

*Nieuwe impuls voor veilen
bedrijfsonroerendgoed*



Van ratjetoe naar transparant en gestructureerd

Het veilen van bedrijfsonroerendgoed gaat op de schop. In plaats van één veiling voor zowel woningen als bedrijfspanden komen er in 2015 aparte veilingen voor bedrijfsonroerendgoed. Hierdoor willen notarissen meer aandacht geven aan het veilen van bedrijfspanden. Dit moet zorgen voor transparantie, structuur én een hogere opbrengst.

TEKST Jessica Hendriks | BEELD Roel Ottow

Tien jaar geleden hadden notarissen en banken nog compleet verschillende inzichten over executieveilingen. Het gebeurde ad hoc, op verschillende plaatsen en de opbrengsten waren laag. Reden genoeg voor de Federatie van regioveilingen om in 2008 een regionale aanpak met vaste locaties en vaste tijdstippen op te starten. Landelijk zijn er nu goede afspraken tussen de regio's en wordt dezelfde aanpak gehanteerd. Volgens notaris en federatielid Hans Achten uit Maastricht is dit een succes. 'De veilingen zijn goed bereikbaar, worden in een overzichtelijke zaal gehouden en de presentatie is goed. Dit alles zorgt voor hogere opbrengsten en dat is prettig voor degene wiens huis wordt verkocht.' Hoog tijd voor de federatie om zo'n zelfde opzet voor bedrijfsonroerendgoed te maken.

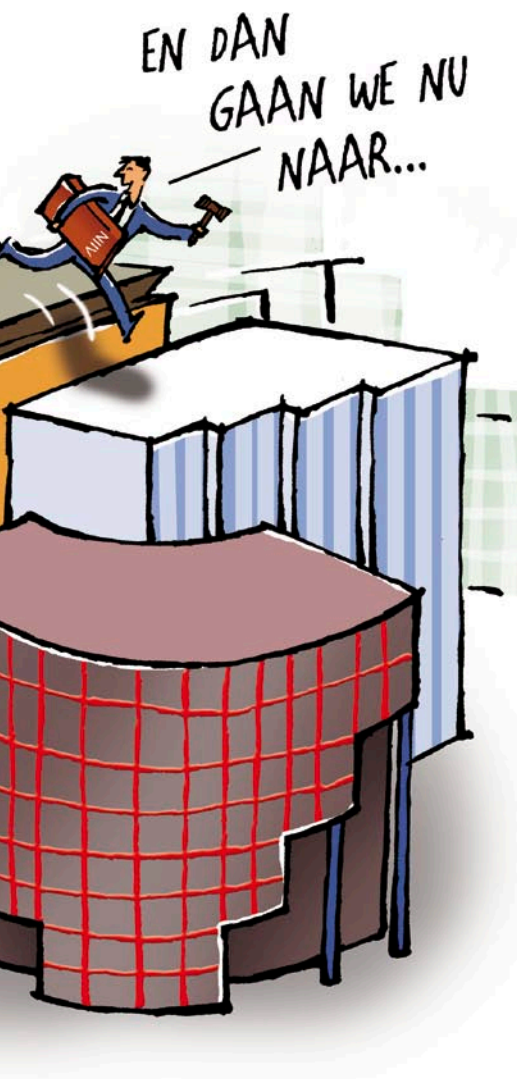
VERSNIPPERD

Samen met het Notarieel Instituut Internetveilen (NIIV) kwam een speciale commissie van de federatie met een plan om meer bekendheid te geven aan commercieel vastgoed. 'Bedrijfsonroerendgoed wordt tot nu toe geveild op gewone huizenveilingen in zeventien verschillende regio's. Omdat het hierbij gaat om slechts vijfhonderd objecten per jaar is de markt ontzettend versnipperd. Per zitting gaan er maar twee à drie commerciële vastgoedobjecten onder de hamer. Hierdoor is de animo voor dit soort panden niet hoog, maar eerder laag te noemen. Dit heeft de betrokken notarissen aan het denken gezet', aldus Jan van den Dungen van het NIIV. Commercieel vastgoed is daarnaast niet te vergelijken met de huizenmarkt. Achten: 'Er gelden afwijkende voorwaarden, vaak worden deze ook nog laat op de site gepubliceerd en de kosten zijn in de

regel fors hoger. Constatie: er zat geen lijn in. Het was een ratjetoe.'

PUBLICITAIRE UITDAGING

Stap één van het opzetten van een nieuw veilingssysteem voor bedrijfsonroerendgoed was volume creëren. Vanaf februari 2015 zal er daarom drie keer per jaar worden geveild in vier regio's: Schiphol, Rotterdam, Zwolle en Vught. De veilingen vinden allemaal in dezelfde week plaats, voorafgaand aan een gewone regioveiling. Van den Dungen: 'Door commercieel vastgoed op dezelfde dag te veilen als woningen en overige registergoederen wordt een centrale marktplaats voor de veiling van registergoed gecreëerd. Zowel verkopers als kopers hebben hier baat bij. Zij kunnen werken met één en dezelfde landelijke veilingorganisatie.' 'Doordat wij het publicitair kunnen combineren, hopen wij dan ook op een grotere groep kopers', vult Achten aan. Publicitair vergt het nog wel wat werk van de notarissen die aangesloten zijn bij de Vereniging Federatie van Regioveilingen. De veilingen moeten dertig dagen van tevoren worden aangekondigd, er komen advertenties



begeleid door de makelaar en de bank. De financiën rondkrijgen, lukt pas als het pand is aangekocht, maar voordat je iets koopt, wil je er als particulier zonder eigen geld wel zeker van zijn dat het registergoed financierbaar is. Je zit dan eigenlijk in een vicieuze cirkel', legt Achten uit. 'Het zou mogelijk moeten worden voor particulieren om hierin meer steun van de bank te krijgen.' Maar wat vinden makelaars eigenlijk van de nieuwe manier van veilen die de federatie en het NIIV voor commercieel vastgoed voor ogen hebben? Marcel de Boer, bestuursvoorzitter van de vakgroep Business van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), benadrukt dat het in eerste instantie altijd belangrijk is om te proberen tot een onderhandse verkoop te komen. 'Dit levert vrijwel altijd aanzienlijk meer op dan op een executieveiling. Mocht het toch tot een veiling komen, is het van groot belang om zo veel mogelijk belangstellenden voor een object te bereiken. Websites die veilingen aankondigen, moeten een groot bereik hebben onder potentiële kopers, zoals Funda. De markt voor bedrijfsmatig vastgoed is een andere dan die van woningen en heeft ook een andere

notaris, iedere bank en iedere makelaar vrij om via BOG Auctions te veilen en dat gebeurt al veelvuldig.' In een reactie laat Van den Dungen weten dat er wordt begonnen met drie veilingen, maar dat dit er in de toekomst waarschijnlijk meer zullen worden.

ELKAAR VERSTERKEN

Dat makelaars open staan voor de nieuwe stijl van veilen van commercieel vastgoed is voor Achten belangrijk. 'Niet de notaris staat centraal bij de hele veilingprocedure, maar de combinatie tussen de verschillende partijen. We moeten elkaars sterkte weten te vinden. Een makelaar moet niet veilen, dat doet het notariaat. Wij zijn daarvoor opgeleid. Een notaris moet niet willen verkopen, dat doet de makelaar. Die moet er ook voor zorgen dat een potentiële koper voor de veiling toegang krijgt tot het pand. Het blijft raar dat je een gebouw koopt zonder het van binnen te hebben gezien. Van tevoren bezichtigen, komt de opbrengst ten goede en is dus ook positief voor degene die het gebouw moet verlaten.' De Boer vindt ook dat de verschillende partijen elkaar kunnen versterken: 'Makelaars en notarissen kunnen veel werkzaamheden los van elkaar uitvoeren, maar het is de kunst om elkaar te versterken. Marketing door makelaars is vaak essentieel. Dit draagt bij aan het genereren van zo veel mogelijk belangstelling. Maak hier gebruik van!'

ZAALFUNCTIE BLIJFT BELANGRIJK

Het NIIV is de organisatie die het mogelijk maakt dat er ook via internet kan worden geboden. Is een zaal dan eigenlijk nog wel nodig? Van den Dungen en Achten vinden van wel. 'Zonder zaal gaat de dynamiek eruit. Sommige deelnemers willen zien wie er meebieden', legt Achten uit. 'Er komen bovendien veel mensen naar de zaal. Die honderd man wil je niet wegjagen. Wij geloven in de hybride veiling, want juist de combinatie zaal en internet maakt het geslaagd. En de geïnteresseerde koper maakt zelf de keuze of hij naar de zaal komt of thuis vanaf zijn computer meebiedt', aldus Van den Dungen. Per 1 januari 2015 wordt de nieuwe wetgeving rondom de executorialie verkoop van kracht. Dan is een zaal niet meer noodzakelijk, maar voorlopig blijft deze wel bestaan. 'Mocht het bezoekersaantal nog maar een kwart zijn van wat het nu is, kan opnieuw worden onderzocht of de zaalfunctie nog wel waarde toevoegt', besluit hij. ■

'Niet de notaris staat centraal bij de veiling-procedure, maar de combinatie tussen verschillende partijen'

in landelijke dagbladen, er wordt een nieuwe website openbareverkoop.nl gebouwd, er moeten borden voor de veilinglocatie komen en postermateriaal worden gedrukt. 'Een hele uitdaging. Het notariaat heeft nooit echt uitgeblonken in goede reclame voor de veiling en moet dus aan de bak. Je moet dan ook commercieel zijn om zoiets goed te organiseren. De nieuwe promotionele aanpak heeft een veel groter bereik', zegt Van den Dungen.

IEDER EEN EIGEN ROL

De initiatiefnemers hopen dus op een groter publiek, transparanter systeem en hogere opbrengsten voor de debiteurs. Maar ook een toename van internetbieden en een breder publiek. Makelaars en banken spelen hierbij ook een belangrijke rol. Als het aan Achten ligt, zou het voor particulieren gemakkelijker moeten worden om een pand op een executieveiling te kopen. 'Ze worden nu nog te weinig

doelgroep. De praktijk moet uitwijzen of het scheiden van woningen en bedrijfsonroerendgoed bij executieveilingen meer oplevert.' Notaris Meindert Krans veilt via de federatie én via BOG Auctions. Hij vindt het een goed plan om niet langer samen met woningen te veilen. 'Bedrijfsonroerendgoed en woningen zijn verschillend en trekken andere kopers aan. Toch heb ik nog wel wat vragen bij dit initiatief. Waarom maar drie keer per jaar nu de banken juist op zoek zijn naar flexibiliteit? Waarom op vier locaties en niet op één centrale plek. En hoe gaat het in de regio noordwest als de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling ook bedrijfsonroerendgoed blijft veilen?' Van den Dungen hoopt dat deze veilingorganisatie zich in de toekomst ook aansluit bij het initiatief, zodat er een centrale marktplaats ontstaat. Ook BOG Auctions is wat hem betreft welkom. Of dit in de toekomst zal gebeuren, weet Krans niet. 'Het staat iedere