

Misverstanden uit de onderbuik

De beeldvorming over wantoestanden op executieveilingen werd tot nog toe vooral door onderbuikgevoelens gestuurd, vonden notarissen Palko Benedek en Willem van Delft van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. Maar objectieve gegevens over het functioneren van de veilingmarkt waren er vrijwel niet. In opdracht van de stichting is dat nu wel onderzocht. En wat blijkt? Handelaren en notariaat doen het, gegeven de huidige omstandigheden, zo slecht nog niet.

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO'S Truus van Gog

De gemiddelde opbrengst bij een executieveiling is 74 procent van de WOZ-waarde van het pand. Wordt het huis tijdig doorverkocht, dan wordt gemiddeld 91 procent van de WOZ-waarde behaald. Een huis met een WOZ-waarde van minder dan een ton brengt op de veiling slechts 66 procent van de WOZ-waarde op, terwijl voor huizen in het segment tussen de vier en de vijf ton – die in de huidige reguliere markt steeds langer te koop staan – nog altijd ruim 86 procent van de WOZ-waarde wordt betaald. Toch boekt de handelaar in de goedkopere categorie een hogere brutowinst dan bij doorverkoop van een huis tussen de vier en vijf ton: 50 procent tegen krap 20 procent. Schuldenaren met een huis aan de onderkant van de markt zijn over het algemeen dus slechter af bij een executieveiling.

ANALYSE

Dit valt op te maken uit het onderzoek 'Executieveilingen van registergoederen 2010: Analyse van de opbrengsten op executieveilingen en de winsten bij doorverkoop', dat onlangs werd gepubliceerd. Het onderzoek werd uitgevoerd door

Laurens van den Assem, student Small Businesses & Retail Management aan de Hogeschool Arnhem Nijmegen (HAN), en vormt tevens zijn afstudeerscriptie. Van den Assem analyseerde de gegevens van bijna duizend panden die in 2010 op de site veilingbiljet.nl werden aangeboden. Daarbij keek hij naar de veilingopbrengst en de opbrengst bij eventuele doorverkoop door handelaren naar de reguliere markt. Deze bedragen zette hij af tegen de WOZ-waarde van de geveilde panden. Om de gegevens zo uniform mogelijk te houden, werden alleen huizen die tot permanent verblijf dienen in het onderzoek betrokken. Huizen met een waarde van meer dan een miljoen euro, appartementen, huizen met een bijzondere erfpachting, bedrijfspanden of verhuurde panden werden buiten beschouwing gelaten. Ook objecten die via de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling werden aangeboden, bleven buiten het onderzoek, vanwege de afwijkende marktsituatie in Amsterdam.

REGIONALE VERSCHILLEN

De voornaamste conclusie van het onderzoek is dat de veilingresultaten op de keper beschouwd zo gek nog niet zijn, al liggen die nog altijd gemiddeld 25 procent onder de reguliere marktwaarde. Maar

de verschillen tussen de regio's zijn opmerkelijk. In de Randstad en regio's in het midden van Nederland schommelen de opbrengsten tussen de 74 en 80 procent. In Noord-Nederland, Zeeland en Limburg wordt op de veiling zelden meer dan 70 procent van de WOZ-waarde voor een woning betaald – in Limburg zelfs niet meer dan 67,2 procent, terwijl er bijna twee keer zoveel huizen worden geveild als in de rest van het land. Opvallend zijn ook de regionale verschillen in opbrengst bij doorverkoop. Zo worden huizen in de regio Twente tegen een betrekkelijk lage waarde op de veiling verkocht en duurt het langer voor ze worden doorverkocht. Maar *als* dat eenmaal gebeurt, dan is een winstpercentage van ruim 30 procent niet ongebruikelijk.

WOEKERWINSTEN

Een groot misverstand is overigens dat handelaren woekerwinsten behalen op de veilingen, blijkt uit de gegevens. Van den Assem: 'Dat valt best mee.'



‘Jammer
dat de
banken

zo weinig
betrokkenheid
tonen’

De gemiddelde opbrengst bij doorverkoop aan particulieren is 90,9 procent van de WOZ-waarde. Het landelijk gemiddelde winstpercentage van de handelaren komt uit op 24,5 procent. Dat bedrag is volkomen bruto: veilingkosten, investeringen als het pand moet worden opgeknapt en het risico dat de handelaar loopt als hij het pand niet binnen zes maanden doorverkoop zijn daar niet in verrekend.’ Hoeveel daarvan netto overblijft, is moeilijk te achterhalen, zegt Van den Assem. ‘Ik vermoed 6 tot 8 procent over de hele linie. Dat is een mooi percentage, maar om nou te zeggen dat het om woekerwinsten gaat en dat mensen daardoor met torenhoge schulden achterblijven, gaat te ver.’ In de moeilijkste regio’s zijn de gemiddelde winsten het hoogste. ‘Maar de risico’s ook, want een pand wordt daar minder vaak binnen de gestelde periode doorverkocht, en dan gaat de handelaar voor nog eens 6 procent van de verkoopprijs de boot in. Je ziet dat het in Hollands Midden, Utrecht, Flevoland, Brabant en zelfs Limburg meestal wel goed gaat. Maar in Rotterdam, Zeeland, Friesland



en Twente blijven de panden vaak langer hangen. Wel is het risico beperkt, door de verlaging van de overdrachtsbelasting tot 2 procent en de verlenging van die maatregel tot een jaar.’

ONDERBUIK

Initiatiefnemers van het onderzoek zijn notarissen Palko Benedek en Willem van Delft van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. Benedek: ‘Er is de laatste jaren door de media ontzettend veel aandacht besteed aan de vermeende wantoestanden op de executieveilingen. Het is een enorm verhaal, met vele spelers: schuldenaren, banken, makelaars, handelaren, notariaat. En iedereen – media, beleidsmakers, publiek – heeft er een mening over. Maar die mening wordt naar ons idee vooral gevormd vanuit een onderbuikgevoel en is zelden op feiten gebaseerd. Wij hebben gezegd: ‘Laten we nou eens kijken of dat onderbuikgevoel klopt, of dat er kanttekeningen bij gezet moeten worden.’”

Het bijzondere aan het onderzoek is dat de opbrengst bij doorverkoop is gelinkt aan de executieopbrengst, zegt Benedek. ‘Maar hoe het vervolgens zit met het kostenaspect, is moeilijk te zeggen. De koper koopt het huis op de veiling, maar dan is het nog niet klaar: er komt nog ploggeld bij, en veilingkosten, en vervolgens moet het binnen een bepaalde periode worden doorgeleverd, waar

een groot risico aan zit. Men is altijd betrekkelijk onaardig over de handel. Maar wij niet. Zonder die handel brengt een pand nog geen 20.000 euro op. Die handel heb je gewoon nodig, want ze brengen de dynamiek in de markt.’ Maar die *fact free* meningsvorming heeft wel degelijk consequenties, zegt Benedek, en dat is kwalijk. ‘Zelfs in de Memorie van Toelichting van het Wetsontwerp internetveilen worden stellingen geponeerd die, als je dit onderzoek erop naleest, gewoon niet kloppen. Bijvoorbeeld dat een woning die geveild wordt per se leeg moet zijn voor de veiling, want dan kun je hem beter bekijken. Dat gevoel is terecht, maar uit ons onderzoek blijkt dat het omgekeerde waar is. Er worden juist hogere opbrengsten gehaald als een huis wél bewoond is, zolang het maar toegankelijk is.’ Om precies te zijn: 5 procent méér. Een ontruimde woning die niet kan worden bezichtigd, brengt slechts 70 procent van de WOZ-waarde op, tegen 75 procent voor een woning die weliswaar niet is ontruimd maar wel kan worden bezichtigd. En ook bewoonde panden die niet kunnen worden bezichtigd, leveren nog altijd 74 procent op. Potentiële kopers zijn kennelijk huiveriger voor wat ze in een onbewoonde woning aan achterstallig onderhoud of schade zullen aantreffen, dan voor de kosten van ontruiming van de bewoners, en houden daar rekening mee in hun biedingsgedrag.





‘Iedereen heeft wel een mening over de executieveiling’

- ▶ Van de aangeboden huizen op veilingbiljet.nl komt overigens slechts een fractie daadwerkelijk onder de hamer. ‘Bij veertien van de vijftien veilingdossiers lukt het om de executieverkoop te voorkomen’, zegt Benedek. ‘Wij doen ons best dat te regelen: via een onderhandse veiling, reguliere verkoop, of verkoop aan derden.’ Van den Assem nam ook deze verschillende manieren van verkoop onder de loep. Daarbij bleek dat hoe meer de omstandigheden van de reguliere markt werden benaderd, hoe hoger de opbrengst: voor een woning die op de reguliere markt aan een particulier wordt verkocht, wordt 85,5 procent van de WOZ-waarde betaald.

GEGOEDHEIDSVERKLARING

Een belangrijke reden om het onderzoek te laten uitvoeren, was om op basis van de gegevens te kijken ‘aan welke knoppen gedraaid moet worden’ om hogere opbrengsten te genereren. Lees: de markt aantrekkelijker te maken voor de particulier. Nieuwe regelgeving zou daar verandering in kunnen brengen, bijvoorbeeld door de veilingkosten aan de verkoper in rekening te brengen en het meebieden via internet te stimuleren. In het Wetsvoorstel internetveilen wordt dat al geregeld.

Dat de veilingmarkt toegankelijker moet worden gemaakt voor particuliere kopers wordt nadrukkelijk door de onderzoeksgegevens ondersteund. De sleutel daarvoor ligt bij de banken: die bepalen immers wat door wie wordt geveild en tegen welke prijs. Maar de banken doen weinig om de markt in beweging te krijgen, constateert Van Delft. ‘Het risico op de veiling gaat nu over op het moment dat het pand wordt gegund. Dat schrikt particulieren

af. Bovendien moet de bank een goedgeheidsverklaring afgeven. En als particulier krijg je die nooit – ik denk dat ze je hard uitlachen als je erom vraagt. Op die manier wordt de markt aan alle kanten voor de particulier belemmerd.’

BETROKKENHEID

Jammer dat de banken zo weinig betrokkenheid tonen, vindt notaris Van Delft. ‘Het gaat natuurlijk om een relatief klein aantal dossiers, waarschijnlijk nog geen tiende procent van de hele markt. Dus ze schrijven het misschien gemakkelijk af. We zien ook dat ze zeggen: “Veil het maar, dan zijn we het dossier kwijt.” Maar je wilt met z’n allen toch dat een zo hoog mogelijke opbrengst wordt gehaald, zodat de mensen wiens huis wordt geveild met minder problemen achterblijven.’

Door de koop op de veiling voor particulieren te faciliteren kom je al een heel eind, denkt Van Delft. ‘Wat is er nou gemakkelijker dan een pand te financieren voor een particulier, als je alle rapportages al in huis hebt? Je weet dat er een gezin in zit, dat het geveild moet worden voor een bepaald bedrag. Waarom geef je dat dossier niet aan een andere afdeling binnen dezelfde bank voor de nieuwe aanvraag, en zeg je erbij: “Financier het maar voor een bepaald bedrag?” Dat zou voor alle partijen het best zijn.’ Wat wel steeds vaker gebeurt, is een verkoop bij volmacht. De eigenaar tekent

voor de verkoop van het huis tegen een bepaald bedrag door de bank. Die kan dan eenzijdig besluiten om het pand te verkopen. In dat geval, zegt Van den Assem, schakelt de bank vaak wel een makelaar in om te proberen een pand op de reguliere markt te verkopen. Op zich is dat een betrekkelijk ideale situatie, omdat het pand wordt bewoond, en mensen bereid zijn mee te werken aan de verkoop. Maar sociaal rechtvaardig wil notaris Benedek deze gang van zaken niet noemen. ‘Er is veel kritiek op de manier waarop zo’n volmacht wordt verkregen. Je wordt voor de keuze gesteld: je huis wordt verkocht op de veiling, of we verkopen het op de markt, en je hebt er niks over te zeggen.’

BETERE OPLOSSING

Een betere oplossing zou zijn om voortgaand aan de executieveiling een vrijwillige veiling te organiseren, meent notaris Palko Benedek. ‘Als je weet dat huizen na een executieveiling voor 90 procent van de WOZ-waarde door de handelaar worden doorverkocht, ben je eerder geneigd het voor die opbrengst zelf naar de veiling te brengen. Voor de particuliere koper heeft dat veel voordelen: hij kan het huis van tevoren bezichtigen, een makelaar inschakelen, en de financiering tijdig regelen. En hij geniet kopersbescherming in de vorm van drie dagen bedenktijd. Dan heb je dat hele executietraject niet meer nodig.’ ■

