



NVM Erecode 2024

Wij zijn NVM. De partner in de wereld van vastgoed. NVM-leden staan midden in de samenleving. Samen zorgen we ervoor dat iedereen een fijne plek vindt om te wonen, werken en recreëren. Hoe wij dat doen staat in deze NVM Erecode.

1. Wij dragen met onze dienstverlening bij aan een duurzame, stabiele en rechtvaardige vastgoedmarkt.
 2. Duidelijkheid en transparantie staan bij ons voorop. We houden ons aan de afspraken en zijn helder over onze rol en positie.
 3. Wij gaan met iedereen eerlijk en respectvol om.
 4. Wij voeren onze diensten uit voor onze opdrachtgever met respect voor alle betrokkenen en hun belangen.
 5. Vertrouwelijk gedeelde informatie houden wij voor onszelf, tenzij de wet of een rechter ons verplicht om deze te delen.
 6. Onze deskundigheid is van hoog niveau. Als aanvullende expertise nodig is, maken wij dit aan de (potentiële) opdrachtgever kenbaar.
 7. Voor onszelf handelen we niet in onroerend goed en doen we niet aan projectontwikkeling.
 8. Wij werken professioneel samen en bevorderen goede contacten.
 9. Klachten nemen wij serieus en we zoeken samen naar een oplossing.
 10. Wij werken mee aan onafhankelijke geschillenbeslechting en tuchtrechtspraak.
- ⇒ De afspraken [in de bijlage](#) vormen een integraal onderdeel van de NVM Erecode.



Erecode NVM

Bijlage Erecode NVM

NVM heeft samen met het ministerie van BZK, VBO, Vastgoedpro en de Vereniging Eigen Huis onderstaande afspraken gemaakt om het vertrouwen in het koopproces in de woningmarkt te vergroten. Deze afspraken vormen een integraal onderdeel van NVM Erecode:

A. Een makelaar (aan- en verkoop) dient enkel het belang van zijn/haar opdrachtgever.

Het is de makelaar niet toegestaan gelijktijdig een ander belang te dienen dan dat van diens opdrachtgever. Als er ook andere belangen spelen, wordt met de opdrachtgever besproken hoe deze ervan verzekerd is dat enkel zijn/haar belang wordt gediend. De makelaar legt uit waar hij/zij terecht kan met eventuele klachten.

B. Een verkoper bepaalt zelf welk verkoopproces wordt gehanteerd.

Een verkoopmakelaar adviseert hierin vanuit het belang van de opdrachtgever door verschillende opties te schetsen en de voor- en nadelen van verschillende methodes te bespreken. Een eventuele overstap naar een ander verkoopproces wordt altijd aan de verkoper voorgelegd voor akkoord.

C. Een verkoper bepaalt zelf welk platform hij/zij wil gebruiken voor het aanbieden van een woning.

Het uitgangspunt is daarbij dat de nieuwe woning op elk van de door de verkoper gekozen platformen (open en gesloten) op hetzelfde moment en onder dezelfde voorwaarden wordt aangeboden zodat alle woningzoekenden gelijke kansen hebben om op de hoogte te zijn van nieuw aanbod.

D. Indien een woning openbaar wordt geadverteerd, dient iedereen die dat wenst een woning te kunnen bezichtigen.

Indien de bezichtigingsmogelijkheden beperkt zijn kunnen aanvullende transparante criteria gebruikt worden voor het selecteren van potentiële kopers. Enkel het hebben van een aankoopmakelaar mag daarbij geen reden zijn voor selectie. Tijdens deze voorselectie mag niet gevraagd worden een (vrijblijvend) bod te doen.

E. Een verkopend makelaar behandelt alle potentiële en kandidaat-kopers op gelijke wijze¹.

De makelaar communiceert vooraf duidelijk aan alle kandidaat-kopers wat de regels zijn van het gekozen biedproces en levert alle benodigde informatie bij kandidaat-kopers aan voor het uitbrengen van een bod. Als er wordt overgestapt naar een ander biedproces wordt dat gelijktijdig aan alle kandidaat-kopers gecommuniceerd. Daarbij wordt aangegeven wat de reden van de overstap is. In geen geval wordt er informatie gedeeld met kandidaat-kopers of hun makelaar over de reeds ontvangen biedingen of het gewenste bod.

F. Tijdens het hele verkoopproces bestaat er geen verschil in informatie tussen verkopend makelaar en verkoper.



Erecode NVM

Hiertoe worden vooraf duidelijke afspraken gemaakt over hoe en wanneer de verkopers geïnformeerd worden. Daarbij is het uitgangspunt dat alle informatie realtime gedeeld wordt. Daarnaast worden alle biedingen (incl. voorbehouden, roerende zaken en persoonlijke boodschap) en tijdstip van ontvangst geautomatiseerd vastgelegd in een biedlogboek en gedeeld met de verkoper.

G. Kandidaat-kopers hebben de mogelijkheid het biedingsproces te controleren².

Alle kandidaat-kopers ontvangen na het verstrijken van de bedenktijd en/of eventuele ontbindende voorwaarden een geanoniseerd biedlogboek waarin het verloop van het biedingsproces automatisch inzichtelijk is gemaakt, ongeacht de biedingsmethode.

H. Het automatische biedlogboek wordt gecontroleerd door een onafhankelijke, derde partij.

Deze derde partij wordt geaccrediteerd door de Raad voor Accreditatie.

¹ Potentiële kopers zijn alle kopers die geïnteresseerd zijn in een woning, kandidaat-kopers zijn kopers die ook daadwerkelijk een bod uitbrengen op een woning

² Gebruik van een geautomatiseerd biedlogboek wordt aanbevolen per 1 juli 2022 en is verplicht vanaf 1 januari 2023

Toelichting NVM Erecode 2024

Duidelijkheid en transparantie staan bij ons voorop. We houden ons aan de afspraken en zijn helder over onze rol en positie.

Duidelijkheid over positie

NVM-leden¹ moeten duidelijk zijn over hun rol naar alle bij de opdracht betrokken partijen. Dit kan ook betekenen dat zij wijzen op het nut van het inschakelen van een (eigen) vastgoeddeskundige. Ze dienen alleen de belangen van de opdrachtgever. De manier van de dienstverlening mag niet bepaald worden door de (tegenstrijdige) belangen van andere betrokkenen. Het maakt daarbij niet uit of zij wel of niet betaald worden voor hun dienstverlening.

Strijdige belangen komen niet alleen voor tussen kopers en verkopers (of tussen huurders en verhuurders). Dit kan ook spelen als er verschillende gegadigden voor hetzelfde object zijn en zij voor de dienstverlening hetzelfde NVM-lid inschakelen om hun belangen te behartigen. Of als een medewerker van een NVM-lid bijvoorbeeld interesse blijkt te hebben in een object, waarvoor het NVM-lid al een opdracht of een gegadigde heeft. Er zal dan meestal sprake zijn van tegenstrijdige belangen. Dit zal ook zo zijn als een gegadigde aan het NVM-lid dat een verkoopopdracht begeleidt vraagt om het eigen object in verkoop te nemen.

Als er belangenverstrengeling ontstaat of dreigt te ontstaan, dan moet een betrokkene hierop worden gewezen. De situatie moet worden opgelost, bijvoorbeeld door een opdracht terug te geven of te pauzeren, totdat er geen sprake meer is van met elkaar conflicterende belangen. Omdat een NVM-lid ook de schijn van belangenverstrengeling moet voorkomen, zal bij dienstverlening aan meer dan één opdrachtgever in elk geval duidelijk moeten zijn dat alle opdrachtgevers zich hiervan bewust zijn en daarmee hebben ingestemd.

Onafhankelijkheid

Het NVM-lid moet ervoor zorgen dat zijn medewerkers hun werkzaamheden onafhankelijk van anderen kunnen doen. Instructies van de opdrachtgever of anderen kunnen in het belang van de opdrachtgever worden opgevolgd, tenzij het de juiste uitoefening van de makelaardij- of taxatiewerkzaamheden in de weg staat. Andere situaties of samenwerkingsvormen die de onafhankelijke en juiste uitvoering van de werkzaamheden belemmeren, worden getoetst aan de geldende normen binnen de sector.

Wij gaan met iedereen eerlijk en respectvol om.

Van een NVM-lid en NVM Vastgoeddeskundige wordt verwacht dat hij zich gedraagt op een manier die het vertrouwen in en de reputatie van het lid, de NVM of de beroepsgroep niet schaadt. Een NVM-lid en de NVM Vastgoeddeskundige communiceert eerlijk en duidelijk over zichzelf, anderen en hun dienstverlening. Van een NVM-lid en NVM Vastgoeddeskundige wordt verwacht dat hun gedrag en communicatie op een respectvolle, beleefde en waarheidsgetrouwe manier gebeurt. Dit geldt zowel richting opdrachtgevers en betrokkenen, maar ook over de NVM, de bedrijven binnen de NVM Groep, en alle personen die er direct of indirect mee verbonden zijn. Een NVM-lid of NVM Vastgoeddeskundige spreekt niet namens de NVM, tenzij dit passend is bij de functie binnen de NVM. Dit voorkomt dat er uitlatingen gedaan worden die schadelijk kunnen zijn voor NVM-leden of hun coöperatie.

¹ Daar waar NVM-lid staat, wordt bedoeld op het NVM-lid en alle bij deze onderneming betrokken en werkzame personen, zoals medewerkers, NVM Vastgoeddeskundigen en beleidsbepalende personen.

Toelichting NVM Erecode 2024

Wij handelen niet voor onszelf in onroerend goed en doen niet aan projectontwikkeling.

De hoofdregel voor NVM-leden en NVM Vastgoeddeskundigen is dat zij bemiddelen of adviseren in opdracht van een consument of professionele opdrachtgever. Het hebben van een direct of indirect belang bij onroerend goed past daar niet bij, tenzij het voor de huisvesting of belegging van het NVM-lid, de NVM Vastgoeddeskundige zelf of zijn bedrijf is. Het is belangrijk om op te merken dat handel en projectontwikkeling altijd als ongeoorloofd eigen belang gezien worden.

De onafhankelijkheid, betrouwbaarheid en integriteit van een NVM-lid of een NVM Vastgoeddeskundige kunnen snel in een ander licht komen te staan als zij voor zichzelf onroerende zaken ontwikkelen, aan- en/of verkopen. Zelfs als deze transacties privé plaatsvinden, kan dit de reputatie van de beroepsgroep negatief beïnvloeden². Hoe een NVM-lid of een NVM Vastgoeddeskundige moet handelen, hangt af van de situatie. Het uitgangspunt is dat er integer wordt opgetreden en dat als er om gevraagd wordt op een transparante manier verantwoording kan worden afgelegd.³

Bij de verkoop van onroerend goed hebben zowel de verkoper als de koper hun eigen belangen. Als een NVM-lid of de NVM Vastgoeddeskundige zelf verkoper is en dus zijn eigen belang behartigt, dan moet hij dit eigen belang benoemen. Het is echter essentieel dat de NVM Vastgoeddeskundige ook rekening houdt met de belangen van de (mogelijke) koper. Een koper die weet dat de verkoper een NVM-lid of NVM Vastgoeddeskundige is, moet begrijpen dat deze partij niet zijn aankoopmakelaar is, maar opkomt voor zijn eigen belang als verkoper. Toch mag de koper ervan uitgaan dat hij betrouwbaar, eerlijk en deskundig wordt behandeld.

Een NVM-lid of NVM Vastgoeddeskundige moet de belangen van de koper op behoorlijke wijze behartigen. Het is daarom belangrijk dat de koper voldoende geïnformeerd wordt over de voor- en nadelen van de transactie en de reële marktwaarde van het object, bij voorkeur door een eigen vastgoeddeskundige in te schakelen.

Handel of belegging?

Iedereen die bij of voor een NVM-lid werkt, moet zich er altijd van bewust zijn dat alle activiteiten op onroerend goed gebied nauwlettend worden gevolgd, ook vanwege de verbondenheid met de NVM. Ook al makel je niet, je gedragingen kunnen het vertrouwen in de makelaardij beïnvloeden. Ook als belegger wordt van NVM-leden en NVM Vastgoeddeskundigen verwacht dat hij of zij zich uiterst zorgvuldig gedraagt en (de schijn van) belangenconflicten of eigen belang vermijdt.

Of een transactie als belegging wordt beschouwd, hangt niet alleen af van de intentie bij de aankoop, maar ook van alle omstandigheden rondom de aankoop en wat er nadien gebeurt.⁴ Het begrip 'belegging' wordt terughoudend uitgelegd. Het houdt in dat een NVM-lid of NVM-Vastgoeddeskundige geld investeert voor een langere termijn door een (in)direct belang te verwerven in onroerend goed en dit voor een redelijke termijn aan te houden. Als het niet als belegging wordt gezien, is er volgens de NVM sprake van handel.

Jurisprudentie laat zien dat het verwerven van onroerend goed over het algemeen pas als belegging wordt beschouwd, als de koper het object 7 jaar of langer in eigendom heeft.⁵ In bijzondere gevallen kan er ook bij een kortere termijn nog steeds sprake zijn van een belegging, maar het is aan het NVM-lid en/of de NVM Vastgoeddeskundige om dit aannemelijk te maken. Dit kan alleen als de omstandigheden zodanig zijn veranderd na de aankoop, dat het noodzakelijk

² Zie o.a. RvT Zwolle 18 februari 2014 (14-11), r.o. 5.5.

³ Zie o.a. CR 21-28.

⁴ Zie bijv. CRvT (20-41)

⁵ Zie bijv. CRvT (20-41 en TV 212925/222153.

Toelichting NVM Erecode 2024

bleek om het object te verkopen en het initiële plan om het object te behouden niet uitvoerbaar was. Of deze veranderingen te voorzien waren, speelt hierin een belangrijke rol. Het maken van winst is bijvoorbeeld geen vereiste voor handel en rechtvaardigt geen snelle verkoop.

Projectontwikkeling

Onder projectontwikkeling wordt verstaan dat een persoon of onderneming zich bezighoudt met het commercieel en al dan niet risicodragend initiëren, organiseren, uitvoeren en coördineren van alle taken die nodig zijn om onroerend goed te realiseren, inclusief het verwerven van de benodigde grond en/of objecten, met de intentie om het vastgoedproject tijdens of na voltooiing te verkopen of te verhuren.

Als een object wordt getransformeerd, waarbij de functie ervan ingrijpend verandert, dan noemen we dat herontwikkeling. In de praktijk wordt de transformatie vaak gecombineerd met nieuwbouw. Dit valt ook onder het begrip projectontwikkeling, ongeacht of het object daarna langdurig wordt behouden.

Wij werken professioneel samen en bevorderen goede contacten.

De Erecode gaat er vanuit dat NVM-leden en NVM Vastgoeddeskundigen op een professionele manier omgaan met beroepsgenoten en andere experts in het werkveld. Het is van belang dat een NVM-lid en de NVM Vastgoeddeskundige goede relaties onderhoudt met collega's. Ze moeten voorkomen dat er onnodig negatief gesproken wordt over collega's of hun optreden. Als er een geschil ontstaat met een collega, mag dit niet ten koste gaan van de belangen van de opdrachtgevers.
