

1. Het NVM-lid en de NVM-Makelaar/Taxateur zijn zich bewust van het belang van hun functie in het maatschappelijk verkeer. Zij oefenen deze naar eer en geweten en betrouwbaar, deskundig en onafhankelijk van anderen uit en streven naar kwaliteit in hun dienstverlening. In hun communicatie waken zij voor onjuiste beeldvorming over personen, zaken en rechten en over hun werkwijze, belangen en positie. Niet naleving van deze Erecode kan worden onderworpen aan de tuchtrechtspraak van de NVM.
2. Het NVM-lid en de NVM-Makelaar/Taxateur komen naar beste vermogen tegemoet aan reële verwachtingen die opdrachtgevers van hen mogen hebben. Zij beschermen en bevorderen hun belangen. Vertrouwelijke informatie houden zij voor zich totdat een rechter, arbiter of bindend adviseur hen noodzaakt die informatie prijs te geven.
3. In geval het verlenen van een dienst aan de ene opdrachtgever in strijd is met het belang van een andere opdrachtgever, treedt een NVM-lid slechts in het belang van één van die opdrachtgevers op. Vorenstaande neemt niet weg dat twee NVM-Makelaars/Taxateurs die werkzaam zijn voor verschillende vestigingen van een lid mogen optreden voor opdrachtgevers met tegenstrijdige belangen, mits zij vooraf uitdrukkelijke toestemming hebben verkregen van de opdrachtgevers en de belangen van die opdrachtgevers hierbij niet geschaad worden.
4. Vinden er onderhandelingen plaats met meer dan één kandidaat voor een bepaald object, dan maakt hij dit aan betrokkenen kenbaar. Wordt de wederpartij bijgestaan door een eigen vastgoeddeskundige, dan wordt de wederpartij uitsluitend via die deskundige benaderd.
5. Het NVM-lid zorgt ervoor dat zijn medewerkers beschikken over voldoende kennis van de aangelegenheden waarmee zij zich bezig houden. Is de vereiste kennis niet voorhanden, dan adviseert het lid om een ter zake deskundige te raadplegen of doet de onderhandelaar zelf een beroep op zo'n deskundige. De NVM-Makelaar/Taxateur houdt zich alleen bezig met zaken waartoe hij over voldoende kennis beschikt.
6. Het NVM-lid en de NVM-Makelaar/Taxateur hebben geen direct of indirect belang bij onroerend goed, tenzij dit dient tot huisvesting of belegging. Zij handelen dan ook direct noch indirect in onroerend goed en onthouden zich van risicodragende projectontwikkeling. Zij voorkomen betrokken te raken in een verstrengeling van belangen.
7. Het NVM-lid zorgt ervoor dat zijn medewerkers goede contacten onderhouden met hun collega's en maken zich niet schuldig aan oneerlijke concurrentie. Zij voorkomen dat hun medewerkers zich zonder noodzaak tegenover derden negatief uitlaten over collega's of over hun optreden. Ontstaat er een geschil met een collega, dan mogen de belangen van opdrachtgevers daardoor niet worden geschaad. Hetzelfde geldt voor de NVM-Makelaar/Taxateur.
8. Het NVM-lid en de NVM-Makelaar/Taxateur trachten te voorkomen dat verschillen van mening over hun optreden escaleren. Zij werken mee aan via de NVM in het leven geroepen vormen van bemiddeling in en beslechting van geschillen.
9. Het NVM-lid en de NVM-Makelaar/Taxateur treden ook buiten Nederland overeenkomstig de regels van de NVM op, tenzij zij tijdig kenbaar maken daarvan af te wijken, bijvoorbeeld vanwege de daar geldende wetgeving, gewoonte of gebruik.
10. Het NVM-lid zorgt ervoor dat de aan hem verbonden personen zich gedragen overeenkomstig de regels van de NVM.

Toelichting op de Erecode NVM *[alleen voor intern gebruik !!]*

NB Deze toelichting is opgesteld voor de invoering van het ondernemingslidmaatschap per 1 januari 2009. Tekstueel is deze toelichting sindsdien niet aangepast. Daar waar NVM-lid staat moet tevens gelezen worden NVM-makelaar.

Algemeen

Bovenstaande regels geven de essentie weer van wat het publiek van NVM-leden mag verwachten. Er is sprake van een modernisering van de Erecode van december 1983, waarbij gestreefd is naar korte, krachtige formuleringen om de leesbaarheid voor met name consumenten te vergroten. Tevens zijn elementen uit de Nota Transformatie van 1997 ingebracht.

Deze toelichting is bedoeld voor intern gebruik, dat wil zeggen deze bevat een uitleg van de bedoeling van de regels ten behoeve van de NVM-leden en de interne rechtsprekers.

- Regel 1

Een NVM-lid is zich bewust van het belang van zijn functie in het maatschappelijk verkeer. Hij oefent deze naar eer en geweten en betrouwbaar, deskundig en onafhankelijk van anderen uit en streeft naar kwaliteit in zijn dienstverlening. In zijn communicatie waakt hij tegen onjuiste beeldvorming over personen, zaken en rechten en over zijn werkwijze, belangen en positie. Niet naleving van deze Erecode kan worden onderworpen aan de tuchtrechtspraak van de NVM.

De regel is in veel opzichten vergelijkbaar met de preambule van de Erecode van december 1983. Hierin komt een kernpunt van het NVM-lid tot uitdrukking - onafhankelijkheid, betrouwbaarheid en deskundigheid - gekoppeld aan de doelstelling van het transformatieproces, kwaliteitsbevordering.

Een essentieel punt is het voorkomen van een onjuiste beeldvorming. Verkeerde beeldvorming kan ontstaan door gebrekkige communicatie en worden tegengegaan door een juiste communicatie. Daarbij gaat het om alle communicatie (ook met niet-opdrachtgevers) in allerlei vormen, bijvoorbeeld mondeling, telefonisch, per telefax, brief, fotopresentatie, advertentie, internet etc.

Misverstanden, teleurstellingen, klachten over makelaars etc. ontstaan vaak doordat het publiek een onjuiste voorstelling van zaken heeft. Bijvoorbeeld de verwachtingen over het te kopen of te huren pand zijn te hoog gespannen, er is een verkeerde voorstelling van het verloop van de onderhandelingen (heel veel misverstanden over "uit-onderhandelen"), de kans op een bouwvergunning bij verbouw wordt te hoog ingeschat, kandidaat-koper denkt dat de verkopend makelaar ook voor hem optreedt etc.

Onder de verplichting tot voorkoming van een onjuiste beeldvorming valt ook de verplichting om een eventueel 'eigen belang' tijdig duidelijk te maken (zie ook regels 1 en 6).

De onderworpenheid aan de tuchtrechtspraak van de NVM volgt uit de statuten, maar is duidelijkheidshalve toegevoegd voor de 'buitenwacht'.

- Regel 2

Een NVM-lid komt naar beste vermogen tegemoet aan reële verwachtingen die zijn opdrachtgevers van NVM-leden mogen hebben. Hij beschermt en bevordert hun belangen. Vertrouwelijke informatie houdt hij voor zich totdat een rechter, arbiter of bindend adviseur hem noodzaakt die informatie prijs te geven.

Een NVM-lid moet tegemoet komen aan wat van hem redelijkerwijs mag worden verwacht. Het gaat om reële, dus niet alle, verwachtingen die zijn opdrachtgever mag hebben. Te hoge verwachtingen kunnen niet worden gehonoreerd (zie ook regel 5). Zijn deze verwachtingen laag gespannen, dan moet niettemin worden voldaan aan verwachtingen die een “gemiddelde” opdrachtgever objectief gezien van NVM-leden mag hebben.

Wil het NVM-lid tegemoet komen aan de verwachtingen van zijn opdrachtgever, dan vereist dit een goede onderlinge communicatie. Het NVM-lid zal moeten beseffen wat zijn opdrachtgever van hem verwacht. Dat houdt dus in dat hij zich vooraf van die verwachtingen op de hoogte stelt en deze zo nodig bijstelt. Iemand kan wel een astronomische bodemprijs bij verkoop verlangen, maar het NVM-lid zal dan duidelijk moeten maken dat dit niet realistisch is.

De derde zin betreft omgang met vertrouwelijke informatie. Een NVM-lid krijgt daarmee uit hoofde van zijn beroep vaak te maken. Zijn functie brengt mee dat wat vertrouwelijk is bij hem in goede handen dient te zijn. Aangezien een makelaar volgens jurisprudentie, anders dan bijvoorbeeld een arts of notaris, geen “verschoningsrecht” toekomt, kan hij in een juridische procedure gedwongen worden informatie prijs te geven.

- Regel 3

In geval het verlenen van een dienst aan de ene opdrachtgever in strijd is met het belang van een andere opdrachtgever, treedt een NVM-lid slechts in het belang van één van die opdrachtgevers op.

Het begrip “strijdigheid van belangen”, gekoppeld aan de dienst in kwestie, is hier essentieel. Als er geen strijdigheid van belangen is, mag het NVM-lid wel voor twee of meer opdrachtgevers optreden, bijv. erfgenamen die een woning willen verkopen.

Niet toegestaan is de combinatie van bijv. aankoop- met verkoopopdracht of aanhuur- met verhuuropdracht voor hetzelfde object. Evenmin mag het NVM-lid twee of meer aankoopopdrachten (of aanhuuropdrachten) voor hetzelfde pand combineren. Zodra hij immers aankoopt ten behoeve van aankoopopdrachtgever A, frustreert hij aankoopopdrachtgever B, die in hetzelfde pand interesse heeft. Gewoonlijk zijn A en B niet van zo’n situatie op de hoogte. B behoort echter tijdig over de keuze voor een ander (A) geïnformeerd te worden (zie regels 1 en 2).

Gekozen is voor de meer juridische term opdrachtgever, niet voor de meer commerciële term (potentiële) klant, omdat dit laatste onduidelijkheid kan geven. Voorbeeld: een verkopend makelaar heeft de verkoper als klant, maar ook de koper is (potentiële) klant, zeker wat de hypotheek of eigen woning van koper betreft. In zo’n situatie behoort het NVM-lid de belangen van de verkoper, zijn opdrachtgever, te behartigen.

Voor twee of meer NVM-leden die zijn verbonden aan dezelfde vestiging van een kantoor of aan een zelfde concern geldt dezelfde regel. Er is geen bezwaar tegen dat leden die verbonden zijn aan verschillende vestigingen van een zelfde concern optreden voor opdrachtgevers met tegenstrijdige belangen, mits zij in dat geval vooraf uitdrukkelijke toestemming hebben verkregen van de opdrachtgevers en de belangen van die opdrachtgevers hierbij niet geschaad worden. In geval van twijfel over een en ander ligt het nadeel bij het NVM-lid.

Met een kantoorvestiging wordt bedoeld een tijdelijke of duurzame vestiging ter uitoefening van de makelaardij. Onder concern wordt verstaan een aantal ondernemingen of rechtspersonen die hetzij in financieel, hetzij in organisatorisch, of economisch opzicht zodanig met elkaar zijn verweven dat zij een eenheid vormen.

Ingevolge regel 10 geldt hetzelfde in de situaties dat hetzij twee medewerkers hetzij een NVM-lid en een medewerker optreden in plaats van twee NVM-leden.

- Regel 4

Raakt een NVM-lid in onderhandeling met meer dan één kandidaat voor een bepaald object, dan maakt hij dit aan betrokkenen kenbaar. Raakt hij in onderhandeling met een collega, dan benadert hij diens opdrachtgever uitsluitend via die collega.

De eerste zin slaat op de nu vaak voorkomende situatie dat een verkopend of verhurend NVM-lid met meer dan één aankoop- of aanhuurkandidaat in gesprek raakt. De Erecode is niet de juiste plaats om gedetailleerde regels voor onderhandeling voor te schrijven. Zou dat wel gebeuren, dan zou het NVM-lid gedwongen zijn tot star en inflexibel opereren. Het ligt op de weg van het NVM-lid om zijn opdrachtgever te informeren over zijn wijze van aanpak. Zie ook regel 1, hij dient te waken tegen een onjuiste beeldvorming e.d. Voldoende is dat de kandidaten en de opdrachtgever horen dat er meer dan één kandidaat is. Dit laat onverlet dat het NVM-lid op zeer zorgvuldige wijze met biedingen om dient te gaan (zie regel 1, de onafhankelijke, betrouwbare en deskundige uitoefening van de functie), zowel ten opzichte van zijn opdrachtgever als tegenover zijn wederpartij.

De tweede zin brengt mee dat onderhandelingen verlopen via de betrokken NVM-leden en dat een opdrachtgever tijdens onderhandelingen niet mag worden benaderd buiten het door hem ingeschakelde NVM-lid om. Dat is niet alleen of in de eerste plaats een kwestie van collegiaal fatsoen. Juist in de onderhandelingsfase heeft de opdrachtgever belangenbehartiging door zijn eigen deskundige nodig en mag hij niet worden overvallen door een derde of de wederpartij.

- Regel 5

Een NVM-lid beschikt over voldoende kennis van de aangelegenheden waarmee hij zich bezig houdt. Schiet zijn kennis ten aanzien van bepaalde aspecten tekort, dan adviseert hij een ter zake deskundige te raadplegen of doet hij zelf een beroep op zo'n deskundige.

Een NVM-lid dient zich zoals "een schoenmaker bij zijn leest" te houden. De makelaar die in woningen is gespecialiseerd, onthoudt zich bijvoorbeeld van een ingewikkelde kantorentransactie wanneer hij daar niet in thuis is. Het beschikken over voldoende kennis is niet uitsluitend afhankelijk van het lidmaatschap van een NVM-vakgroep.

Het komt geregeld voor dat een NVM-lid wel een opdracht kan uitvoeren, maar niet alle aspecten zelf kan doorzien. Een bekend voorbeeld is bodemverontreiniging. Hij kan dan adviseren onderzoek te laten verrichten. Weigeren van de opdracht is ook een mogelijkheid. Dit vloeit al voort uit de eerste zin.

- Regel 6

Een NVM-lid heeft geen direct of indirect belang bij onroerend goed, tenzij dit dient tot huisvesting of belegging voor hemzelf of zijn onderneming. Hij handelt dan ook direct noch indirect in onroerend goed en onthoudt zich van risicodragende projectontwikkeling. Hij voorkomt betrokken te raken in een verstrengeling van belangen die zijn onafhankelijkheid in gevaar kan brengen.

Ten opzichte van de Erecode van december 1983 (letters C en D) zijn de formuleringen veranderd, maar de inhoud is hetzelfde gebleven. De regel is te zien als afgeleide van het begrip 'onafhankelijkheid' in de transformatienota.

De tekst van de Erecode van december 1983 is gebaseerd op het rapport 'Makelen in en belang hebben bij onroerend goed' uit 1978. De uitgangspunten uit dit rapport zijn nog steeds van

kracht. Het onderstaande is grotendeels aan dat rapport ontleend.

Eigen belang

Centraal staat de vraag of er sprake is van 'eigen belang'. Het gaat daarbij niet om al dan niet financieel belang hebben bij de totstandkoming van een transactie (bijvoorbeeld de betaling van courtage).

Eigen belang is niet altijd ongeoorloofd. Regel 6 erkent twee vormen van geoorloofd eigen belang: de eigen huisvesting (niet alleen het onderkomen van de makelaar zelf, maar ook dat van zijn onderneming) en belegging (ook bij belegging kan het om de makelaar zelf of zijn onderneming gaan). Het al dan niet aanwezig zijn van eigen belang hangt niet af van de vraag of dat (eventuele) belang ondershands dan wel in het openbaar wordt verworven of afgestoten. Ook een indirect belang is een belang.

Als er sprake is van eigen belang (van de makelaar of zijn medewerker) kan het NVM-lid niet objectief adviseren. Daarom kan hij in dat geval niet als makelaar optreden en geen courtage in rekening brengen. Hij moet zijn belang kenbaar maken, zodat er geen misverstand mogelijk is. Het NVM-lid heeft de taak achteraf aan te tonen dat de vereiste duidelijkheid gegeven is. Het is aan te raden om in geval van eigen belang een collega in te schakelen in plaats van zelf op te treden. Hier zitten ook weer nadelen aan, bijvoorbeeld dat men denkt dat beide makelaars dan onder één hoedje spelen. Het verdient hierbij dan ook aanbeveling dat de ingeschakelde collega meedeelt dat hij in dit geval voor een vakgenoot optreedt.

Bij het verwerven of afstoten van een eigen belang in onroerend goed kan het gevaar ontstaan dat men de eigen cliënten in de wielen rijdt. Daarom moet ook hier de uiterste zorg worden betracht en dient de schijn te worden vermeden dat men het belang van een cliënt bij dat van zichzelf zou achterstellen. Daarom is het een goede stelregel om nimmer dat eigen belang zelf te behartigen, ook niet als het geen eigen cliënt is, tenzij de wederpartij wordt bijgestaan door een eigen deskundige. Dit behoeft uiteraard niet te gelden als de wederpartij een professionele marktpartij is. Indien de wederpartij geen eigen deskundige wenst of een professionele marktpartij is, doet de makelaar er verstandig aan zijn wederpartij vooraf een taxatierapport van een collega ter beschikking te stellen. Koopt het NVM-lid beneden de daarin vermelde waarde, respectievelijk verkoopt hij daarboven, dan vormt dat een indicatie voor ongeoorloofd eigen belang.

Belegging

Belegging in onroerend goed is een vorm van eigen belang die, als uitzondering op de hoofdregel, wordt toegestaan. Juist omdat het om een uitzondering gaat, luistert het omgaan met het begrip beleggen nauw.

Onder beleggen, in de klassieke zin van het woord, valt te verstaan het vastleggen, gericht op rendement, van het deel van het vermogen waarover niet wordt beschikt voor investeren (rechtstreeks bestemmen voor het productieproces) of voor consumeren (besteden voor persoonlijke behoeftebevrediging). Hierbij wordt de aanwezigheid van een vermogen verondersteld, een zeker statisch karakter en het oogmerk van rendement.

Bij rendement gaat het niet om 'winst', maar om ten minste instandhouding van de koopkracht van het belegde deel van het vermogen door middel van een, via regelmatige opbrengsten, verkregen vergoeding voor rente, inflatie en risico. In het onroerend goed wordt daarnaast sinds jaar en dag als een normaal, acceptabel rendementselement beschouwd de kans op (vermogens)winst door verkoop bij leegkomen door natuurlijk verloop. Wanneer er bij aankoop al zekerheid bestaat over leegkomen of het leegkomen door manipulaties wordt gestimuleerd, is geen sprake van belegging.

Naast de klassieke opvatting van het begrip beleggen komen, zowel buiten als binnen de makelaardij, ruimere opvattingen voor. Hoe verder deze opvattingen de grenzen verleggen, hoe moeilijker het wordt om anderen ervan te overtuigen dat het inderdaad nog om beleggen gaat.

De makelaar die zich buiten de grenzen van het beleggen in klassieke zin begeeft, zal hiermee rekening moeten houden. Aan hem is het immers om in geval van twijfel duidelijk te maken dat hij zich binnen de grenzen van het beleggen beweegt en niet het terrein van het ongeoorloofd eigen belang betreedt.

Dat lukte bijvoorbeeld niet in het volgende geval uit de tuchtrechtspraak. Een NVM-lid kocht met geleend geld de economische eigendom van een aantal flatwoningen. De verhuuropbrengst was te gering voor een normale exploitatie. In een periode van twee jaar verkocht hij bijna de helft van de woningen vrij van huur en tegen ruim het dubbele van de aankoopprijs.

Het NVM-lid dient zich altijd bewust te zijn van het feit dat zijn activiteiten op onroerend goed gebied, omdat hij NVM-lid is, door de buitenwacht terecht kritisch worden bekeken. De geloofwaardigheid van de makelaardij kan daarmee al gauw in het geding zijn, ook al maakt hij op dat moment niet. Hij dient zich daarom ook als belegger uiterst behoedzaam te gedragen en de schijn te vermijden dat er sprake is van strijdigheid van belangen of ongeoorloofd eigen belang.

Ook kan de omvang van zijn eigen belangen bij onroerend goed te groot worden om de belangen van zijn cliënten tot zijn recht te laten komen. Hoe groter de beleggingsportefeuille, hoe groter de kans dat rechtstreekse conflicten met de belangen van cliënten ontstaan.

Ook als via een instituut wordt belegd is er sprake van eigen belegging. Het instituut kan echter zo ver van de makelaar afstaan dat de binding tussen de makelaar en het onroerend goed van het instituut in feite niet bestaat. Bijvoorbeeld als de makelaar één van de vele aandeelhouders is en de aandeelhouders zelf nauwelijks of geen zeggenschap hebben. Dan is er geen sprake meer van eigen belang van de makelaar bij het onroerend goed van het instituut.

Ongeoorloofd eigen belang

De Nota transformatie noemt, net als in de oude Erecode het geval was, twee vormen van eigen belang in ieder geval ongeoorloofd, te weten handel en projectontwikkeling. Voor de duidelijkheid zijn die twee vormen in de nieuwe Erecode opgenomen. Waren zij niet genoemd, dan zouden zij toch verboden zijn, omdat ze geen vormen zijn van eigen huisvesting of belegging. Voor projectontwikkeling geldt dat er sprake moet zijn van risicodragende projectontwikkeling. Alle eigen belang, met uitzondering van eigen huisvesting/belegging is niet toegestaan. Behalve de genoemde voorbeelden handel en projectontwikkeling vallen onder 'ongeoorloofd eigen belang' dus ook bijvoorbeeld onder het hanteren van eigen garantieregelingen en het zelf inkopen ter veiling om de eigen taxatie waar te maken.

Handel

Handel valt altijd buiten de geoorloofde vorm van eigen belang. Wat precies onder 'handel' dient te worden verstaan is moeilijk te definiëren. Het oogmerk om winst te maken is in ieder geval een belangrijk aspect, ongeacht of er daadwerkelijk winst gemaakt wordt.

De rechtspraak heeft zich in het verleden uitgelaten over handel door de makelaar:

- Het regelmatig en veelvuldig zelf verkopen in een markt waar de makelaar zelf ook makelt, met name in een markt waar zich in hoofdzaak zwakke kopers bevinden, en het daarbij maken van winst betekent misbruik maken van het vertrouwen van die kopers, ongeacht of dit optreden al dan niet als 'handel' kan worden gekwalificeerd en de verkoopprijzen op zichzelf reëel waren. Dit optreden wekt op zijn minst de schijn dat de makelaar de markt te eigen bate heeft afgeroomd en ook die schijn dient te worden vermeden (Rb 's-Gravenhage 9 mei 1977).
- De makelaar moet de belangen van zijn cliënt, ook als hij niet voor deze optreedt, met objectiviteit kunnen beoordelen. Een mede door die objectiviteit bepaalde mate van onafhankelijkheid kan niet aanwezig zijn als eigen belang in het spel is. Treedt de makelaar desondanks toch 'als zodanig' op, dan schendt hij zijn verplichtingen als makelaar (Hof 's-Gravenhage, 17 november 1977, NJ 1978, 294).

- Het kopen van woningen, behorend tot het onderste deel van de markt en kort daarna gedeeltelijk doorverkopen voor aanzienlijk hogere prijzen aan kopers met onvoldoende kennis van zaken en een geringe financiële draagkracht onder de vlag van de makelaardij is fout (Hof 's-Gravenhage 17 november 1977, NJ 1978, 294).

Uit uitspraken van de Centrale Raad van Toezicht en Raden van Toezicht van de NVM is de volgende lijn te trekken:

- Aankoop voor belegging kan tot handel uitgroeien, indien na korte tijd tegen een aanzienlijk hogere prijs wordt verkocht.
- Of een NVM-lid zich schuldig maakt aan handel wordt niet alleen bepaald door de omstandigheid waaronder en het oogmerk waarmee wordt gekocht, maar ook door de wijze waarop en de omstandigheden waaronder geheel of gedeeltelijk weer wordt verkocht.
- Van handel kan sprake zijn als is gekocht met oogmerk van al dan niet duurzame belegging, maar wordt verkocht op een wijze en onder omstandigheden die niet passen bij duurzame belegging.
- De makelaar dient zich te onthouden van gedragingen (ook incidentele) die alle uiterlijke kentekenen van handel vertonen.
- Binnen korte termijn afstoten is niet altijd handel. Er kunnen goede redenen aanwezig zijn om afstoten binnen korte termijn te rechtvaardigen.
- Het verkopen van een enkel deel uit een in zijn geheel aangekochte beleggingsportefeuille, omdat dit deel niet interessant was als belegging, is geen verboden handel in onroerend goed.
- Garantie aan een cliënt ten aanzien van een bepaalde opbrengst in die zin dat de makelaar zonodig het object overneemt, valt onder het handelverbod.
- Onduidelijkheid in constructies, waardoor de makelaar een eigen belang bij de afwikkeling van de transacties verkrijgt, is niet anders te verstaan dan als een handelsbelang.
- Een transactie via een stroman valt onder het handelverbod.
- Het opwekken van de schijn van handel of ongeoorloofd eigen belang is evenzeer laakbaar.
- Het aangaan van een relatie met een derde, om met onderlinge verrekening min of meer regelmatig op naam van die derde panden aan te kopen en met winst door te verkopen, ondermijnt zeer ernstig het vertrouwen in de makelaarsstand.
- Belang is ook aanwezig als het onroerend goed betreft van een echtgenoot, ongeacht het huwelijksgoederenregime.

De termijn waarbinnen de verkoop met het oogmerk om winst te maken plaatsvindt is geen element van belang. Evenmin is het maatgevend of de verkoop via een veiling plaatsvond. Het optreden als *plokgeldjager* is af te keuren. Van deze activiteit gaat een negatieve uitstraling uit. Bovendien loopt men hierbij het risico onroerend goed te verwerven ('blijven hangen'), dat niet zal dienen voor eigen huisvesting of belegging, zodat dit een ongeoorloofd eigen belang oplevert. Dit ligt anders als de makelaar opdracht heeft om te bieden.

NB: Bemoeienis met risicodragende projectontwikkeling, voorzover vóór 31 december 1983 toegestaan, blijft na 31 december 1983 toegestaan aan degenen die deze bemoeienis gedurende 1983 hebben gehad en op 31 december 1983 lid waren van de NBM of MVA (Nog geldende overgangsregel bij wijzigingsbesluit in 1984 van de Erecode).

- Regel 7

Een NVM-lid onderhoudt goede contacten met zijn collega's. Hij maakt zich niet schuldig aan oneerlijke concurrentie en laat zich zonder noodzaak tegenover derden niet negatief uit over collega's of hun optreden. Ontstaat er een geschil met een collega, dan mogen de belangen van opdrachtgevers daardoor niet worden geschaad.
--

Het onderhouden van goede contacten is van groot belang, maar een geschil met een collega, die immers ook concurrent is, zal niet altijd kunnen worden vermeden. In zo'n geval mogen

opdrachtgevers daarvan beslist niet de dupe worden.

Onder collega's worden verstaan: overige NVM-leden en makelaars niet-NVM-lid. Tengevolge van regel 10 valt het personeel van collega's en het eigen personeel indirect ook onder deze regel.

Uit het collegialiteitsprincipe vloeit niet voort dat aan het vrije ondernemerschap allerlei beperkingen worden gesteld.

- Regel 8

Een NVM-lid tracht te voorkomen dat verschillen van mening over zijn optreden escaleren. Hij werkt mee aan via de NVM in het leven geroepen vormen van bemiddeling in en beslechting van geschillen.

Het NVM-lid dient naar beste vermogen tegemoet te komen aan reële verwachtingen van zijn opdrachtgever (zie regel 2). Verschillen van mening zijn echter niet altijd te voorkomen. Van een goed ondernemer mag worden verwacht dat hij escalatie tracht te voorkomen. Hieruit vloeit bijvoorbeeld voort dat hij bij het leggen van beslag terughoudendheid betracht. Een minnelijke oplossing verdient de voorkeur boven een juridische procedure. Ook voor de goede naam van de makelaardij in het algemeen is het belangrijk om te trachten op een minnelijke wijze een ontevredenheid bij de klanten weg te nemen.

Het NVM-lid is verplicht mee te werken aan een procedure via de huidige Adviescommissie Voorwaarden en Tarieven (geschillenbeslechting) en/of eventuele andere vormen van conflictbemiddeling (bijv. de afdeling Consumentenzaken).

- Regel 9

Een NVM-lid treedt ook buiten Nederland overeenkomstig de regels van de NVM op, tenzij hij tijdig kenbaar maakt daarvan af te wijken, bijvoorbeeld vanwege de daar geldende wetgeving, gewoonte of gebruik.

's Lands wijs, 's lands eer. Daarom is het niet altijd mogelijk om de eigen NVM-regels na te volgen. Deze bepaling impliceert uiteraard niet, dat aangesloten kan worden aan in het maatschappelijk verkeer als zodanig bekend staande verwerpelijke gewoontes in het betreffende land. Het is correct om, wanneer afgeweken wordt van de Erecode en overige NVM-regels, aan te geven wat die afwijkingen behelzen.

- Regel 10

Een NVM-lid zorgt ervoor dat degenen, die aan zijn onderneming verbonden zijn, zich gedragen overeenkomstig de regels van de NVM.

De leden zijn ervoor verantwoordelijk dat hun personeel zich ook aan de NVM-regels houdt. De medewerkers zijn immers het gezicht naar buiten.

