

Executieveiling in 2017

Hybride vei

Het gaat goed met de gedwongen openbare verkoop. Dat komt door de krappe huizenmarkt en door de introductie van de hybride veiling, waarbij gelijktijdig via zaal en internet wordt geboden.

TEKST Mariska Jansen | BEELD Truus van Gog

Het is rumoerig druk in de veilingzaal, een ruimte achter in het Amsterdamse café-restaurant Dauphine. Adriaan Helmig schat de opkomst op zo'n honderd aanwezigen. Dat biedt perspectief voor de negen percelen die deze maandagmiddag onder de hamer gaan, vindt de Haarlemse notaris. Stuk voor stuk huizen waarvan de eigenaar onder dwang van de bank afstand zal moeten doen. De meeste aanwezigen bij de openbare verkoop zijn vaste bezoekers van De Eerste Amsterdamse, het executieveilinghuis voor onroerende zaken waar Helmig een belangrijk deel van de aan hem opgedragen veilingen onderbrengt. Er zijn de handelaren die panden opknappen en weer doorverkopen. Daarnaast zijn er makelaars die op basis van publicatie van de percelen namens een potentiële koper optreden. Op beeldschermen lezen we dat maar liefst zeventig geïnteresseerden via internet deze openbare verkoop volgen.

SPEKTAKEL

De veiling vanmiddag gaat zoals gebruikelijk via de *dutch auction* methode: vanaf de beginprijs wordt omhoog geboden tot een voorlopig eindbod. Daarna gaat de veilingmeester vanaf een hogere prijs in kleine stapjes omlaag richting het definitieve eindbod. De koper die dan toeslaat, koopt het perceel 'per afslag' – hij mijnt. Komt de prijs net zo laag als het voorlopige eindbod, dan gaat het perceel 'per opbod' weg. Er is dan niet gemijnd. Nicole Adriaanssen, makelaar uit Amsterdam-West, neemt voor het eerst sinds jaren weer eens een kijkje bij het spektakel. 'Het is goed om het proces van bieden weer eens mee te

'Sinds vorig jaar de economie weer aantrok, is het aantal veilingpanden in rap tempo afgenomen'



Adriaan Helmig



Jan van den Dungen

ling is goed voor opbrengst

maken, het scherpt me bij het taxeren van panden', vertelt ze.

Voor de heer Reda uit Zaandam, die met drie familieleden onwennig om zich heen kijkt, is het de eerste keer dat hij aanwezig is. Hij is een particulier die voor zichzelf een woning zoekt. Zijn oog is gevallen op perceel twee, een jaren zeventig rijtjeshuis in Zaandam. 'Het is ideaal voor mij en mijn gezin, maar de concurrentie is groot. Veel hoop op een lage prijs heb ik niet.'

HYBRIDE VEILING

'Sinds vorig jaar de economie weer aantrok, is het aantal veilingpanden in rap tempo afgenomen', vertelt Helmig. 'We zijn van vijf veilingen in de regio naar één veiling per maand in Amsterdam gegaan. Dat komt omdat er minder panden beschikbaar zijn, eigenaren kunnen de hypotheek weer betalen. Of ze zien in dat het verstandiger is om het niet te laten veilen, maar gewoon te verkopen.' Dat was in de periode 2006 tot 2011 wel anders, blikt Jan van den Dungen, penningmeester van de Stichting Notarieel Instituut Internetveilen (NIIV) terug. 'De opbrengsten lagen gemiddeld 30 procent onder de marktwaarde.' Om de opbrengsten te laten stijgen, bedachten ze samen destijds de hybride veiling, een veiling waarbij gelijktijdig via zaal en internet geboden wordt. Ze zijn tevreden over het resultaat. 'Inmiddels zijn de prijzen waarvoor de panden weggaan gelijk aan die van de markt', zegt Van den Dungen opgetogen. 'Dat komt door de combinatie van zaal- en internetbieders, de vraag is groter geworden. Maar we profiteren ook van de krappe huizenmarkt, een lage rente en stijgende prijzen.' De komst van internetbieden en de hybride veiling heeft nog een belangrijke verandering met zich meegebracht: de introductie van de internetborg. 'Tot voor kort kwamen kopers met gegoedheidsverklaringen: briefjes van de bank waarop stond dat mijnheer De Vries tot vier ton kon lenen, zegt Helmig, die behalve veilingnotaris ook voorzitter is van de stichting NIIV. 'Maar wie garandeert dat de

financiële situatie niet al lang veranderd is?

Nu is er de internetborg, waarbij je 1 procent van het maximale bedrag dat je kunt bieden, stort op een speciale rekening van het NIIV. Dit bedrag krijg je naderhand weer terug.'

PLOKPREMIE

Het primaire doel van de veiling is zo hoog mogelijk opbrengsten generen. Dat is in het belang van de schuldeiser en de schuldenaar wiens eigendom ter veiling ligt. Behalve de opbod- en afslagmethode zijn er nog enkele manieren om de biedingen op te schroeven. Een daarvan is de plokpremie voor de hoogste bieder. Helmig: 'Op het moment dat je per opbod 500.000 euro biedt, krijg je een premie van 5.000 euro als blijkt dat de woning in de afslagfase wordt verkocht. Het is een beloning voor de hoogste bieder, die in tweede instantie toch nog aan het kortste eind trekt.'

FEELING

Terug naar de veiling. Een van de handelaren, die anoniem wil blijven, komt voor het woonhuis in Zaandam, en voor het derde perceel op de lijst: een appartement in Beverwijk. Waarom komt hij naar de veiling, terwijl bieden via internet ook mogelijk is? 'Om *feeling* te krijgen met de zaal. Hoe is de sfeer? Wie zijn er aanwezig? Bovendien worden er regelmatig mededelingen gedaan over het pand. Was er een wietplantage gevestigd bijvoorbeeld, of zitten er grote gaten in de muren? Die informatie krijg je online niet.' De veilingmeester zet er vaart achter. Perceel 2, het Zaanse rijtjeshuis, gaat in de verkoop voor 180.000 euro. De prijs stijgt per opbod uiteindelijk naar 226.000 euro. 'Eenmaal ..., andermaal ...' De veilingmeester slaat met zijn hamer. De afslagfase vervolgens begint bijna een ton hoger. '320.000, 315.000, 280.000 euro ...', roept de veilingmeester. Het pand in Zaandam gaat uiteindelijk weg voor de opbodprijs van 226.000 euro, naar een bieder via internet. De heer Reda en de handelaar boden niet.

BESTAANSRECHT

Gaat de rol van de notaris in de toekomst veranderen? Helmig: 'De notaris is degene die toezicht houdt op de veiling. In een eerder stadium is hij een onpartijdige procesmanager die gesprekken voert met banken en debiteuren om een openbare verkoop te voorkomen. Die rol kun je alleen veranderen door de wet aan te passen.'

Maar hoe de veilingen er in de toekomst uitzien, hangt ook af van het beleid van grote partijen. Zo koos ING er vorig jaar voor om alle openbare verkopen voortaan online te laten plaatsvinden en onder te brengen bij een notaris. In theorie kunnen alle banken hiertoe overgaan. Dat zou het einde betekenen van de hybride veilingen. Vooralsnog lijkt er bestaansrecht voor de hybride vorm, vindt Jan van den Dungen. 'We hebben inmiddels dertigduizend actieve bezoekers per jaar. Tienduizend bieden in de zalen en twintigduizend bieden via internet. Maar uiteindelijk gaat twee derde van de objecten via de zaal weg. Ik verwacht niet dat internet het overneemt. In de zaal zitten uiteindelijk toch de beste kopers.' ■

CIJFERS NIV OVER 2017

- Aantal veilingzittingen	142
- Aantal kavels	1.036
- Aantal veilingen volgens Kadaster	1.318
- Aantal internetbezoekers	30.000
- Aantal zaalbezoekers	10.000
- Aantal objecten verkocht via internet	39 procent
- Aantal objecten verkocht via zaal	61 procent

(bron: Verslag NIIV over 2017, verschijningsdatum 31 januari 2018)