in 2024 **854** ongebonden makelaarskantoren met een verkoop. Een 42% stijging ten opzichte van de 602 in 2019. Absoluut zijn dit circa 8.900 verkopen in 2024, in de eerste helft van 2025 zijn ten minste circa 5.250 verkopen door een ongebonden makelaar uitgevoerd.

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 woningverkopen. **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 (alleen 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%).

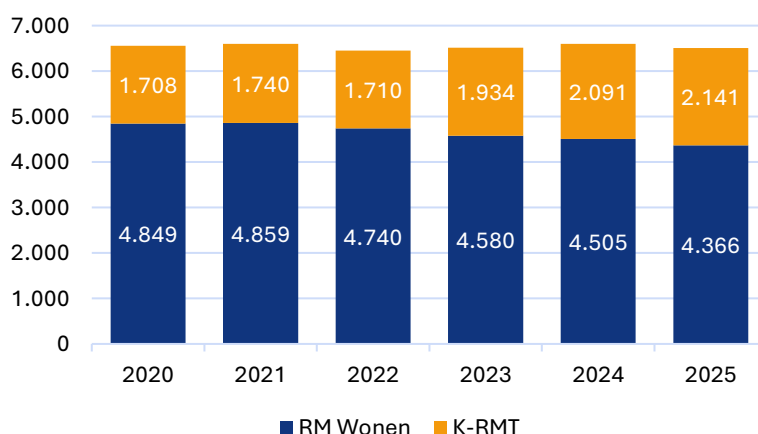
Niet alle woningen worden op Tiara en Funda geplaatst. Echter, er is **geen significante verandering te zien in het marktaandeel van Tiara** tussen 2019 en 2024. (Het aandeel

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.

verkopen 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 Beweegredenen 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 aan 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



Aan MVRO
Van Wonen

nota

Nota ter informatie verzamelbrief Koop- en kapitaalmarkt

TER INFORMATIE

Nota actief openbaar

Ja

Onze referentie

2026-0000163693

Datum

1 april 2026

Opgesteld door

[Redacted]

Samengewerkt met

Bijlage(n)

2

Aanleiding

U informeert de Tweede en Eerste Kamer over de voortgang op meerdere lopende dossiers die raken aan de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt. Onderwerpen die aan bod komen zijn:

- de voortgang van het Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen (NFBK);
- de motie van de leden Postma en Welzijn over de effectiviteit van middelen voor koopstarters;
- de evaluatie en hoogte van de betaalbaarheidsgrens 2027;
- het onderzoek naar gebonden en ongebonden makelaars;
- ontwikkelingen rond VvE's en private equity;
- de grondslag voor een leegstandbelasting voor woningen.

Geadviseerd besluit

- U wordt verzocht in te stemmen met verzending van de brief aan de Tweede en Eerste Kamer en deze te ondertekenen.

Kern

- De brief geeft een overzicht van de voortgang op meerdere dossiers binnen de koopwoningmarkt en geeft invulling aan toezeggingen aan de Tweede Kamer en de Eerste Kamer. De brief past binnen de inzet van het kabinet om de betaalbaarheid en toegankelijkheid van de koopwoningmarkt te verbeteren, in het bijzonder voor starters en middeninkomens.
- Het NFBK is in 2025 volledig operationeel geworden en ontwikkelt zich verder. Er zijn momenteel 19 projecten in aanvraag voor een totaalbedrag van ruim € 35 mln., goed voor 822 woningen. Met de openstelling van tranche 3 in maart is in totaal € 70 mln. beschikbaar gesteld. Naar verwachting wordt tranche 4 medio 2026 opengesteld en zal het totaal beschikbare budget van €100 mln. gefaseerd worden uitgezet. Zonder aanvullende middelen ontstaat er, naar verwachting vanaf 2027, een periode waarin geen nieuwe tranches kunnen worden uitgegeven ('daljaren'), omdat middelen pas later terugvloeien in het fonds. Daarom wordt in de augustusbesluitvorming gekeken of er aanvullende middelen vrijgemaakt kunnen worden voor het NFBK.
- Met de brief wordt invulling gegeven aan de motie van de leden Postma en Welzijn, waarin wordt verzocht om inzicht in de effectiviteit en het gebruik van instrumenten voor koopstarters. Uit de analyse blijkt dat het huidige instrumentarium in de basis functioneert zoals beoogd. Instrumenten zoals het NFBK, de startersvrijstelling in de overdrachtsbelasting (OVb) en de Nationale

Hypotheek Garantie (NHG) dragen bij aan de toegankelijkheid van de koopwoningmarkt.

- Uit de eerste herijking van de betaalbaarheidsgrens blijkt dat indexatie op basis van de consumentenprijsindex (CPI) voldoende aansluit bij de leencapaciteit van huishoudens met een inkomen tot twee keer modaal. Voortzetting van deze systematiek biedt stabiliteit en voorspelbaarheid voor marktpartijen en draagt bij aan de uitvoerbaarheid van de bouwopgave. De betaalbaarheidsgrens voor 2027 komt uit op € 435.000.
- Het onderzoek, als gevolg van het verbeterplan "Vertrouwen in het koopproces" naar gebonden en ongebonden makelaars laat zien dat het merendeel van de woningtransacties plaatsvindt via makelaars die zijn aangesloten bij een brancheorganisatie. Een kleiner deel van de markt bestaat uit ongebonden makelaars. In de tussentijd wordt aanvullend onderzoek verricht naar de ervaringen van consumenten met makelaars. De resultaten hiervan worden medio 2026 met de Kamer gedeeld. In deze brief wordt ook teruggekomen op de voortgang ten aanzien van een eerlijk koopproces en de invulling van de verschillende moties over de makelaardij.
- Gesprekken met de Autoriteit Consument en Markt (ACM), Vereniging Eigen Huis (VEH) en Stichting VvE-belang laten zien dat er op dit moment geen signalen zijn van structurele problemen als gevolg van private equity-investeringen in VvE-beheer. Tegelijkertijd worden ontwikkelingen in de markt gevolgd en blijft het ministerie en de andere betrokken partijen alert op signalen die kunnen wijzen op knelpunten.
- Tenslotte wordt de Kamer geïnformeerd over de inwerkingtreding van het amendement van het lid Stultiens c.s., dat een grondslag biedt voor gemeenten om een leegstandbelasting voor woningen in te voeren.

Onze referentie
2026-0000163693

Datum
1 april 2026

Toelichting

Nationaal Fonds Betaalbare Koopwoningen

Het NFBK is een instrument van het Rijk dat erop is gericht het aanbod van betaalbare koopwoningen voor starters met een middeninkomen te vergroten. Dit gebeurt door woningen met een kopersondersteuning onder de marktwaarde aan te bieden, waardoor deze woningen beter bereikbaar worden voor de doelgroep.

Het fonds richt zich op nieuwbouwprojecten en werkt via een systeem van tranches, waarbij middelen gefaseerd beschikbaar worden gesteld. Met de openstelling van tranche 3 in maart 2026 komt het totaal beschikbare budget sinds de start van het fonds op €70 mln. Er zijn momenteel 19 projecten in aanvraag voor een totaalbedrag van ruim €35 mln, goed voor circa 822 woningen. Deze projecten bevinden zich veelal nog in de voorbereidende fase.

Na goedkeuring van een aanvraag worden de woningen, inclusief kopersondersteuning vanuit het fonds, in de verkoop gebracht voor de doelgroep. Nadat de verkoop is afgerond, wordt gestart met de bouw. De doorlooptijd verschilt per project. Naar verwachting zullen de eerste woningen in 2027 worden opgeleverd. Het fonds is revolverend van opzet, wat betekent dat middelen na verloop van tijd terugvloeien en opnieuw kunnen worden ingezet. Doordat deze terugvloeiing pas later plaatsvindt, ontstaat volgend jaar een periode waarin geen nieuwe tranches kunnen worden opengesteld.

Motie Postma en Welzijn

De motie van de leden Postma en Welzijn verzoekt om inzicht in de effectiviteit en het gebruik van instrumenten voor koopstarters. In de kabinetsreactie is aangegeven dat koopstarters allereerst gebaat zijn bij meer passende en betaalbare koopwoningen. Het instrumentarium van het Rijk is daarom primair gericht op het toevoegen van betaalbare woningen. Het Rijk beschikt over verschillende financiële instrumenten die bijdragen aan de positie van koopstarters, waaronder het NFBK, de startersvrijstelling in de OVB en NHG. Daarnaast bestaan er ook andere regelingen die invloed hebben op de positie van koopstarters, zoals de eigenwoningregeling.

Onze referentie

2026-0000163693

Datum

1 april 2026

De startersvrijstelling is eerder geëvalueerd en daarbij deels doeltreffend bevonden. Uit aanvullend onderzoek blijkt dat aanpassing van de regeling, bijvoorbeeld via de leeftijdsgrens of de hoogte van de vrijstelling, leidt tot een minder gerichte inzet van middelen. Er zijn geen budgetneutrale varianten gevonden die de doeltreffendheid significant verbeteren. Daarnaast is het van belang dat instrumenten die gericht zijn op koopstarters transparant zijn over de rechten en plichten van de koper en niet leiden tot onbedoelde financiële risico's.

Betaalbaarheidsgrens

De betaalbaarheidsgrens bepaalt welke koopwoningen als betaalbaar worden aangemerkt in het kader van de woningbouwopgave. Sinds 2023 wordt deze grens jaarlijks geïndexeerd op basis van de CPI en periodiek herijkt. In oktober 2025 is met de Tweede Kamer de eerste evaluatie van deze indexatiemethode gedeeld. Het resultaat is dat er geen aanleiding deze indexatiemethode aan te passen. Vanwege een toezegging aan de leden Janssen-van Helvoort en Rietkerk dient deze evaluatie ook aan de Eerste Kamer te worden gestuurd. Dat wordt middels deze brief gedaan. Ook de betaalbaarheidsgrens voor 2027 conform de vastgestelde CPI-indexatiemethode bepaald op € 435.000.

Makelaars

Uit de evaluatie van het Verbeterplan 'Vertrouwen in het koopproces' kwam de aanbeveling om de organisatiegraad binnen de makelaardijsector te onderzoeken. Dit is door onderzoeksbureau RIGO verricht en is mede relevant in het licht van signalen vanuit makelaarsverenigingen. Zij gaven aan dat de huidige vormen van zelfregulering mogelijk niet van toepassing zijn op een groep niet-aangesloten makelaars, waarvan de omvang tot op heden onvoldoende in beeld was. Brancheorganisaties geven altijd aan dat als zij strengere eisen stellen aan hun leden, deze mogelijk ongebonden verder gaan met hun beroep. Daarom is het van belang te weten of er veel ongebonden makelaars zijn of dat er veel transacties plaatsvinden door ongebonden makelaars.

Naar schatting is 72% tot 80% van de makelaarskantoren aangesloten bij een branchevereniging. Voor deze kantoren gelden eisen ten aanzien van onder meer opleiding, een gedragscode en tuchtrecht. Voor de resterende 18% tot 20% van de niet-aangesloten kantoren zijn dergelijke verplichtingen niet rechtstreeks van toepassing. Hierbij dient te worden opgemerkt dat ook binnen niet-aangesloten kantoren makelaars werkzaam kunnen zijn die zijn ingeschreven in een makelaarsregister, zoals Vastgoedcert. Het aandeel niet-aangesloten makelaarskantoren is de afgelopen jaren licht toegenomen. Dit wordt gedeeltelijk toegeschreven aan verhuurmakelaars die als nevenactiviteit woningverkoop hebben opgepakt ten gevolge van uitpolding.

Desondanks zijn gereguleerde makelaarskantoren verantwoordelijk voor circa 90% tot 96% van de woningverkoop. Het aandeel in woningverkoop van ongebonden makelaars in de woningverkoop is daarmee zeer beperkt.

Onze referentie
2026-0000163693
Datum
1 april 2026

Tenslotte heeft het onderzoek aangetoond dat het exacte aantal individuele makelaars niet vast te stellen is door uiteenlopende schattingen tussen de geraadpleegde bronnen.

VvE en private equity

Op 8 april 2025 heeft uw voorganger tijdens het vragenuur aan het lid de Hoop (Groen Links-PvdA) toegezegd om met de Autoriteit Consument en Markt (ACM) en met de Stichting VvE-belang en Vereniging Eigen Huis (VEH) in gesprek te gaan over private equity en Vereniging van Eigenaars (VvE's). Volgens lid de Hoop zouden er signalen en vragen zijn over mogelijke effecten van investeringen van private equity in de markt voor VvE-beheer. Dit zou mogelijk impact hebben op de kwaliteit van het beheer, op de tarieven en op marktwerking. In dit kader is gesproken met de ACM, VEH en Stichting VvE-belang. Uit deze gesprekken blijkt dat er op dit moment geen signalen zijn van structurele problemen of marktverstoringen als gevolg van private equity-investeringen. De ACM heeft toegelicht dat zij de sector volgt vanuit haar reguliere toezicht op goed werkende markten. Daarnaast heeft de ACM aangegeven dat private equity-investeringen zowel kansen als risico's kunnen hebben, bijvoorbeeld ten aanzien van efficiëntie en korte termijn waardeontwikkeling.

Ook VEH en Stichting VvE-belang geven aan dat zij op dit moment geen breed of eenduidig beeld zien van structurele problemen die direct te herleiden zijn tot private equity. Wel signaleren zij dat er vragen leven onder VvE's over onder meer tariefontwikkelingen, veranderingen in dienstverlening en schaalvergroting in de sector.

Motivering

In de openbaar gemaakte versie van deze nota zijn alle persoonsgegevens van ambtenaren geanonimiseerd.

Bijlagen

Volgnummer	Naam	Informatie
1	Kamerbrief Koopwoningmarkt	
2	Rapport aandeel ongebonden makelaars	