

*Banken over het Rapport
Executieveilingen:*



Een goede, gedegen analyse

Banken reageren lovend op het onderzoek van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland naar het functioneren van executieveilingen. Ook het idee om vrijwillige veilingen te organiseren, valt in goede aarde. Maar dat ze te weinig zouden doen om de opbrengst te verhogen, is echt onzin, vinden ze. Veel méér dan ze nu al doen, kan eigenlijk niet, en het houdt een keer op. 'Als iemand met een pot bier op de bank blijft zitten, schiet het niet erg op.'

TEKST Tatiana Scheltema | FOTO'S Truus van Gog

Een goed en gedegen onderzoek' (ABN Amro), 'een prima analyse' (ING) en: 'goed dat de negatieve geur er eens afgaat' (Aegon).

De meeste banken zijn goed te spreken over het rapport 'Executieveilingen van registergoederen 2010: Analyse van de opbrengsten op executieveilingen en de winsten bij doorverkoop', dat de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland vorige maand publiceerde. ABN Amro laat weten 'de kernpunten van het rapport ten aanzien van het toegankelijk maken van de veiling voor particulieren te zullen bestuderen'. Wel wordt een tweetal kanttekeningen gezet: er is alleen gekeken naar huizen die via www.veilingbiljet.nl werden geveild, en de gegevens waarop het onderzoek is gebaseerd stammen uit 2010. Het onderzoek is dus geen afspiegeling van de actuele situatie. Sindsdien zijn de

veilingopbrengsten nog verder gedaald, een trend die vorig jaar doorzette. Bedenk daarbij dat de huizen die op de executieveiling komen niet de meest courante zijn, en dat de reguliere markt toch al een kopersmarkt is.

LICHTVOETIG

Niettemin, zeggen de banken, doen ze er alles aan om de onderhandse verkoop te stimuleren. Niet verrassend benadrukken alle banken dat de klant uiterst zorgvuldig wordt behandeld, en dat niet lichtvoetig tot veiling wordt overgegaan. Er zijn gespecialiseerde teams die 'samen met de klant' kijken hoe tot een oplossing gekomen kan worden. Banken voelen een 'zorgplicht' ten opzichte van de klant, en gaan daar, zeggen ze, uiterst zorgvuldig mee om. Natuurlijk zijn de opbrengsten lager dan gewenst en ja, de beste veiling is een veiling die niet doorgaat. De cijfers daarvan zie je niet terug in het rapport, maar zeggen wel iets over de prestaties van de banken.

Bij Aegon is die verhouding 83 tegen 17 procent. Met een klein marktaandeel van 3,9 procent op de veilingmarkt en een gemiddelde opbrengst van 73,7 procent ten opzichte van de WOZ-waarde van het huis, doet Aegon het dus betrekkelijk goed. Dat is deels te herleiden tot het strenge beleid aan de voordeur, zegt Kees van der Blij, Manager Consumenten Financial Services van Aegon. 'Wij zijn uiterst conservatief en verstrekken bijvoorbeeld geen tophypotheken. Onze visie sinds een paar jaar is dat we ons medeverantwoordelijk voelen voor het financiële bewustzijn en de financiële ontwikkeling van de klant.' Gaat het toch mis, dan stuurt de bank-verzekeraar aan op onderhandse verkoop, begeleid door het Bijzonder Beheer team. Aegon maakt daarbij soms gebruik van een verkoopvolmacht, vertelt Van der Blij. 'Onze aanpak is erop gericht dat we de klant de beste prijs kunnen bieden. De klant verkoopt immers zelden een woning, maar wij zijn erin gespecialiseerd.'

VOLMAGT

Over het gebruik van een verkoopvolmacht uitten veilingnotarissen Palko Benedek en Willem van Delft vorige maand hun bedenkingen in *Notariaat Magazine*. Maar je moet zo'n volmacht zeker niet zien als



*‘De notariële
volmacht wordt
door andere
banken in de
markt soms als
pressiemiddel
gebruikt’*

drukmiddel, zegt woordvoerder Roland Kroes van de SNS Bank. Ook SNS werkt regelmatig met volmachten, al wil de bank niet zeggen hoe vaak dat gebeurt.

SNS Bank kwam er in het onderzoek af als de slechtst presterende executeur. De bank hoort tot de top vier van grootste veilers van Nederland, maar de gemiddelde opbrengst blijft steken op 68,9 procent van de WOZ-waarde van een huis, tegen 74 à 75 procent bij de andere grote concerns (Rabobank, ABN Amro en ING). De onderzoekers schreven dat toe aan het feit dat SNS Bank minder actief is in de best presterende regio's Hollands Midden en Brabant, en oververtegenwoordigd in Limburg, waar de opbrengsten dramatisch achterblijven bij het landelijk gemiddelde. SNS Bank onderschrijft die conclusie bij monde van woordvoerder Roland Kroes. Maar daarnaast zie je ook een effect van de aanpak van SNS Bank, zegt Kroes: vroegtijdig met de klant om de tafel gaan zitten.

Kroes: 'Veelal wordt de woning in goed overleg met de klant verkocht, regelmatig ook via de eigenaar zelf. Een volmacht is ook vooral

een bewijs van het *commitment* van de klant. Deze moet namelijk nog steeds meewerken aan bezichtigingen en dergelijke. Anders is een volmacht een dode letter.' Exacte gegevens over de opbrengst na verkoop bij volmacht geeft SNS niet af, zij het dat 'buiten kijf staat dat deze voor het overgrote deel van de gevallen hoger is dan executoriale verkoop'. Wilko Scherpenzeel, teamleider Bijzonder Beheer van de Rabobank, denkt daar anders over. 'De notariële volmacht wordt door andere banken in de markt soms als pressiemiddel gebruikt. Maar daarmee ga je voorbij aan het feit dat de klant bij een vrijwillige verkoop de beste verkoopprijs krijgt. Wij werken er dan ook liever niet mee. We merken dat je een beter resultaat hebt als je met de klant in gesprek bent en blijft – dan heb je die dwang niet nodig.'

MAKELAAR

Wie je wél nodig hebt, is een makelaar, zegt Scherpenzeel. 'Die kan met de klant tot een goede verkoopstrategie komen, wat de prijs ten goede komt. Dan moet de klant wel

meewerken natuurlijk – als de klant in de slachtofferrol blijft zitten, schiet het natuurlijk niet erg op.'

Overigens zou die makelaar niet alleen bij de vrijwillige verkoop een rol kunnen spelen, denkt Scherpenzeel. 'Begeleiding van particulieren op de executieveiling kan heel nuttig zijn. Op de veiling heerst natuurlijk een bepaalde spanning. Maar een makelaar kan emotie en ratio van elkaar scheiden. Hij kan een buffer vormen voor de particulier door angsten en emoties weg te nemen, want hij weet hoe het spel wordt gespeeld. Datzelfde doet hij immers ook in de reguliere markt.'

VESTZAK BROEKZAK?

Maar ook al zijn alle emoties weggemasseerd, dan nog krijgt de particulier een aankoop op de veiling nauwelijks gefinancierd. Alleen de Rabobank komt particuliere kopers die naar de veiling gaan sporadisch wel tegemoet met een offerte, die hem goedheid verschaft op de veiling.

Naar aanleiding van het onderzoek opperden notarissen Palko Benedek en Willem van Delft vorige maand de mogelijkheid om particuliere kopers tegemoet te komen door financiering van het geveilde pand binnen dezelfde bank mogelijk te maken. De gegevens van het pand zijn immers bekend, en de ene afdeling zou die aan de andere kunnen doorspelen. Dit wijzen alle banken resoluut van de hand. 'Wij zien dat als een vorm van belangenverstremming', zegt woordvoerder Marco Smulders van ING. 'Onze klant is, totdat wij afscheid nemen, de debiteur, en eigenaar van het pand.'

MOOIE TUSSENSTAP

Welwillender staan de banken tegenover het idee om vrijwillige veilingen te organiseren, 'mits de kosten hanteerbaar blijven en de klant bereid is hieraan mee te werken' (ING). 'Het zou een mooie tussenstap zijn, en via de site koopeenveilinghuis.nl, gebeurt het ook al', zegt Wilko Scherpenzeel van de Rabobank. SNS heeft hiertoe zelfs al eens een poging ondernomen, zegt woordvoerder Kroes. 'Maar het marktmechanisme in Nederland is verstoord, in die zin dat de vraag zich veelal beperkt tot handelaren en de particulier weinig geïnteresseerd is in het kopen van een woonhuis op de veiling.' ■