

# Dringend gewenst: professioneel opdrachtgeverschap

08-12-2016 | LAATST GEWIJZIGD: 08-12-2016

In het debat over de kwaliteit van taxateurs en hun diensten mis ik node aandacht voor de kwaliteit van de opdrachtgevers.

Al eerder heb ik geschreven over de karrenvracht aan regelgeving die de vastgoedtaxateur de afgelopen jaren over zich heen heeft gekregen. Als die namelijk schriftelijk rapporteert over de waarde van een vastgoedobject, moet hij op eieren lopen: hij verricht dan een zogenoemde ‘professionele taxatiedienst’; met alle gevolgen van dien voor zijn beroepsaansprakelijkheid. In het schriftelijke verkeer met de opdrachtgever wordt hij geacht tal van zaken minutieus te hebben onderzocht en te hebben vastgelegd. Hoe ziet de opdracht er precies uit? Welke (bijzondere) uitgangspunten zijn gehanteerd? Welke informatie is verstrekt door de opdrachtgever?

Maar die opdrachtgevers zitten in de praktijk helemaal niet te wachten op een dergelijke (in hun ogen) overdreven papierwinkel en laten dat ook duidelijk merken aan de taxateurs. Ze willen gewoon een mailtje of een A4-tje met ‘een cijfer’ zonder poespas. Lange halen, snel thuis. Daarmee zetten ze de taxateur natuurlijk ook onder druk om lagere rekeningen te sturen. Hij geeft toch immers alleen maar een cijfer? Waarom moet dat zoveel kosten? Hij brengt toch ‘eventjes’ een ‘intuïtieve taxatie’ uit, zonder duidelijk onderzoek te doen? Het is niet rechtvaardig zo te denken, al was het maar omdat de opdrachtgever zijn eigen inspanningen nooit zo zou bagatelliseren. Alsof het aantal woorden van een rapport in correlatie staat met de kosten ervan. Zo geredeneerd zou een ‘ja’ of ‘nee’ als conclusie van een onderzoek wel heel goedkoop zijn.

Tal van taxateurs hoor ik tijdens colleges over deze kortzichtigheid klagen. Naar verluidt schijnt bijvoorbeeld nog niet bij alle bankiers — belangrijke opdrachtgevers voor de gemiddelde taxateur — doorgedrongen te zijn dat het Nederlands Register Vastgoed Taxateurs (NRVT) strenge eisen stelt aan registertaxateurs. Dat moet snel veranderen.

Daarom is het dan ook goed dat er nu meer aandacht komt voor professioneel opdrachtgeverschap. De institutionele beleggers (IVBN) en de accountants

(NBA, PTA) hebben hier al eerder werk van gemaakt, onder meer door te beschrijven hoe de taxatieprocessen ingericht moeten worden om misstanden en manipulaties te voorkomen.

Onlangs heeft de Stichting ROZ Vastgoedindex ook een duit in het zakje gedaan. In oktober verscheen de compacte publicatie 'Richtlijnen voor Interne Procedures bij Externe Taxaties (IPET25)'. Daarin komen onderwerpen aan bod als vorm en inhoud van de opdrachtverstrekking, de opdrachtbrief, de wijze waarop private data door de opdrachtgever worden aangeleverd, eisen aan de vakbekwaamheid van de procesmanager van de opdrachtgever, alsmede communicatierichtlijnen.

De richtlijnen laten er geen misverstand over bestaan: opdrachten kunnen in beginsel alleen worden verstrekt aan en uitgevoerd worden door taxateurs die geregistreerd zijn bij het NRVV. Opdrachtgevers moeten zeer geregeld wisselen van taxateur teneinde de onafhankelijkheid te waarborgen. Elke opdracht tot taxatie van een object, portefeuille of deelportefeuille wordt vastgelegd in een opdrachtbrief en wordt voor aanvang van de opdracht rechtsgeldig ondertekend. Een opdrachtbrief wordt opgesteld conform de richtlijnen van de PTA. Alle relevante communicatie tussen de functionarissen van de opdrachtnemer en opdrachtgever wordt vastgelegd. In concept gereedstaande taxaties moet men valideren op de meest wezenlijke parameters. Het is duidelijk: de teugels worden verder aangehaald. Vrijblijvend een bedragje krabbelen op de achterkant van een sigarendoos is er niet meer bij.

Nu gaat het hier weliswaar om institutionele partijen met omvangrijke portefeuilles, maar dat doet niets af aan het principe dat een opdrachtgever zich ook professioneel moet gedragen jegens de taxateur en de taxatiedienst. Daar zullen nu ook andere partijen dan de institutionele van doordrongen moeten worden. Sommige professionele partijen zullen heel snel goede interne voorlichting moeten geven over de nieuwe etiquette en de correcte uitvoering moeten waarborgen. Particuliere opdrachtgevers moeten goed voorgelicht worden over de spelregels. Zo krijgt de goedwillende, professionele taxateur niet alleen een steuntje, maar zelfs de wind in de rug.

Tom Berkhout  
Professor Nyenrode Real Estate Center  
Reacties naar: [t.berkhout@nyenrode.nl](mailto:t.berkhout@nyenrode.nl)