

# **Executieveilingen van registergoederen 2010**

**Analyse van de opbrengsten op executieveilingen en de winsten bij  
doorverkoop**

**Naam student: Laurens van den Assem**

**Opdrachtgever: Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland**

**Plaats en Datum Uitgave: Ede, 8 januari 2012**

© Stichting Notariele Vastgoedveiling Gelderland te Ede, Nederland

Behoudens de in of krachtens de Auteurswet van 1912 gestelde uitzonderingen mag niets uit deze uitgave worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbende.

*All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system, or transmitted, in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission of the title holder.*

## Samenvatting

In dit onderzoek is voor de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland een gedetailleerde analyse uitgevoerd van de executieveilingen van onroerend goed in 2010. Er is getracht een helder beeld te verschaffen van de staat van de executieveilingenmarkt en te bepalen welke factoren in welke mate van invloed zijn op de veilingopbrengst. Het uiteindelijke doel van het onderzoek is een strategie te bepalen voor de opdrachtgever om de opbrengsten op de executieveiling te verhogen. Dit is gedaan door de opbrengsten op de veilingen en de opbrengsten bij een eventuele doorverkoop af te zetten tegen de WOZ-waarde van de geveilde huizen. Vervolgens is van een aantal factoren bepaald welke invloed zij hebben op de veilingopbrengst, de onderzochte factoren zijn als volgt:

- De regio waarin de veiling plaatsvindt
- De hoogte van de waarde van het huis
- Welke bank opdracht geeft voor de executieveiling
- Het al dan niet ontruimd zijn van het huis
- Of er een mogelijkheid was om het huis te bezichtigen
- Of het huis is verkocht via een executieveiling, onderhandse veiling of een reguliere verkoop

Er is gebleken dat de opbrengsten op de veilingen nog steeds ver onder de daadwerkelijke waarde van de panden ligt en wel met een gemiddelde van 25%. Deze waardevermindering is wel aanmerkelijk lager dan voorafgaand aan het onderzoek werd verwacht. Verder bleek dat er aanzienlijke verschillen in zowel de veilingopbrengsten als de opbrengsten bij doorverkoop tussen de regio's zitten. De regio's in de Randstad en het midden van Nederland lieten gemiddeld een hogere veilingopbrengst zien dan de regio's in het uiterste noorden en zuiden van Nederland.

Het kopen van onroerend goed op een executieveiling met de bedoeling deze met winst door te verkopen op de particuliere blijkt verder een risicovolle aangelegenheid. De geconstateerde winsten variëren sterk en lang niet alle huizen worden op korte termijn doorverkocht.

Ruim 90% van de huizen die in 2010 executoriaal geveild zijn hebben een WOZ-waarde onder de € 400.000,-. Dit bevestigde de veronderstelling dat vooral de huizen met een relatief lage waarde op de executieveiling terecht komen. Verder werd geconstateerd dat de gemiddelde winsten hoger zijn bij panden met een lage waarde, maar dat hier een groter risico tegenover staat.

De marktaandelen van de verschillende banken en de gemiddelde opbrengsten die zij op de executieveilingen realiseren zijn bepaald. Wat betreft de marktaandelen werden geen opmerkelijke feiten geconstateerd. De vier grote bankconcerns van Nederland zijn samen verantwoordelijk voor ongeveer 75% van de executieveilingen. Wat wel opviel waren de relatief lage opbrengsten die SNS Reaal wist te realiseren op de veilingen. Een directe oorzaak voor deze constatering is niet gevonden.

De ontruimde panden leveren minder op dan de niet ontruimde panden en dit verschil is vooral groot als er bij de ontruimde panden geen mogelijkheid tot bezichtiging gegeven wordt. Een mogelijke verklaring voor deze uitkomsten kan gevonden worden in het achterstallig onderhoud. Wanneer een pand nog bewoond wordt zal een potentiële koper minder achterstallig onderhoud verwachten dan bij een ontruimd pand. Als dan vervolgens bij een ontruimd pand niet de mogelijkheid tot bezichtiging gegeven wordt zal dit voor een potentiële koper een indicatie zijn dat er iets aan de hand is met het pand, denk hierbij aan achterstallig onderhoud, een ontbrekende keuken, brandschade etc.

Bij de analyses van de verschillende verkoopwijzen bleek dat de laagste opbrengst gerealiseerd wanneer een huis daadwerkelijk onder de hamer gaat. De onderhandse veiling resulteert in een iets hogere

opbrengst en de hoogste opbrengst wordt gerealiseerd bij een reguliere verkoop. Dit verschil komt vooral tot uiting wanneer er via reguliere verkoop aan een particuliere koper wordt verkocht die de bedoeling heeft het huis zelf te betrekken. De opbrengst bij de reguliere verkoop aan een particuliere koper ligt tussen de 10- en 15% hoger dan bij de andere verkoopwijzen.

Verder lieten de ontwikkelingen van zowel de opbrengsten bij de veilingen als bij de doorverkoop over 2010 duidelijk een dalende trend zien.

Uit de statistische analyses is duidelijk naar voren gekomen dat het grootste positieve verschil in veilingopbrengst optreedt wanneer er aan handelaren wordt verkocht in plaats van aan particulieren die de bedoeling hebben het pand zelf te gaan bewonen. De geformuleerde strategie voor de opdrachtgever is dan ook het aantrekken van meer particuliere kopers naar de executieveiling.

Omdat de opdrachtgever geen directe invloed heeft op een individuele executieveiling moet er een adviserende rol worden vervuld aan de partij die die invloed wel heeft: de executerende bank. Het advies aan de bank is gericht op het wegnemen van de obstakels die er voor particuliere kopers op een executieveiling zijn en bestaat uit de volgende kernpunten:

- *Maak gebruik van de mogelijkheid om het pand voorafgaand aan de veiling te ontruimen en het beheer over te nemen.*
- *Biedt bij het ter veiling brengen van een pand ook de mogelijkheid aan om de koop te financieren.*
- *Veil voortaan "vrij op naam" in plaats van alle kosten van de veiling door te rekenen aan de koper.*
- *Heb overleg met de wetgever om deze mogelijkheden wettelijk goed toepasbaar vast te leggen.*

Naast het vervullen van deze adviserende rol aan de banken is er ook een plan gemaakt voor het opzetten van een vrijwillige veiling. Bij deze veilingvorm worden de obstakels die er bij een executieveiling voor een particuliere koper bestaan ontweken. Verder biedt de vrijwillige veiling voor de verkopende partijen een alternatief voor de executieveiling.

## Voorwoord

Voor u ligt een scriptie die het resultaat is van een uitgebreid onderzoek naar de executieveilingen van onroerend goed in Nederland, in opdracht van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. Met deze afstudeerscriptie zal ik de opleiding Small Business & Retail Management afronden.

Ik wil op deze plaats in het bijzonder Dhr. Palko Benedek bedanken voor zijn advies en begeleiding tijdens deze afstudeeropdracht. Hij heeft zijn rol als begeleider zeer serieus genomen en de samenwerking is gedurende het hele traject erg prettig verlopen. Ook Dhr. G. Stuyt en Dhr. J. Vellinga wil ik bedanken voor het feit dat hun deuren altijd open stonden en ik met mijn vragen altijd bij hen terecht kon. Daarnaast wil ik nog Dhr. R. Everts bedanken voor de begeleiding vanuit school en in het bijzonder voor de telefoongesprekken waarin hij me advies gaf als ik even niet meer wist hoe ik het aan moest pakken. Verder wil ik nog Dhr. G. Groenewegen bedanken voor zijn hulp bij het uitvoeren van de statistische analyses, zonder deze hulp was de uitvoer van dit onderzoek niet mogelijk geweest.

Laurens van den Assem

Januari 2012

## Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Achtergrond .....	5
2.1 Traject executieveilingen .....	5
2.2 Ontwikkelingen in de veilingwereld.....	6
3. De Opdrachtgever.....	8
3.1 Het doel van de stichting .....	8
3.2 Verdienmodel van de stichting .....	8
3.3 Federatie Executieveilingen .....	8
4. Probleemstelling .....	9
4.1 Probleemstelling .....	9
4.2 Hoofdvraag.....	9
4.3 Doelstelling .....	9
4.4 Subvragen .....	9
5. Methode van Onderzoek .....	11
5.1 Onderzoeksgebied .....	11
5.2 Dataverzameling .....	11
5.3 Waardebepaling.....	12
6. Analyse .....	13
6.1 Analyse opbrengsten executieveilingen en doorverkoop 2010 .....	13
6.2 Invloed hoogte van de waarde .....	19
6.3 Marktaandelen en resultaten op de veiling van de verschillende banken.....	24
6.4 Hoe heeft de gemiddelde opbrengst bij veiling zich in de loop van 2010 ontwikkeld? .....	29
6.5 Heeft het gegeven dat een huis ontruimd is en de hiermee samenhangende mogelijkheid tot bezichtiging invloed op opbrengst bij veiling?.....	30
6.6 Brengen huizen meer op wanneer er sprake is van een reguliere verkoop, onderhandse veiling of een reguliere veiling?.....	32
6.7 Conclusies naar aanleiding van de Analyses.....	34
7. Strategie .....	35
7.1 Identificering strategieën.....	35
7.2 Prioritering strategieën.....	35
8. Verwezenlijking van de strategie .....	36
8.1 Adviserende rol .....	36
8.2 Organiseren van een vrijwillige veiling .....	36

9. Invulling adviserende rol aan de banken .....	37
9.1 Obstakels voor particuliere kopers op een executieveiling .....	37
9.2 Advies aan de banken .....	38
9.3 Implementatie advisering .....	38
10. Organisatie Vrijwillige Veiling .....	39
10.1 Wat is een vrijwillige veiling? .....	39
10.2 Voordelen vrijwillige veiling ten opzichte van een executieveiling .....	39
10.3 Doelgroep vrijwillige veiling .....	40
10.4 Implementatie .....	41
10.5 Financiële verantwoording .....	41
10.6 Evaluatie .....	42
11. Literatuurlijst .....	43
12. Appendix .....	45
12.1 Uitleg Box-plot grafiek .....	45
12.2 Tabellen & Grafieken .....	46

## 1. Inleiding.

De gedwongen verkoop van een woning komt in Nederland de laatste jaren steeds vaker voor. Door de slechte economie hebben eigenwoningbezitters minder reserves om financiële tegenvallers op te vangen en wordt de gedwongen verkoop van een huis steeds vaker onvermijdelijk. De cijfers over executieveilingen van het kadaster illustreren dit: in 2007, het laatste jaar voor de kredietcrisis, vonden er in Nederland ruim 1.800 executieveilingen plaats, in 2011 gingen er tot en met november al ruim 2.400 woningen onder de hamer.

De executieveilingen hebben in de afgelopen maanden veel aandacht gekregen van de media. Dit had vooral te maken met de boetes die de NMa heeft opgelegd aan de veilinghandelaren. De NMa heeft boetes opgelegd aan 14 handelaren die in de periode 2000 tot 2009 illegale prijsafspraken zouden hebben gemaakt en de veilingopbrengst van minimaal 2000 woningen oneerlijk hebben beïnvloed.

Het onderzoek van prof. dr. Dirk Brounen en Paul Rijk MSc over executieveilingen van april 2009 heeft ook de nodige aandacht van de media en de politiek gekregen. In dit onderzoek worden de opbrengsten bij executieveilingen geanalyseerd aan de hand van 290 transacties tussen 2005 en 2008. Het onderzoek concludeert dat de opbrengsten bij executieveiling substantieel onder de reguliere marktwaarde liggen en wel met een gemiddelde van 37%. Hiervoor worden twee hoofdredenen geformuleerd. De eerste reden is de transactiekosten, deze variëren sterk per veiling en zorgen ervoor dat de reguliere marktwaarde niet gehaald zal worden. De tweede reden is de asymmetrische informatievoorziening, dit gaat dan hoofdzakelijk om de staat van onderhoud. Informatie hierover is op de veiling niet dan wel zeer summier aanwezig en dit zorgt ervoor dat bidders voor vrijwel alle huizen een reserve inbouwen voor achterstallig onderhoud.

Dat de maatschappij ook geïnteresseerd is in executieveilingen blijkt wel uit het programma "Uitstel van Executie" op RTL 4. De beeldvorming als gevolg van dit programma over de opbrengst bij een executieveiling is bepaald negatief te noemen, getuige deze quote van de site van het programma: *"Om de wanhopige huizenbezitter voor de genadeloze veilinghamer en enorme financiële schade te behoeden, wordt de hulp ingeschakeld van een makelaar en hypotheekadviseur, een bouwkundige en een professionele budgetcoach"*.

Vreemd genoeg zijn er ondanks alle aandacht die aan executieveilingen gegeven wordt, maar weinig objectieve marktgegevens over executieveilingen te vinden. Meer dan absolute aantallen executieveilingen voor het hele land en per provincie zijn er niet. Dit gebrek aan objectieve data is in deze tijd opmerkelijk, tegenwoordig worden immers bijna alle markten door de bedrijven die erin actief zijn en door onafhankelijke onderzoeksbureaus voortdurend geanalyseerd.

In dit onderzoek zal in de eerste plaats geprobeerd worden deze leemte op te vullen. Dankzij de medewerking van veilingbiljet.nl hebben wij de gegevens van bijna 1.000 executieveilingen over 2010 kunnen onderzoeken. Hierbij is niet alleen gekeken naar de opbrengsten van de veilingen, maar ook naar de opbrengsten bij een eventuele doorverkoop van de woning op de reguliere woningmarkt. In de tweede plaats zal dit onderzoek ook naar een aantal eigenschappen van de veilingen kijken en bepalen in hoeverre deze van invloed zijn op de veilingopbrengst. Er is bijvoorbeeld gekeken of het huis ontruimd was voordat het geveild werd en of er een mogelijkheid was om het huis voorafgaand aan de veiling te bezichtigen. Vervolgens zal er voor de opdrachtgever een strategie worden geformuleerd voor het maximaliseren van de veilingopbrengsten.

In het volgende hoofdstuk zal er eerst nog wat achtergrondinformatie worden gegeven over hoe een executieveiling precies in zijn werk gaat, daarna wordt er verdere uitleg gegeven over de opdrachtgever. Hierna wordt de onderzoeksmethode verantwoord. Vervolgens zullen de probleemstelling, de doelstelling, hoofdvraag en daarvan afgeleide subvragen geformuleerd worden. In het analyse gedeelte worden de subvragen beantwoord en worden er conclusies getrokken. Vervolgens zal er een strategie geformuleerd worden voor de opdrachtgever om de opbrengsten bij veiling te verhogen. Vervolgens wordt bepaald hoe deze strategie verwezenlijkt gaat worden.

## 2. Achtergrond

### 2.1 Traject executieveilingen

#### 2.1.1 Voorafgaand aan de veiling

Wanneer iemand overgaat tot het kopen van onroerend goed kan vaak niet de hele koopsom uit eigen fondsen betaald worden. Om de koop van het onroerend goed mogelijk te maken wordt er dan een hypotheeklening afgesloten. In principe kan iedereen een hypotheeklening verstrekken, maar in de regel gebeurt dit bij een bank. Het aan te kopen huis dient als onderpand voor de afgesloten lening. Wanneer de schuldenaar niet meer aan zijn betalingsverplichtingen kan voldoen krijgt de bank automatisch het recht om het onroerend goed in het openbaar te verkopen en met de opbrengst de schuld te dekken. Deze openbare verkoop gebeurt via een executieveiling.

Het organiseren van een executieveiling doet de bank niet zelf. Het is bij wet verplicht dat hiervoor een notaris wordt ingeschakeld. De notaris voert gedurende het hele proces de regie. Wanneer er over gegaan wordt tot een executieveiling stelt de notaris de veilingvoorwaarden op. Deze is nagenoeg altijd gebaseerd op de Algemene Voorwaarden voor Executieveilingen uit 2006, waar dan vervolgens op verzoek van de bank enige aanpassingen en aanvullingen op worden gemaakt. Denk hierbij aan welke kosten aan de verkoper en welke kosten aan de koper toekomen, eventuele garanties die de verkoper geeft ten aanzien van het huis, bijzondere bepalingen met betrekking tot internetveilen etc. De notaris moet deze veilingvoorwaarden en de plaats en tijd van de veiling uiterlijk dertig dagen voor de veiling bekendmaken. Het is bij wet verplicht om deze bekendmaking te laten geschieden via een regionaal dagblad. Deze methode van bekendmaking is enigszins achterhaald, zowel de notarissen als het veilingpubliek maken gebruik van verschillende websites om kennis te geven en te nemen van de te veilen woningen.

#### 2.1.2 De onderhandse Veiling

Na de bekendmaking hebben geïnteresseerden tot twee weken voor de veiling de mogelijkheid om schriftelijk een bod in te dienen bij de notaris. De notaris stelt zowel de bank als de eigenaar van de woning onverwijld op de hoogte van eventuele uitgebrachte biedingen. Wanneer er door een van de partijen wordt ingegaan op een dergelijk bod wordt er een verzoekschrift ingediend bij de voorzieningenrechter. In dit verzoekschrift wordt een lijst gegeven van alle gedane biedingen en alle belanghebbenden bij de verkoop. Deze belanghebbenden zijn de executerende bank, de eigenaar en eventuele andere schuldeisers, ook wordt het koopcontract ingediend. Alle belanghebbenden moeten op de hoogte worden gesteld van het verzoekschrift. Wanneer de voorzieningenrechter het verzoekschrift goedkeurt wordt de woning gezuiverd van alle rechten van hypotheek en eventuele andere beslagen en handelt de notaris de verkoop verder af alsof het een "normale verkoop" betreft. Deze vorm van verkoop wordt een onderhandse veiling genoemd.

#### 2.1.3 De veiling

De daadwerkelijke veiling gebeurt in twee fasen onder toezicht van de behandelende notaris. De eerste fase heet de inzet en hier wordt bij opbod geboden door het veilingpubliek. De tweede fase heet de afslag en hier wordt bij afmijning geboden. In de regel vinden deze twee fasen in één zitting plaats, maar het kan voorkomen dat ze gespreid worden over twee zittingen.

Het bieden bij opbod geschiedt openlijk door het opsteken van een vinger, een hand of zelfs maar een enkel knikje. Bij de afmijning roept de veilingmeester een steeds kleiner wordende reeks bedragen af

totdat hij het bedrag van de inzet heeft bereikt. Het bieden in deze fase geschiedt door het woord “mijn” te roepen, het laatste bedrag dat de veilingmeester geroepen heeft is dan het bod. Wanneer niemand “mijn” roept geldt het hoogste bod bij inzet. Zowel de hoogste bieder bij inzet als de hoogste bieder bij afslag moeten na het uitbrengen van hun bod voor de notaris verschijnen. Die bieder moet dan een geldig legitimatiebewijs en een bewijs van goedgeheid tonen. Een bewijs van goedgeheid is een verklaring van de bank, waaruit blijkt dat de bieder over voldoende financiële middelen beschikt om de geboden prijs en bijkomende kosten te kunnen betalen. Wanneer de bieder de gevraagde documenten niet kan tonen wordt het huis onmiddellijk opnieuw geveild.

De hoogste bieder bij inzet heeft recht op een inzetpremie. Deze inzetpremie bedraagt in de regel 1% van het gedane bod bij inzet. De inzetpremie wordt betaald door de koper tenzij hier in de veilingvoorwaarden van is afgeweken.

#### 2.1.4 Na de veiling

Nadat de het hoogste bod is vastgesteld geeft de verkoper aan of hij wel of niet akkoord gaat met het gedane bod of dat hij gebruik maakt van het recht van beraad. Wanneer de verkoper akkoord gaat met het gedane bod heet dit “gunning”. Wanneer er gebruik wordt gemaakt van het recht van beraad heeft de verkoper tot de eerstvolgende werkdag na de veiling tot vijf uur de tijd om zijn besluit te maken. Dit besluit moet de verkoper doorgeven aan de notaris die het vervolgens onverwijld moet doorgeven aan de koper.

Als de verkoper gunt komt daarmee de koopovereenkomst tot stand en beginnen de termijnen voor het storten van de waarborgsom en de betaling van de overige kosten, de aankoopsom en belastingen te lopen. De koper draagt vanaf het moment van gunning het risico van tenietgaan van het huis, hij moet het dus onmiddellijk tegen brand en dergelijke verzekeren. Wanneer de verkoper niet gunt gaat de verkoop niet door. De koper heeft dan geen enkele verplichting om te betalen. De hoogste bieder bij inzet heeft wel recht op de inzetpremie, deze moet dan door de verkoper worden betaald.

Binnen zes dagen vanaf het moment van gunning moet de koper een waarborgsom betalen, deze bedraagt tien procent van het aankoopbedrag. Ook moet een deel van de veilingkosten betaald worden. Alle overige kosten moeten binnen zes weken na de gunning worden voldaan. Wanneer de koper aan al zijn betalingsverplichtingen naar aanleiding van de veiling heeft voldaan wordt eigendom van het huis aan hem overgedragen. Vervolgens stelt de notaris een “akte van kwijting” op, dit is een akte waarin de partijen bij de verkoop verklaren dat aan alle verplichtingen die voortvloeien uit de transactie is voldaan. De verkoop is dan volledig afgehandeld.

## 2.2 Ontwikkelingen in de veilingwereld

### 2.2.1 De Veilingstichtingen

Het huidige systeem van veilen is gebaseerd op wet –en regelgeving die dateert uit 1838. De wetgever is hierbij uitgegaan van een fysieke veiling die georganiseerd en uitgevoerd wordt door een notaris. Notarissen hebben jarenlang hun eigen veilingen georganiseerd. Dit gebeurde vaak in het dorpscafé of de bioscoop. Deze manier van veilen had behoorlijke nadelen, er kwam weinig publiek op de veilingen af en ze verliepen vaak wanordelijk. In een poging om de praktijk van de executieveilingen te verbeteren zijn notarissen door het hele land samenwerkingen aangegaan. Als gevolg hiervan is het land verdeeld in

16 veilingregio's en heeft iedere regio een stichting die maandelijks een veiling organiseert waar nagenoeg alle executieveilingen worden gehouden.

Een van de belangrijkste voorwaarden voor een goede prijs op de veiling is dat er veel publiek aanwezig is. Hoe meer gegadigden, hoe meer er geboden wordt en des te hoger de uiteindelijke opbrengst zal zijn. Dit doel hebben de verschillende veilingstichtingen weten te bereiken, waar voor de oprichting van de veilingstichtingen er vaak maar enkele tientallen mensen aanwezig waren bij een executieveiling, loopt dit aantal nu in de honderden. Ook verlopen de veilingen door een strakkere organisatie nu ordelijker. Tijdens het bieden is het bijvoorbeeld verboden om met elkaar te praten of te telefoneren en er lopen verscheidene notarissen in de zaal die ervoor zorgen dat de regels worden nageleefd. Verder heeft de schaalvergroting ook een positief effect gehad op de kosten voor een veiling.

### 2.2.2 Bieden via internet

Onlangs is op verschillende regioveilingen in het land meebieden via internet geïntroduceerd. Hierbij is het voor potentiële kopers mogelijk geworden om via internet te participeren op de executieveilingen. Als iemand via het internet wil mee wil bieden bij een executieveiling moet hij zich eerst registreren bij een daartoe aangewezen notaris. De identiteit van de persoon wordt dan vastgesteld en er worden hem inloggegevens verstrekt voor het systeem dat gebruikt wordt om via het internet mee te bieden. Omdat een persoon die via het internet niet fysiek aanwezig is op de veiling is het dus niet mogelijk om een identiteitsbewijs en een gegoedheidsverklaring te overleggen onmiddellijk zoals dat van bieders die aanwezig zijn op de fysieke veiling wel verlangd wordt. Het probleem van het vaststellen van de identiteit van een internetbieder wordt ondervangen door het registratieproces en de individuele inloggegevens die aan de internetbieder verstrekt worden. Om ook de "gegoedheid" van de internetbieder te waarborgen wordt verlangd dat deze voorafgaand aan de veiling 1% van zijn voorgenomen bod stort op een rekening van de veilingstichting (minimaal € 3.000,-). Wanneer de internetbieder dus bijvoorbeeld € 3.000,- gestort heeft op deze rekening kan hij op de veiling maximaal € 300.000,- bieden.

## 3. De Opdrachtgever

De opdrachtgever voor dit onderzoek is de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland. In Paragraaf 2.2.1 is al kort uitleg gegeven over het doel waarvoor de veilingstichtingen zijn opgezet. Voor een goed begrip van de rol die de veilingstichting speelt bij de executieveilingen is verdere uitleg over de stichting op zijn plaats.

### 3.1 Het doel van de stichting

Een stichting is een rechtsvorm die wordt opgezet met een bepaald doel. De fondsen van de stichting mogen alleen maar gebruikt worden voor de realisering van dat doel. Het doel van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland is het organiseren van executieveilingen voor de deelnemende notarissen. Natuurlijk is hierbij het streven dit op een zo goed mogelijke manier te doen, teneinde een zo hoog mogelijke opbrengst voor de geveilde huizen te realiseren tegen de laagste kostprijs. Dit laatste streven geeft de stichting de ruimte om activiteiten te ontplooiën die niet direct gerelateerd zijn aan het organiseren van een executieveiling.

Er worden bijvoorbeeld bijeenkomsten en cursussen georganiseerd voor de deelnemende notarissen waar er uitleg gegeven wordt over nieuwe ontwikkelingen bij de executieveilingen. Ook het opdracht geven voor dit onderzoek is een voorbeeld van een activiteit die niet direct gerelateerd is aan de organisatie van een veiling, maar wel tot doel heeft de veilingpraktijk te verbeteren en de opbrengsten te verhogen.

### 3.2 Verdienmodel van de stichting

De stichting heeft tot doel om executieveilingen op een zo goed mogelijke manier te organiseren en heeft hierbij geen winstoogmerk. De stichting vraagt voor elk huis dat op de veiling wordt aangemeld een vergoeding. De inkomsten die de stichting op deze manier genereert worden gebruikt om de kosten die voor de werkzaamheden worden gemaakt te voldoen.

### 3.3 Federatie Executieveilingen

Nederland is verdeeld in 16 veilingregio's die elk een aantal bestuursleden kennen. Deze bestuursleden zijn in de regel notarissen verbonden aan de notariskantoren die in hun respectievelijke regio het meest actief zijn op de executieveilingen. Deze 16 veilingregio's werken samen binnen de Federatie Executieveilingen, elke veilingregio vaardigt een bestuurslid af aan deze federatie. Binnen de federatie wordt periodiek overleg gevoerd. In dit overleg worden operationele zaken besproken zoals de afstemming van de data waarop de executieveilingen worden gehouden, dit om ervoor te zorgen dat executieveilingen in verschillende regio's niet op dezelfde dag plaatsvinden. Ook worden ontwikkelingen op de veilingmarkt besproken. Buiten dit interne overleg wordt er ook periodiek vergaderd met de banken. De focus bij deze vergaderingen ligt bij het verbeteren van de praktijk van executieveilingen en het verhogen van de veilingopbrengsten.

## 4. Probleemstelling

### 4.1 Probleemstelling

De probleemstelling voor dit onderzoek is als volgt geformuleerd:

*“Het is niet duidelijk hoe de opbrengst van een registergoed dat executoriaal geveild wordt en de opbrengst bij een eventuele doorverkoop zich verhouden tot de daadwerkelijke waarde en welke factoren in welke mate van invloed zijn op de opbrengst bij veiling.*

*Verder bestaat bij mijn opdrachtgever het idee dat er voor de geveilde huizen niet altijd de maximale opbrengst wordt gerealiseerd.”*

### 4.2 Hoofdvraag

De uit de probleemstelling voortvloeiende hoofdvraag:

*Hoe verhouden de opbrengsten bij veiling en doorverkoop zich tot de daadwerkelijke waarde van een huis en hoe kunnen de opbrengsten op de veilingen verhoogd worden?*

### 4.3 Doelstelling

Een helder beeld geven van de huidige stand van zaken op de executieveilingen en voor de opdrachtgever een strategie bepalen om de opbrengsten op de veilingen te verhogen

### 4.4 Subvragen

- 1 - Wat is het gemiddelde resultaat van de executieveilingen afgezet tegen de WOZ-waarde?
  - 1.1 - Verschilt dit per veilingregio?
- 2- Hoeveel van de huizen zijn doorverkocht?
  - 2.1 - Verschilt dit per veilingregio?
- 3 - Wat is het gemiddelde resultaat bij doorverkoop afgezet tegen de WOZ-waarde?
  - 3.1 - Verschilt dit per veilingregio?
- 4 - Wat is de gemiddelde brutowinst?
  - 4.1 - Verschilt dit per veilingregio?
- 5- Welke WOZ-waarde hebben de huizen op de executieveiling?
- 6 - Wat is de gemiddelde opbrengst bij veiling afgezet tegen de WOZ-waarde afhankelijk van de WOZ-waarde?
- 7 - Wat is de gemiddelde opbrengst bij doorverkoop afgezet tegen de WOZ-waarde afhankelijk van de WOZ-waarde?
- 8 - Wat is de gemiddelde brutowinst afhankelijk van de WOZ-waarde?

- 9 - Welke bank brengt het huis ter veiling en heeft dit invloed op de opbrengst bij veiling?
- 10 - Wat is het marktaandeel van de verschillende banken?
- 11 - Hoe heeft de gemiddelde opbrengst bij veiling zich in de loop van 2010 ontwikkeld?
- 12 - Heeft het gegeven dat een huis ontruimd is en de hiermee samenhangende mogelijkheid tot bezichtiging invloed op opbrengst bij veiling?
- 13 - Brengen huizen meer op wanneer er sprake is van een onderhandse veiling of reguliere verkoop ten opzichte van een reguliere veiling?

## 5. Methode van Onderzoek

### 5.1 Onderzoeksgebied

Het onderzoek zal worden gebaseerd op verkopen die hebben plaatsgevonden naar aanleiding van een executieveiling in de periode 1 januari 2010 tot 31 december 2010. Ook is voor al deze transacties gekeken of er sprake was van een doorverkoop. Er is voor deze periode gekozen om van zoveel mogelijk transacties een eventuele doorverkoop te kunnen analyseren en tegelijkertijd het onderzoek actueel te houden. Normaliter worden huizen die gekocht worden op de executieveiling met de bedoeling om deze door te verkopen op de reguliere markt zoveel mogelijk binnen een periode van zes maanden door verkocht. Indien de koper de intentie heeft het huis door te verkopen op de reguliere markt, is die overdracht onder voorwaarden vrijgesteld van overdrachtsbelasting indien dit binnen een termijn van 6 maanden gebeurt. Deze periode is echter per 1 januari 2011 opgerekt van 6 maanden naar 1 jaar. Dit zou voor dit onderzoek geen problemen moeten opleveren aangezien het onderzoeksgebied tot 31 januari loopt. De periode waarin een verkoop vrijgesteld is van overdrachtsbelasting begint echter pas te lopen op het moment dat er “kwijting” heeft plaatsgevonden. Zoals uitgelegd in paragraaf 2.1.4 gebeurt dit in de regel pas 6 weken na de veiling. Dit betekent dat nagenoeg alle geveilde huizen in december 2010 en een deel van de huizen uit november 2010 pas gekweten zijn in 2011, waardoor de periode van vrijstelling overdrachtsbelasting voor deze huizen nog steeds loopt.

Verder zal het onderzoek beperkt worden tot huizen met een WOZ-waarde tot 1.000.000 euro, worden appartementsrechten buiten beschouwing gelaten en zal het gaan om woningen die als permanent verblijf dienen. Dit om ervoor te zorgen dat het onderzoek zich baseert op qua algemene kenmerken vergelijkbare huizen. Ook zijn de Amsterdamse veilingen buiten beschouwing gelaten. Wegens de bijzondere vastgoedmarkt in Amsterdam is deze niet te vergelijken met de executieveilingen in de rest van het land.

### 5.2 Dataverzameling

De dataverzameling heeft plaatsgevonden met behulp van drie bronnen, de gegevens van de site veilingbiljet.nl, het kadaster en de databanken van de gemeenten.

#### **De gegevens van de site [www.veilingbiljet.nl](http://www.veilingbiljet.nl)**

Veilingbiljet is een site waarop notarissen de door hun te veilen huizen bekend maken. Buiten de adresgegevens hebben notarissen ook de optie om extra informatie over de betreffende veiling op deze site te plaatsen, denk hierbij aan van toepassing zijnde bijzondere veilingvoorwaarden of een eventuele mogelijkheid tot bezichtiging.

Voor dit onderzoek is gebruik gemaakt van een compleet overzicht verschaft door veilingbiljet van alle huizen die in 2010 op de rol hebben gestaan om geveild te worden, dit is dus inclusief huizen die na publicatie van de veiling zijn teruggetrokken.

Uit deze gegevens is een lijst met veilingobjecten gedestilleerd die binnen het kader van het onderzoek pasten.

Naast de site Veilingbiljet.nl bestaat ook de site veilingnotaris.nl, deze site verleent dezelfde dienst als veilingbiljet.nl. Voor dit onderzoek is ook aan de beheerders van veilingnotaris gevraagd om gegevens te verstrekken zodat dit onderzoek een zo compleet mogelijk beeld zou geven van de executieveilingen in Nederland. Helaas hebben de beheerders van veilingnotaris niet gereageerd op ons verzoek.

### **Het Kadaster**

Verreweg de meeste informatie is gehaald uit de akten van veiling en bij een eventuele doorverkoop akten van levering van de onderzochte huizen. Bij elke overdracht van een onroerend goed, of de in deze context beter van toepassing zijnde term registergoed, dient een notaris een akte op te maken waarin de gang van zaken en condities van de overdracht worden vastgelegd en dit te deponeren bij het kadaster.

### **De databanken van de gemeenten**

De databanken van de gemeenten zijn gebruikt om de WOZ-waarden van de onderzochte huizen op te vragen. Hiervoor is grotendeels gebruik gemaakt van de vastgoedscanner voor het notariaat van Dataland (<http://notariaat.vastgoedscanner.nl>). Helaas doen niet alle gemeenten mee met dit initiatief van Dataland, hierdoor was het nodig om enkele gemeenten aan te schrijven en om de WOZ-waarden van de onderzochte huizen te vragen.

### **De WOZ-waarde**

Notarissen hebben onder art. 37h van de Wet Waardering onroerende zaken toegang tot de WOZ waarde. Mijn opdrachtgever heeft dit onderzoek ingesteld als gevolg van negatieve beeldvorming over executieveilingen. Dit onderzoek heeft tot doel de praktijk van de executieveiling inzichtelijk te maken en waar mogelijk aanbevelingen te geven voor verbetering. Het instellen van dit onderzoek beschouwd mijn opdrachtgever als uitoefening van zijn ambt in het kader van de aan dit ambt verbonden maatschappelijke verantwoordelijkheid. Hij ziet dus geen conflict in het gebruiken van de WOZ-waarden voor dit onderzoek.

Uiteraard zullen er in de rapportage op geen enkele wijze gegevens van individuele huizen worden vermeld.

## **5.3 Waardebepaling**

Het vaststellen van de daadwerkelijke handelswaarde van een huis is een moeilijke aangelegenheid. Wanneer een huis te koop wordt gezet wordt om de waarde te bepalen een taxatie uitgevoerd, hiervoor wordt het hedonistisch prijsmodel gebruikt. Dit is een erg tijdrovend proces waarbij er wordt gekeken naar bepaalde kenmerken van een woning, waar vervolgens een prijskaartje aan wordt gehangen wat leidt tot een indicatie van de daadwerkelijke handelswaarde. Gezien de omvang van dit onderzoek is het vaststellen van de handelswaarde door middel van het hedonistische prijsmodel niet mogelijk.

In plaats van het hedonistisch prijsmodel wordt de WOZ-waarde gebruikt om de opbrengst bij veiling en de opbrengst bij doorverkoop te kwalificeren. De WOZ-waarde wordt dus gebruikt als objectieve weergave van de daadwerkelijke waarde van het huis.

De WOZ-waarde is een indicatie afgegeven door de gemeente op basis een taxatie en dient als grondslag voor de heffing van verschillende belastingen. Uiteraard wordt niet elk huis apart door de gemeente getaxeerd. Verspreid door een gemeente bezoeken taxateurs huizen die representatief zijn voor een bepaalde groep woningen. Deze waarde is minder nauwkeurig aangezien er geen rekening wordt gehouden met de individuele eigenschappen van een huis. Hierbij kan wel opgemerkt worden dat de WOZ-waarde een nauwkeuriger beeld geeft als voorheen. Sinds 2008 wordt de WOZ-waarde elk jaar opnieuw bepaald, hiervoor was dat 2 jaar of zelfs 4 jaar. Voor dit onderzoek zijn de WOZ-waarden die gelden over 2011 gebruikt, de zogenaamde "waardepeildatum" voor deze WOZ-waarden is 1 januari 2010, deze zullen de daadwerkelijke waarde van het huis dus het dichtst benaderen.

## 6. Analyse

In dit hoofdstuk zullen alle onderzoeksvragen worden behandeld. De onderzoeksvragen zullen op basis van hun samenhang worden onderverdeeld in 6 hoofdstukken. In het eerste hoofdstuk zullen de eerste vier onderzoeksvragen worden behandeld. Deze onderzoeksvragen vormen de ruggengraat van het onderzoek. Ze geven een helder beeld van de staat van de executieveilingen over 2010 en van de resultaten die worden behaald bij de doorverkoop. Het tweede hoofdstuk zal de onderzoeksvragen 5,6,7 en 8 behandelen. Hier wordt gekeken welke invloed de waarde van het huis heeft op de veilingopbrengst en de opbrengst bij doorverkoop. In het derde hoofdstuk zullen de onderzoeksvragen behandeld worden die de prestaties en marktaandeelen van de verschillende banken en concerns bepalen. Het vierde hoofdstuk zal vervolgens de ontwikkelingen in opbrengst bij veiling en doorverkoop in 2010 behandelen. De hoofdstukken vijf en zes geven respectievelijk antwoord op de vraag aangaande de invloed van ontruiming en bezichtiging op de veilingopbrengst en de vraag of een onderhandse of reguliere veiling meer opbrengt. Bij alle hoofdstukken zal aangegeven worden wat de verwachtingen waren voorafgaande aan het onderzoek en na de beantwoording zullen de conclusies naar aanleiding van de beantwoording worden gegeven. In hoofdstuk 7 wordt vervolgens nog een samenvatting gegeven van de geformuleerde conclusies.

### 6.1 Analyse opbrengsten executieveilingen en doorverkoop 2010

#### 6.1.1 Veronderstellingen vooraf

Op de veilingen wordt hoofdzakelijk gekocht door professionele handelaren waarvan verwacht wordt dat zij een goede inschatting kunnen maken van wat een huis zal opleveren als zij het op de particuliere markt doorverkopen. De beeldvorming over de handel in vastgoed dat gekocht wordt op executieveilingen is dat het vastgoed tegen bodemprijzen op de veilingen wordt verkregen en met aanzienlijke winsten wordt doorverkocht op de particuliere markt. De vastgoedhandelaren zouden met betrekkelijk weinig risico hoge winsten behalen.

Op basis van deze beeldvorming wordt een herkenbaar patroon verwacht in de opbrengsten bij veiling en de opbrengsten bij doorverkoop. In de regio's waar de opbrengsten bij doorverkoop het hoogste zijn, worden ook de hoogste veilingopbrengsten verwacht. Er wordt verder verwacht dat het overgrote deel van de huizen dat gekocht wordt op een veiling binnen de gestelde periode voor vrijstelling van de overdrachtsbelasting wordt doorverkocht en dat er weinig regionale verschillen zullen zitten tussen de gemiddelde winsten.

Ten aanzien van de gemiddelde opbrengsten bij veiling ten opzichte van de daadwerkelijke waarde van de huizen kan alleen worden afgegaan op de gegevens uit het onderzoek Eenmaal, Andermaal... In dit onderzoek is geconstateerd dat de opbrengsten bij veiling gemiddeld 37% onder de daadwerkelijke waarde van het huis liggen. Als gevolg van de crisis op de huizenmarkt wordt verwacht dat veilingkopers hebben moeten inleveren op hun winstmarge, dit zal dus betekenen dat het verschil tussen de opbrengst bij veiling en de daadwerkelijke waarde in 2010 kleiner zal zijn.

#### 6.1.2 Wat is het gemiddelde resultaat van de executieveilingen afgezet tegen de WOZ-waarde?

Uit de analyse blijkt dat er substantiële verschillen zitten in de opbrengsten per regio. We zien een redelijk gelijkmatige spreiding van 73,7% tot 80,5% voor de bovenste 12 regio's en dan een gat van ruim 5% ten opzichte van de onderste drie regio's.

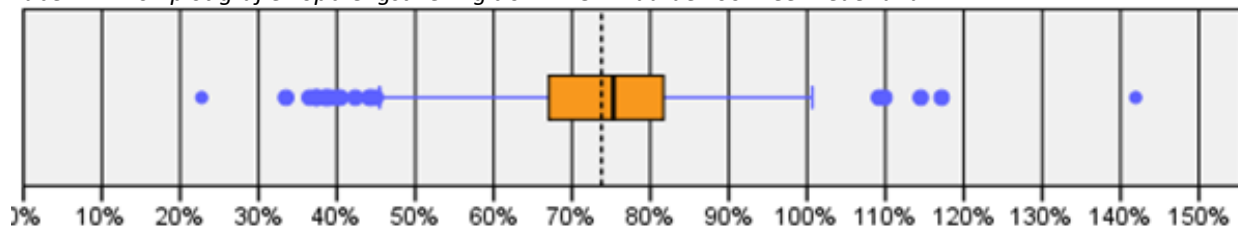
Tabel 1.1: Gemiddelde opbrengst veiling t.o.v. de WOZ-waarde per regio

Regio	Aantal (N)	Gemiddelde	Minimum	Maximum	Standaard Afwijking
Hollands-Midden	29	80,5%	48,8%	114,5%	11,7%
Oost Brabant	60	80,0%	49,7%	117,2%	11,3%
Midden -en West-Brabant	72	78,2%	55,6%	117,3%	10,8%
Den Haag	37	77,6%	53,6%	141,9%	14,8%
Utrecht - 't Gooi	51	77,0%	59,0%	97,4%	8,5%
Rotterdam Rijnmond	12	76,4%	59,7%	100,0%	14,5%
Flevoland	70	76,3%	36,5%	96,2%	10,4%
Gelderland	69	76,1%	29,2%	103,3%	13,3%
IJssel-Drenthe	60	75,0%	46,6%	100,0%	10,4%
Twente - Achterhoek	61	74,1%	38,6%	95,8%	11,9%
Noord-Holland	62	73,9%	38,4%	101,2%	13,3%
Friesland	64	73,7%	24,2%	124,6%	15,0%
Noordelijk	83	68,6%	15,8%	100,4%	13,9%
Zeeland	16	67,3%	33,5%	100,0%	16,0%
Limburg	145	67,2%	22,7%	109,8%	15,1%
Totaal	891	74,0%	15,8%	141,9%	13,5%

Naast het geven van de gemiddelden landelijk en per regio kwam uit de analyses ook naar voren dat er een veel variatie zit in de gemeten opbrengsten. De laagst gemeten waarde is een opbrengst bij veiling die maar 15,8% van de WOZ-waarde bedraagt. Er zijn veel denkbare redenen voor een dergelijke lage opbrengst. Denk hierbij bijvoorbeeld aan brandschade of bodemverontreiniging. De hoogst gemeten opbrengst bij veiling bedraagt 141,9% van de WOZ-waarde. Hieraan kan bijvoorbeeld een verwachte wijziging in het bestemmingsplan die een positief effect zal hebben op de marktwaarde van het huis aan ten grondslag liggen. Ook kan het zo zijn dat er al een koper voor het huis is gevonden die bereid is nog meer voor de woning te betalen. Het komt geregeld voor dat huizen gekocht op een veiling al binnen enkele dagen na afwikkeling van veiling worden doorverkocht.

De spreiding van de gemeten waarden wordt hieronder weergegeven in een box-plot grafiek.

Tabel 1.2: Box-plot grafiek opbrengst veiling t.o.v. WOZ-waarde voor heel Nederland

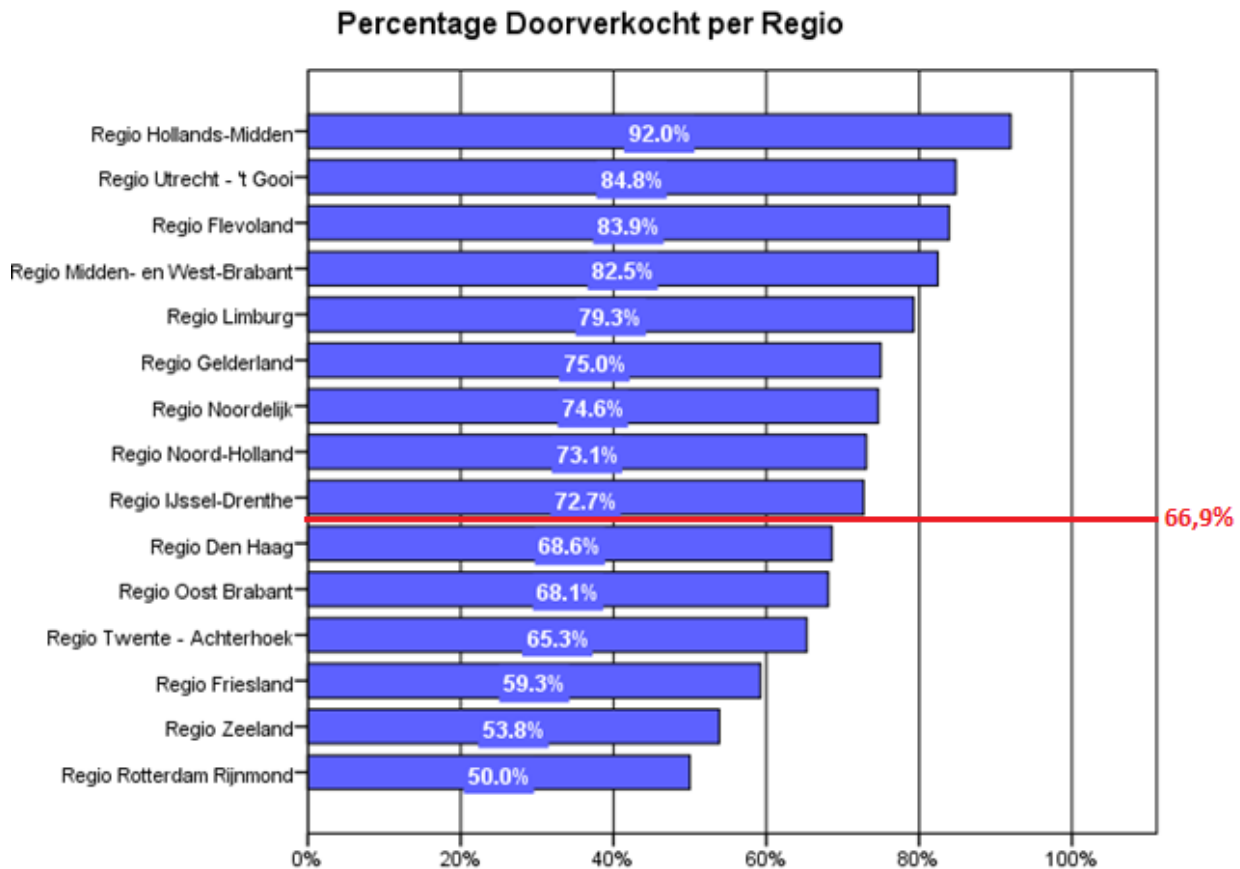


De box-plot grafiek illustreert de grote spreiding in de gemeten waarden. De uitschieters buiten beschouwing latend beslaat het totale bereik van de gemeten waarden nog steeds +/- 45% tot +/- 101%. De oranje box laat zien dat de middelste 50% van alle veilingen voor een percentage tussen de 67% en 82% realiseren. Voor een uitgebreide uitleg over box-plot-grafieken wordt u verwezen naar appendix 14.1. Een box-plot-grafiek uitgesplitst per regio treft u aan in Appendix 14.2 Tabel 1.1

### 6.1.3 Hoeveel van de woningen zijn doorverkocht en verschilt dit per regio?

Zoals uitgelegd in paragraaf 4.1 is het door de oprekking van de termijn voor de vrijstelling van de overdrachtsbelasting goed mogelijk dat veel van de huizen die nog niet zijn doorverkocht in de komende maanden alsnog verhandeld worden. Grafiek 2.1 is dan ook gebaseerd op de transacties naar aanleiding van de veilingen die gekwetten zijn voor 1 januari 2011, teneinde een zo zuiver mogelijk beeld te verschaffen.

Grafiek 1.3 Percentage op de veiling gekochte woningen die zijn doorverkocht per veilingregio



Rood = Landelijk Gemiddelde

De grafiek laat behoorlijke verschillen zien in de aantallen doorverkopen per regio. De regio's Rotterdam Rijnmond en Zeeland zijn op erg weinig transacties gebaseerd, dus deze kunnen buiten beschouwing gelaten worden. De verschillen in de rangorde van verschillende regio's is opmerkelijk. Het percentage doorverkopen in de regio Limburg is aanzienlijk hoger dan gezien de lage score bij de eerste

onderzoeksvraag verwacht werd en dit geldt ook voor de Noordelijke regio. De regio Oost-Brabant scoort dan weer aanmerkelijk lager dan op basis van de opbrengsten bij veiling werd verwacht.

#### 6.1.4 Wat is het gemiddelde resultaat bij doorverkoop afgezet tegen de WOZ-waarde?

De gemiddelde opbrengsten bij doorverkoop afgezet tegen de WOZ-waarde liggen voor best scorende dertien regio's betrekkelijk dicht bij elkaar. Voor deze regio's wordt de laagste opbrengst gemeten in Friesland met een gemiddelde opbrengst van 90,2% van de WOZ-waarde en de hoogste gemiddelde opbrengst bedraagt 96.1% van de WOZ-waarde. De regio's Limburg en Zeeland laten net als bij de gemiddelde opbrengsten bij veiling ook bij de doorverkoop de laagste opbrengsten zien.

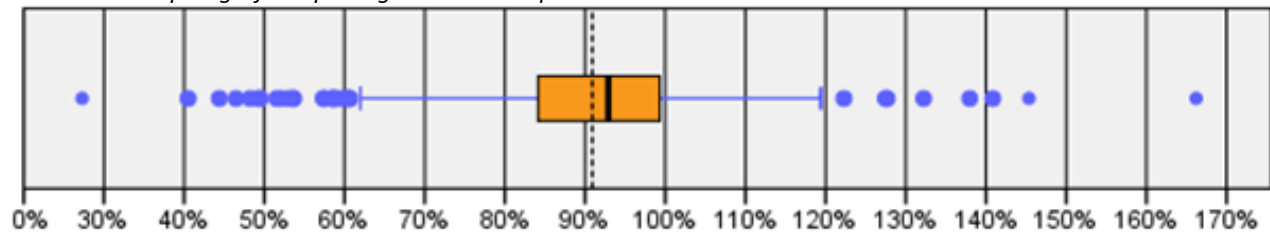
De opvallendste afwijking in de rangorde ten opzichte van de uitslagen bij de gemiddelde opbrengsten bij veiling is de regio Twente-Achterhoek. Deze regio was bij de gemiddelde opbrengsten bij veiling en de tabel met het percentage doorverkocht in de onderste regio's terug te vinden, maar scoort hier een tweede plaats. De verschillen in rangorde in het middensegment van deze tabel zijn door de relatief kleine verschillen niet relevant.

Tabel 1.4: Gemiddelde opbrengst doorverkoop t.o.v. de WOZ-waarde per regio

Regio	Aantal (N)	Gemiddelde	Minimum	Maximum	Standaard Afwijking
Hollands-Midden	25	96,1%	67,8%	140,8%	14,1%
Twente - Achterhoek	42	95,8%	49,5%	183,5%	20,9%
Den Haag	26	95,6%	62,0%	166,2%	19,6%
Rotterdam Rijnmond	6	94,8%	75,5%	117,6%	18,5%
IJssel-Drenthe	39	93,0%	58,6%	132,2%	11,8%
Utrecht - 't Gooi	47	92,1%	64,6%	107,8%	10,1%
Gelderland	48	92,0%	52,9%	114,2%	10,9%
Oost Brabant	39	91,8%	62,7%	109,9%	11,1%
Noord-Holland	45	91,6%	52,1%	127,5%	14,0%
Noordelijk	59	91,6%	60,5%	108,0%	11,0%
Flevoland	57	91,5%	53,6%	110,9%	11,0%
Midden -en West-Brabant	62	91,0%	27,3%	115,4%	13,9%
Friesland	37	90,2%	62,0%	104,2%	11,1%
Limburg	127	85,2%	40,5%	145,3%	14,9%
Zeeland	8	81,2%	48,2%	100,3%	17,7%
Total	667	90,90%	27,29%	183,54%	14,01%

Bij de gemiddelde opbrengsten bij doorverkoop is net als bij de gemiddelde opbrengsten bij veiling een grote variatie in de gemeten waarden geconstateerd. Deze spreiding in gemeten waarden wordt geïllustreerd in onderstaande box-plot grafiek.

Tabel 1.5: Box-plot grafiek opbrengst doorverkoop t.o.v. WOZ-waarde voor heel Nederland



Interessant is het om te zien dat de rechtergrens van de box op (ongeveer) 100% ligt. Dit betekent dat in een kwart van alle gevallen de opbrengst bij doorverkoop hoger is dan de WOZ-waarde.

Een box-plot grafiek uitgesplitst per regio treft u aan in Appendix 14.1 Tabel 1.2.

### 6.1.5 Wat is de gemiddelde brutowinst?

Bij de gemiddelde brutowinsten is een zeer grote variatie vastgesteld. Dit is tegengesteld aan de verwachtingen voorafgaand aan dit onderzoek. De hoogste gemiddelde brutowinst wordt gehaald in de regio Twente-Achterhoek en bedraagt ruim 30%. De laagste gemiddelde brutowinst is geconstateerd in de regio Oost-Brabant en bedraagt 14.3%.

Tabel 1.6: Gemiddelde Brutowinst per regio

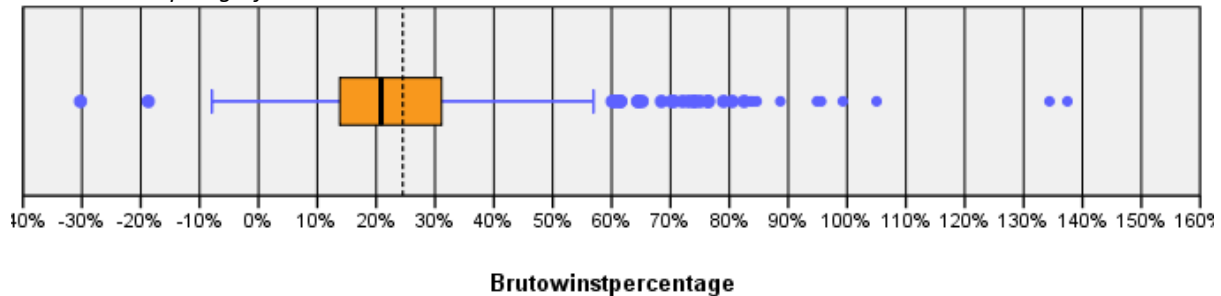
Regio	Aantal (N)	Gemiddelde	Minimum	Maximum	Standaard Afwijking
Twente - Achterhoek	39	31,4%	0,7%	105,0%	24,1%
Limburg	110	29,7%	-7,9%	137,4%	23,0%
Noordelijk	65	29,5%	-3,8%	75,0%	16,4%
Noord-Holland	45	27,4%	2,7%	134,4%	22,6%
Friesland	35	25,9%	0,7%	80,5%	16,9%
IJssel-Drenthe	39	25,2%	5,4%	83,6%	17,1%
Zeeland	8	24,0%	10,6%	43,9%	10,9%
Den Haag	28	23,2%	0,0%	76,4%	14,2%
Gelderland	46	22,4%	-4,7%	54,6%	13,1%
Flevoland	57	21,9%	6,2%	88,7%	12,0%
Hollands-Midden	25	19,5%	0,0%	52,5%	13,8%
Utrecht - 't Gooi	46	19,5%	-18,7%	60,4%	13,5%
Midden -en West-Brabant	55	18,5%	-0,9%	84,0%	14,9%
Rotterdam Rijnmond	6	18,2%	3,3%	34,3%	13,0%
Oost Brabant	36	14,1%	-30,2%	38,5%	13,2%
	640	24,5%	-30,2%	137,4%	18,1%

De rangschikking bij de gemiddelde brutowinsten van de regio's is nagenoeg omgedraaid. De regio's die bij de onderzoeksvragen 1 t/m 3 het slechtst presteren leveren de grootste gemiddelde brutowinsten op

en de best presterende regio's staan hier onderaan. Een oorzaak hiervoor kan gevonden worden bij de standaardafwijking. Een hoge waarde geeft aan dat de behaalde winsten in de regio erg verschillen, dit duidt dus op een groter risico voor de handelaren dan bij de regio's met een lagere standaardafwijking. In deze tabel is de rangorde. In deze tabel wordt duidelijk dat de regel meer risico, meer winst ook bij de executieveilingen van toepassing is.

Aangezien de brutowinsten een afgeleide zijn van de gemiddelde opbrengst bij veiling en de gemiddelde opbrengst bij doorverkoop is ook hier de variatie in de gemeten waarden groot, onderstaande box-plot grafiek illustreert dit.

Tabel 1.7: Box-plot grafiek brutowinst voor heel Nederland



Uit onderstaande box-plot grafiek blijkt dat de middelste 50% van alle verkopen een brutowinstpercentage hebben tussen de 13,7% en 31,0%.

Een box-plot grafiek uitgesplitst per regio treft u aan in Appendix 14.1 Tabel 1.3

### 6.1.6 Conclusies

Wanneer gekeken wordt naar de gemiddelde opbrengsten bij veiling en doorverkoop zien we behoorlijke regionale verschillen en een grote variatie in de gemeten opbrengsten. Die uitkomsten zijn niet onverwacht. De crisis op de huizenmarkt heeft de ene regio harder geraakt als de ander en dit zien we terug in de gemiddelde opbrengsten bij veiling en doorverkoop. Op executieveilingen worden huizen aangeboden waarbij er bijvoorbeeld sprake is van brandschade of extreem achterstallig onderhoud, maar ook huizen waar niets mis mee is. Dit verklaart de grote variatie in opbrengsten bij veiling en doorverkoop ten opzichte van de WOZ-waarde.

De uitkomsten bij het percentage van de huizen dat wordt doorverkocht en de gemiddelde brutowinsten zijn wel opmerkelijk. Ook hier zijn er grote regionale verschillen en een grote variatie in de gemeten waarden. Dit geeft aan dat het kopen van vastgoed op executieveilingen met het doel deze door te verkopen op de particuliere markt veel meer risico met zich meebrengt dan werd verondersteld. Het vinden van een koper binnen de termijn voor vrijstelling van de overdrachtsbelasting blijkt lang niet altijd mogelijk en de winsten die gemaakt worden lopen ver uiteen. Hierbij moet ook nog opgemerkt worden dat bij het berekenen van de winstpercentages geen rekening is gehouden met de bijkomende veilingkosten en de investeringen die er eventueel gedaan zijn in het huis tussen aankoop op de veiling en doorverkoop. De netto winst bij doorverkoop zal dus nog een stuk lager zijn.

## 6.2 Invloed hoogte van de waarde

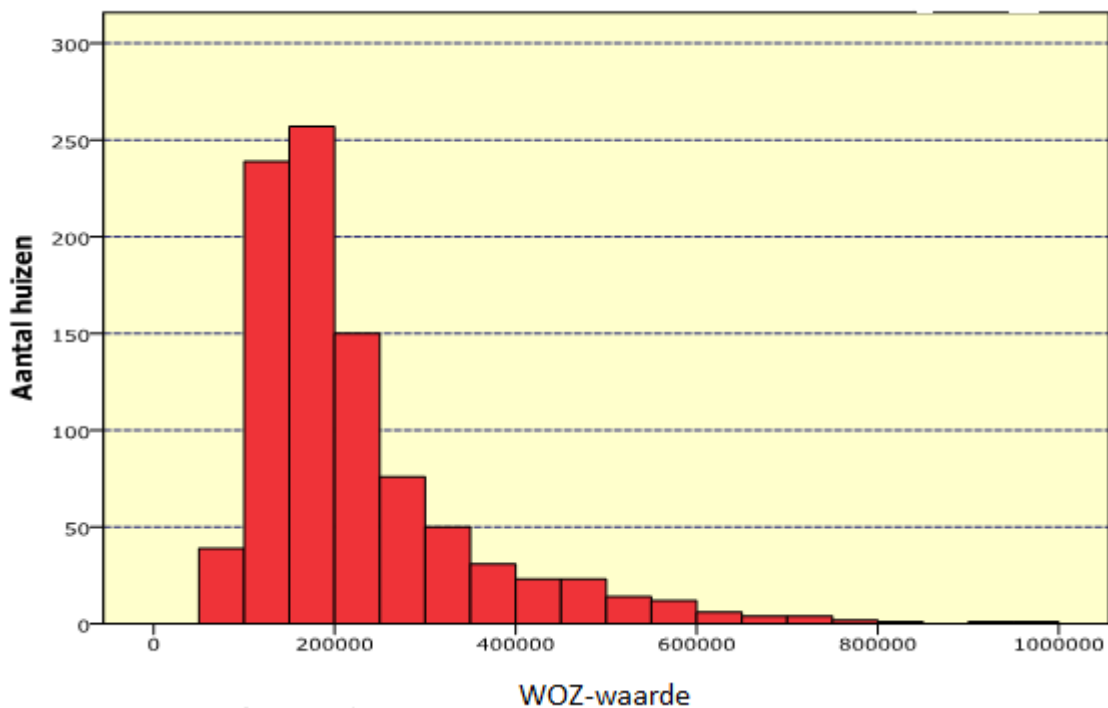
### 6.2.1 Veronderstellingen vooraf

De veronderstelling vooraf is dat vooral eigenaren die voor het eerst een huis kopen vaker in betalingsproblemen geraken en als gevolg hiervan op de executieveiling terechtkomen. Het aandeel van zogenaamde starters-woningen bij de executieveiling zal dus relatief hoog zijn. Met de term starters-woningen worden relatief goedkope woningen bedoeld met een WOZ-waarde tussen de € 100.000 en € 200.000,-.

De huizenmarkt in Nederland zit als gevolg van de crisis behoorlijk op slot. Als gevolg van de dalende huizenprijzen blijven mensen liever zitten dan het risico te lopen met een lage opbrengst voor hun huidige huis genoeg te moeten nemen. Vooral duurdere huizen staan tegenwoordig een stuk langer te koop dan twee jaar geleden. De veronderstelling is dus dat goedkopere huizen het qua opbrengsten bij veiling en doorverkoop beter zullen doen dan de duurdere huizen.

### 6.2.2 Welke WOZ-waarde hebben de huizen op de executieveiling?

*Histogram 2.1 WOZ-waarden van geveilde huizen*



Ruim 90% van de geveilde huizen heeft een WOZ-waarde onder de € 400.000,- en ruim 50% heeft een WOZ-waarde onder de € 200.000,-. Er wordt dus geconstateerd dat er op de executieveilingen hoofdzakelijk relatief goedkope huizen geveild worden. Dit is conform de verwachtingen.

### 6.2.3 Wat is de gemiddelde opbrengst bij veiling afgezet tegen de WOZ-waarde in de verschillende waarde-categorieën?

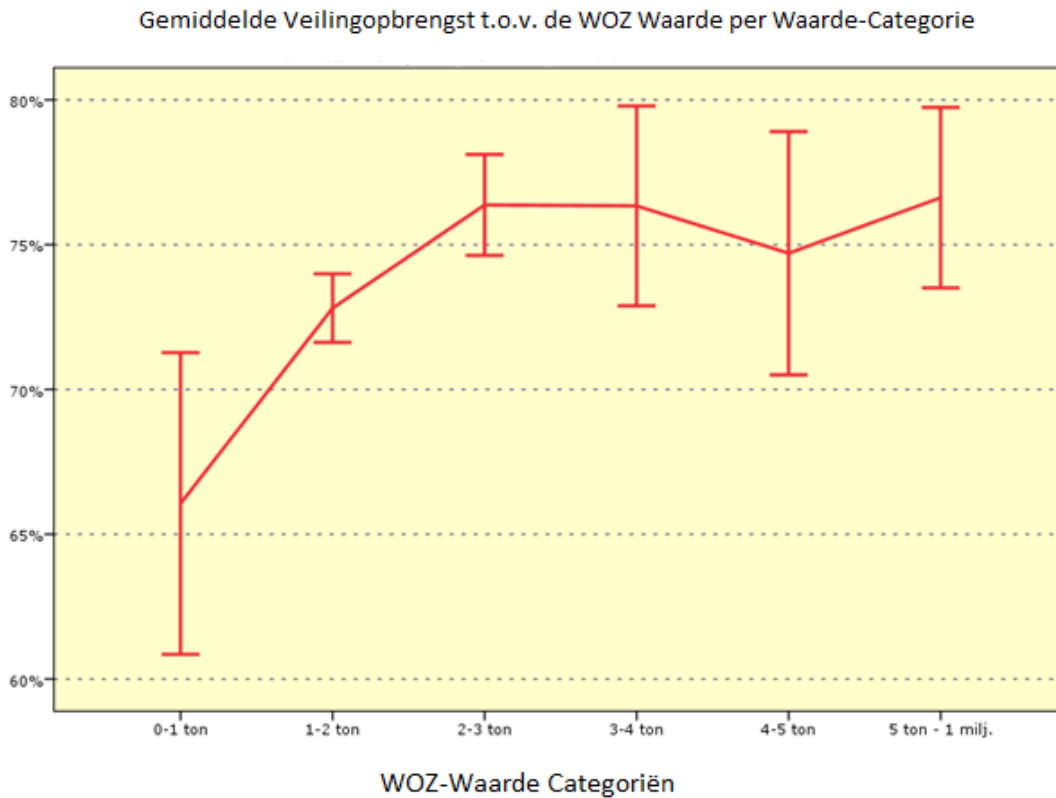
Tabel 2.2 Opbrengst veiling t.o.v. WOZ-Waarde

Opbrengst Veiling t.o.v. WOZ-Waarde							
Regio's	Totaal	0-1 ton	1-2 ton	2-3 ton	3-4 ton	4-5 ton	
Hollands-Midden	80,5%	75,7%	72,6%	76,8%	75,0%	86,1%	
Oost Brabant	80,0%	106,6%	83,1%	77,3%	84,4%	77,3%	
Midden -en West-Brabant	78,2%	74,6%	72,8%	68,3%	84,4%	82,9%	
Den Haag	77,6%		74,3%	80,0%	76,6%	69,3%	
Utrecht-Gooi	77,0%	62,1%	74,5%	75,5%	69,9%		
Rotterdam Rijnmond	76,4%	75,8%	76,0%	74,3%	74,0%	63,1%	
Flevoland	76,3%	58,3%	66,4%	74,0%	61,4%	78,7%	
Gelderland	76,1%	61,3%	62,1%	76,1%		76,4%	
Ijssel-Drenthe	75,0%		76,4%	79,4%	82,3%	79,4%	
Twente Achterhoek	74,1%	68,0%	68,0%	71,0%	73,0%	69,0%	
Noord-Holland	73,9%		81,8%	79,2%	80,5%		
Friesland	73,7%		78,9%	77,5%	78,4%	73,4%	
Noordelijk	68,6%		77,8%	74,2%	78,9%	69,3%	
Zeeland	67,3%		77,9%	79,2%	76,9%	78,0%	
Limburg	67,2%	59,7%	73,2%	82,7%		95,2%	5 ton - 1 milj.
<b>TOTAAL</b>	<b>74,0%</b>	<b>66,1%</b>	<b>72,8%</b>	<b>76,4%</b>	<b>76,3%</b>	<b>75,1%</b>	<b>76,3%</b>
<b>Gebaseerd op aantal transacties</b>	891	38	477	214	77	45	40

(in rood gebaseerd op drie of minder transacties)

Wanneer er gekeken wordt naar de opbrengsten per waarde-categorie zien we dat boven de € 200.000,- de opbrengsten stabiel blijven. De huizen met een WOZ-waarde onder de € 100.000,- en in mindere mate de huizen met een WOZ-waarde tussen de € 100.000,- en € 200.000,- brengen minder op dan de huizen in de hogere waarde-categorieën. Dit is een compleet tegengestelde uitslag dan gezien de veronderstellingen vooraf verwacht werd.

Grafiek 2.3 Gemiddelde Opbrengst Veiling per Waarde-categorie met error-bars



Bovenstaande grafiek laat duidelijk zien dat woningen met een WOZ-waarde onder € 100.000,- beduidend minder opbrengen dan de woningen in de andere waarde-categorieën. De zogenaamde error-bars in de grafiek geven aan dat er bij de woningen met een WOZ-waarde onder de € 100.000,- ook sprake is van een grote variatie in de gemeten opbrengsten bij veiling. Voor het opstellen van de error-bars is uitgegaan van een betrouwbaarheid (confidence interval) van 95%. Dit betekent dat een woning die ter veiling gaat met een zekerheid van 95% een opbrengst binnen het bereik van de error-bar zal opleveren. Een dergelijke grafiek, zonder error bars maar uitgesplitst naar regio, vindt u in appendix 12.2 grafiek 1,4. Door het grote aantal regio's is het moeilijk om deze grafiek goed te lezen. Maar wel is duidelijk te zien dat er grote regionale verschillen zijn en dat bij de huizen onder een ton het beeld chaotisch is.

## 6.2.4 Wat is de gemiddelde opbrengst bij doorverkoop afgezet tegen de WOZ-waarde binnen de verschillende waarde-categorieën?

Tabel 2.4 Opbrengst doorverkoop t.o.v. WOZ-waarde

Opbrengst Doorverkoop t.o.v. WOZ-waarde							
Regio's	Totaal	0-1 ton	1-2 ton	2-3 ton	3-4 ton	4-5 ton	
Hollands-Midden	96,2%		96,1%	96,7%	93,6%		
Twente Achterhoek	95,8%	135,8%	93,9%	91,5%	99,9%		
Den Haag	95,6%		96,4%	95,2%			
Rotterdam Rijnmond	94,8%		96,7%	104,4%			
Ijssel-Drenthe	93,1%	100,0%	94,1%	92,6%	86,3%	99,1%	
Utrecht-Gooi	92,1%		96,2%	92,0%	95,9%	86,2%	
Gelderland	92,0%		93,6%	87,4%	95,9%	78,5%	
Oost Brabant	91,8%		93,8%	94,0%	84,6%	92,1%	
Noord-Holland	91,6%	94,9%	93,1%	86,9%	80,6%		
Noordelijk	91,6%	100,9%	91,4%	89,2%			
Flevoland	91,5%		94,9%	86,2%	91,4%	79,9%	
Midden -en West-Brabant	91,0%		96,6%	84,2%	86,8%	95,2%	
Friesland	90,2%	96,3%	91,8%	87,1%	87,9%	62,0%	
Limburg	85,2%	78,0%	87,2%	85,5%	70,1%	76,7%	
Zeeland	81,2%		75,6%	85,9%		87,6%	5 ton - 1 milj.
<b>TOTAAL</b>	<b>90,9%</b>	<b>94,4%</b>	<b>92,2%</b>	<b>89,8%</b>	<b>87,5%</b>	<b>86,4%</b>	<b>85,90%</b>
<b>Gebaseerd op aantal transacties</b>	667	25	377	174	51	23	17

ROOD = gebaseerd op 3 of minder transacties

Waar bij de opbrengsten bij veiling de gemiddelden per respectievelijke waarde-categorie juist stegen, is er bij de opbrengst bij doorverkoop juist sprake van een tegengestelde ontwikkeling. De verwachtingen vooraf zijn gebaseerd op waarnemingen in de reguliere woningmarkt en deze worden bevestigd door de bovenstaande gegevens over de gemiddelde opbrengsten bij doorverkoop.

## 6.2.5 Wat is de gemiddelde brutowinst binnen de verschillende waarde-categorieën?

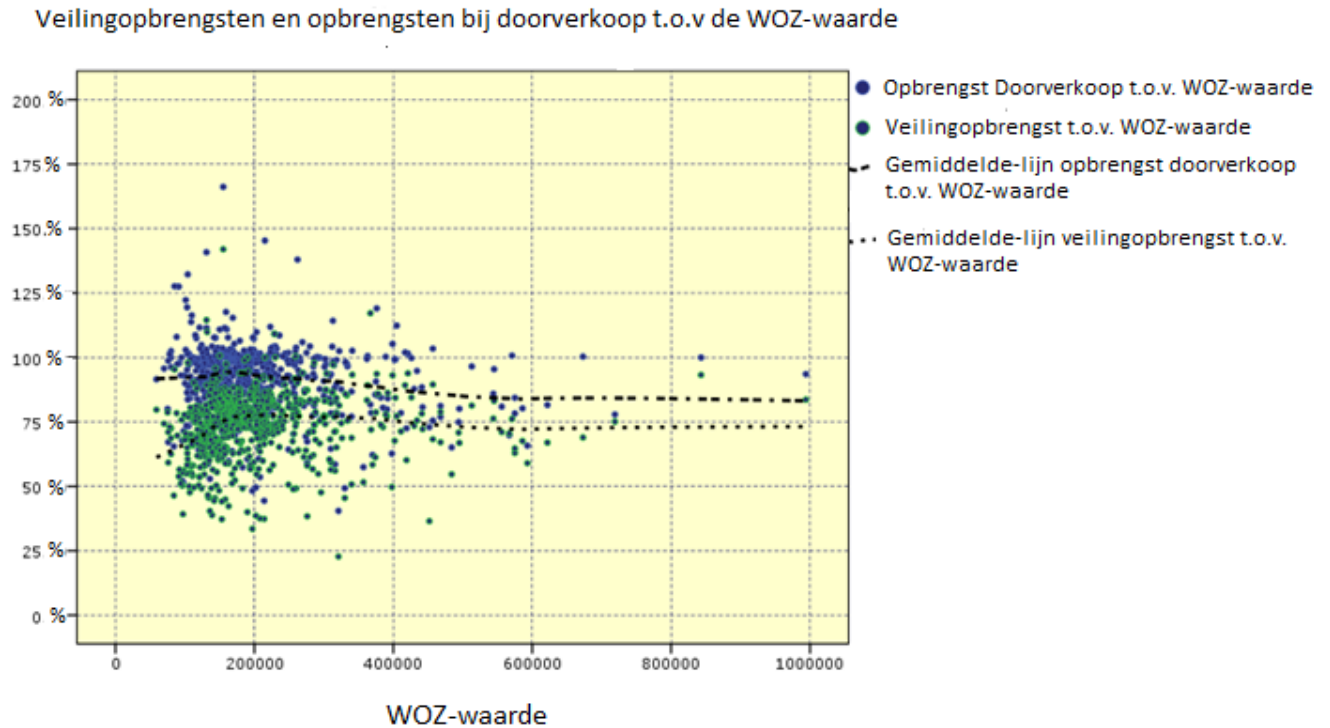
Tabel 2.5 Brutowinsten per regio

Regio's	Bruto Winst						
	Totaal	0-1 ton	1-2 ton	2-3 ton	3-4 ton	4-5 ton	
Twente Achterhoek	31,4%	40,2%	32,3%	26,7%			
Limburg	29,7%	29,6%	32,4%	21,9%	23,7%	7,9%	
Noordelijk	29,5%	36,0%	32,9%	17,7%			
Noord-Holland	27,4%	53,5%	25,8%	19,8%	16,7%		
Friesland	25,9%	54,7%	27,7%	15,0%	17,7%		
Ijssel-Drenthe	25,3%	31,9%	24,9%	29,0%	19,3%	46,5%	
Zeeland	24,0%		26,5%	28,7%		14,3%	
Den Haag	23,2%		26,1%	19,9%	26,6%		
Gelderland	22,4%		23,4%	17,0%	26,9%	17,2%	
Flevoland	21,9%		21,9%	19,8%	15,9%	38,3%	
Hollands-Midden	19,5%		17,1%	22,8%	13,7%		
Utrecht-Gooi	19,5%		25,0%	19,2%	11,1%	17,5%	
Midden -en West-Brabant	18,5%		23,5%	12,4%	14,2%	19,8%	
Rotterdam Rijnmond	18,2%		25,5%	3,3%			
Oost Brabant	14,1%		11,8%	17,5%	2,6%	13,6%	5 ton - 1 milj.
<b>TOTAAL</b>	<b>24,5%</b>	<b>38,1%</b>	<b>27,3%</b>	<b>19,6%</b>	<b>17,3%</b>	<b>20,4%</b>	<b>17,3%</b>
<b>Gebaseerd op aantal transacties</b>	640	23	358	161	49	20	15

ROOD = gebaseerd op 3 of minder transacties

Het winstpercentage in de eerste waarde-categorie is veel hoger dan in de andere waarde-categorieën. Dit winstpercentage is maar op een beperkt aantal transacties gebaseerd, maar als we ook naar de gegevens van de tweede waarde-categorie kijken kan wel gesteld worden dat er bij de relatief goedkopere huizen meer brutowinst gehaald wordt dan bij de relatief duurdere huizen. Bij deze constatering moet wel gemeld worden dat de variatie in de gemeten waarden bij de huizen in de eerste twee waarde-categorieën veel groter is dan gemiddeld. Hieruit kan worden opgemaakt dat het risico op lage winsten of zelfs verlies veel groter bij de goedkopere huizen.

Spreidingsdiagram 2.6 Veilingopbrengsten en opbrengsten bij doorverkoop t.o.v. de WOZ-waarde



In het spreidingsdiagram wordt de grote variatie in gemeten waarden bij de goedkopere huizen duidelijk geïllustreerd. Het aantal uitschieters in zowel positieve als negatieve zin is bij de goedkopere huizen veel groter dan bij de duurdere huizen.

### 6.2.6 Conclusies

De verwachtingen wat betreft welke huizen het meest geveild worden zijn bevestigd, dit zijn huizen met een relatief lage WOZ-waarde. Verder is geconstateerd dat er bij de goedkope huizen weliswaar gemiddeld hogere winsten worden gehaald, maar dat dit gepaard gaat met een groter risico.

## 6.3 Marktaandelen en resultaten op de veiling van de verschillende banken.

### 6.3.1 Veronderstellingen vooraf

De veronderstelling bij deze onderzoeksvragen is dat de bekende namen het grootste marktaandeel zullen hebben. Met de grote namen worden de vier grote banken van Nederland bedoeld:

- ABN AMRO Bank
- ING Bank
- Rabobank
- SNS Bank

Wat betreft de opbrengsten bij veiling die de verschillende banken realiseren worden weinig verschillen verwacht. Een executieveiling is aan strenge wettelijke eisen verbonden en een bank heeft dus weinig ruimte om zich van de concurrentie te onderscheiden.

### 6.3.2 Wat is het marktaandeel van de verschillende banken?

Tabel 3.1 Marktverdeling executieveilingen per bank

#### Executant

	Aantal	Percentage	Cumulatief Percentage
1. ABN	151	16.9 %	16.9 %
2. ING	132	14.8 %	31.7 %
3. Rabobank	98	11.0 %	42.6 %
4. SNS	79	8.8 %	51.5 %
5. Nationale Nederlanden	46	5.1 %	56.6 %
6. Fortis	37	4.1 %	60.7 %
7. Aegon	35	3.9 %	64.7 %
8. Westland Utrecht	35	3.9 %	68.6 %
9. Bank of Scotland	32	3.6 %	72.1 %
10. Obvion	31	3.5 %	75.6 %
Overige kleine executanten, 32 bedrijven in totaal	218	24.6	100.0 %
Subtotaal	894	100.0	
Onbekend	63		
Totaal	957		

Uit de tabel blijkt dat de vier grootste executanten tezamen ruim de helft van alle veilingen voor hun rekening nemen en de volgende zes verzorgen samen nog ongeveer 25% van de veilingen. De andere

25% van de veilingen wordt verdeeld over 32 bedrijven. Het complete overzicht treft u aan in Appendix 12.2 tabel 1.5.

Tabel 3.2 Marktverdeling executieveilingen per concern

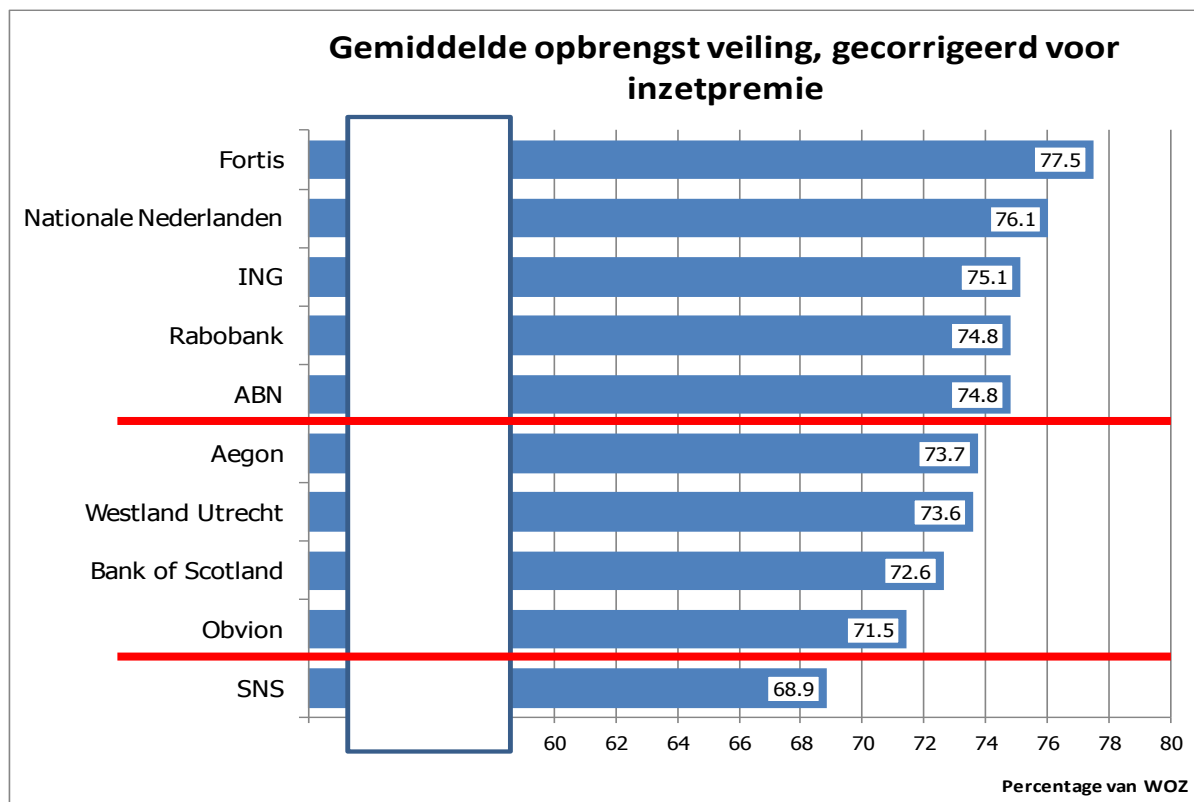
**Concernverdeling**

	Aantal	Percentage	Cumulatief Percentage
1. ABN Amro	230	25.7 %	25.7 %
2. ING Groep	212	23.7 %	49.4 %
3. Rabobank Groep	132	14.8 %	64.2 %
4. SNS REAAL	107	12.0 %	76.2 %
Overige kleine executanten, 18 concerns in totaal	213	23.8 %	100.0
Subtotaal	894	100.0 %	
Onbekend	63		
Totaal	957		

Uit de tabel blijkt dat de twee grootste concerns samen verantwoordelijk zijn voor ongeveer de helft van de veilingen. De twee volgende concerns zijn samen goed voor nog eens 25% van de veilingen. De overige 25% wordt verdeeld over 18 concerns en zelfstandige banken. De uitgebreide tabel treft u aan in appendix 12.2 tabel 1.6.

### 6.3.3 Welke bank brengt het huis ter veiling en heeft dit invloed op de opbrengst bij veiling?

Grafiek 3.3 Gemiddelde opbrengsten per bank



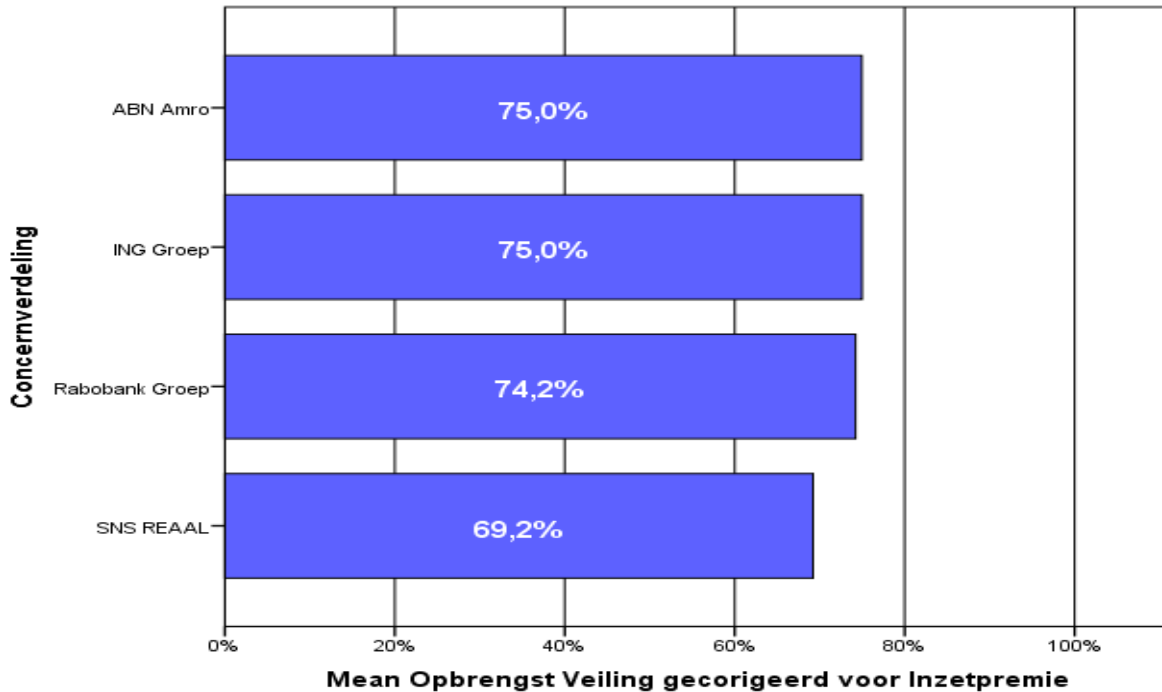
Bij het opstellen van deze tabel is voor het bepalen van de gemiddelde opbrengst de inzetpremie buiten beschouwing gelaten. Deze inzetpremie komt soms voor rekening van de koper en soms voor rekening van de verkoper.

Uit bovenstaande grafiek kunnen we opmaken dat er in tegenstelling tot de veronderstelling vooraf wel behoorlijke verschillen zitten in de opbrengsten bij veiling die de banken individueel genereren. Om te bepalen of de geconstateerde verschillen op toeval berusten of dat er sprake is van een trend is er een one-way anova analyse uitgevoerd. Dit is een statistische analyse die controleert of de verschillen op toeval berusten of dat ze significant zijn. De conclusie van de anova is overduidelijk met een significantie van 0,018 en niet verrassend na de gemiddelden van hierboven: er zijn inderdaad significante verschillen in de opbrengst bij veiling tussen de tien executanten.

Wat er dan verschillend is volgt uit de post-hoc analyse. De technische resultaten vindt u in de Hochberg analysetabel in appendix 13.3. In deze tabel worden alle onderlinge verschillen tussen de tien grootste executanten geanalyseerd. Op basis van deze analyse wordt geconcludeerd dat de slechts presterende executant SNS is. Deze presteert significant slechter dan ING, ABN en Fortis. Alle andere vergelijkingen tussen executanten laten met de gekozen post-hoc analyse geen significante verschillen zien. De reden dat Nationale Nederlanden en Rabobank bij deze post-hoc analyse niet significant beter scoren dan SNS, komt door het kleinere aantal veilingen dat deze executanten heeft afgehandeld.

Wanneer er naar de opbrengsten bij veiling afhankelijk van het concern gekeken wordt zijn er geen verrassingen, de uitkomsten liggen nog dicht bij elkaar en SNS Reaal heeft dankzij haar sub-labels een iets hogere uitkomst.

Gafiek 3.4 Gemiddelde opbrengsten per concern



Een directe oorzaak voor het slechter presteren van SNS kan niet gegeven worden. Het verschil kan deels verklaard worden door te kijken naar de regio's waar SNS het meest actief is. In onderstaande tabel wordt geconstateerd dat de SNS ondervertegenwoordigd is in de drie best presterende regio's (Hollands Midden, Oost-Brabant en Midden –en West-Brabant) en licht oververtegenwoordigd in de slechtst presterende regio Limburg. Ook kan van belang zijn dat de SNS veelal de veiling voorkomt door de debiteur een volmacht te laten tekenen zodat het huis namens de bank via een makelaar kan worden verkocht, zodat alleen de slechtere panden ter veiling worden aangeboden.

Tabel 3.5 Marktaandeel SNS in de 3 best presterende regio's en de slechtst presterende regio

MARKTAANDEEL					
	Landelijk	Hollands Midden	Oost-Brabant	Midden- en West-Brabant	Limburg
SNS	8,80%	0,0%	3,3%	2,8%	11,60%

### 6.3.3 Conclusies

De uitkomsten bij deze twee onderzoeksvragen zijn grotendeels conform de verwachtingen. De vier grote banken zijn tezamen verantwoordelijk voor ruim de helft van de veilingen. Wanneer voor de vier grootste banken ook hun sub-labels worden meegeteld stijgt dit percentage naar ruim 75%. De prestaties op de veiling liggen voor drie van deze concerns nagenoeg gelijk. Alleen SNS Reaal scoort

significant lager. Hiervoor is geen directe oorzaak gevonden, maar het verschil wordt deels verklaard door te kijken naar de regio's waarin SNS Reaal het meest actief is.

## 6.4 Hoe heeft de gemiddelde opbrengst bij veiling zich in de loop van 2010 ontwikkeld?

### 6.4.1 Veronderstellingen vooraf:

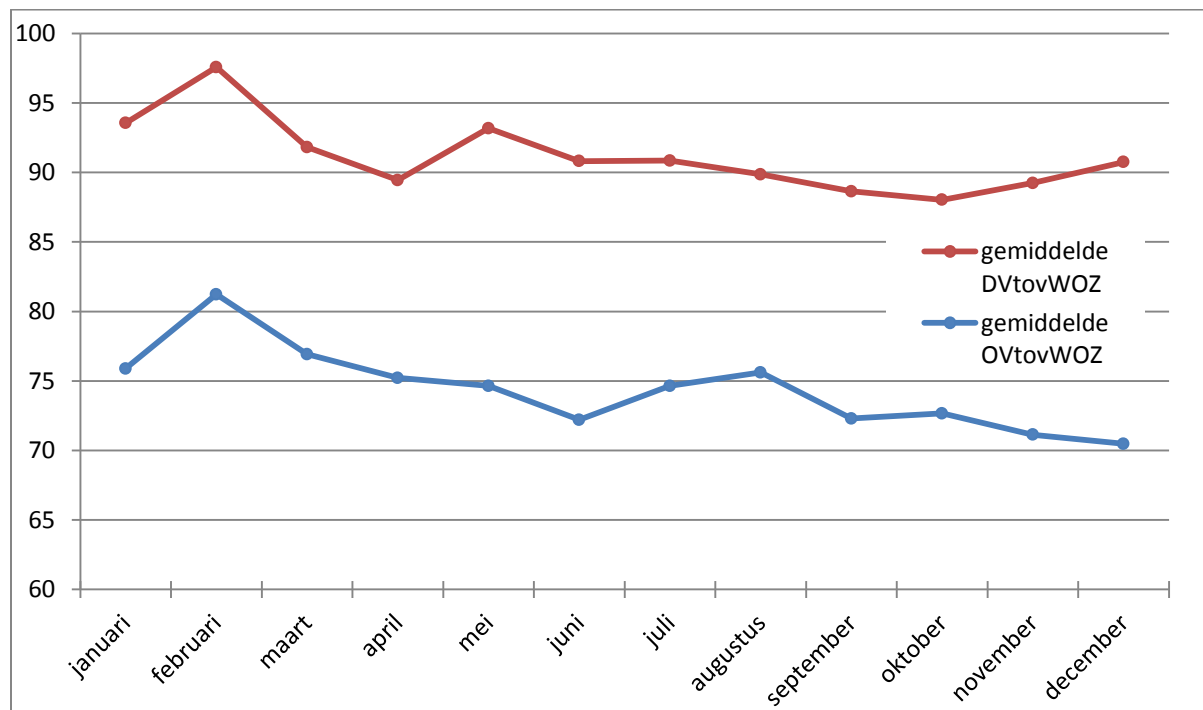
Bij de beantwoording van deze vraag wordt een negatieve ontwikkeling verwacht. Dit komt deels door de problemen op de huizenmarkt. De prijzen van vastgoed blijven dalen en dit zal dus ook zijn weerslag hebben op de opbrengsten bij de veiling.

Wat ook verondersteld wordt tot een lagere opbrengst bij de veilingen geleid te hebben zijn de aantijgingen van de NMa jegens de veilinghandelaars. In een artikel in de Volkskrant d.d. 24 november 2011 staat:

*“De NMa en de KNB denken dat ze van achter hun bureau de praktijk van de veilingzaal kunnen beoordelen. Er bestaan goede alternatieven voor de huidige manier van veilen, maar daarin lijkt niemand geïnteresseerd. En ondertussen merk ik wekelijks dat de prijzen lager zijn dan voordat de NMa het samen bieden door handelaars aan de kaak stelde”.* Deze quote is van notaris Vic van Heeswijk uit Rotterdam die een derde van alle executieveilingen in Nederland begeleidt.

### 6.4.2 Beantwoording onderzoeksvraag

Grafiek 4.1 Gemiddelde opbrengstontwikkeling over 2010



De grafiek laat duidelijk een negatieve trend zien in de opbrengstontwikkelingen over 2010, dit is conform de verwachtingen. Bij de opbrengsten bij veiling is er een kleine opleving te ontwaren in september en oktober, in deze maanden vinden aanzienlijk meer veilingen plaats als gevolg van de vakantieperiode. Vaak worden veilingen die gepland staan voor de periode juli/augustus uitgesteld tot september omdat men bang is dat er minder belangstelling is voor de veilingen tijdens de vakantieperiode wat lagere opbrengsten tot gevolg zou hebben. De opbrengsten bij doorverkoop volgen nagenoeg hetzelfde patroon als de opbrengsten bij veiling.

### 6.4.3 Conclusies

De ontwikkelingen in de opbrengsten bij veiling en doorverkoop over 2010 laten zoals verwacht een dalende trend zien. Dit is gezien de ontwikkelingen op de vastgoedmarkt als geheel een logische uitkomst.

## 6.5 Heeft het gegeven dat een huis ontruimd is en de hiermee samenhangende mogelijkheid tot bezichtiging invloed op opbrengst bij veiling?

### 6.5.1 Veronderstellingen vooraf

De verwachting is dat wanneer een huis ontruimd wordt opgeleverd dit een positieve invloed op de opbrengst bij veiling zal hebben, er hoeven dan immers door de koper geen kosten voor ontruiming gemaakt te worden. Ook wordt verondersteld dat wanneer er voor een mogelijkheid tot bezichtiging wordt gezorgd dit een positieve invloed op de veilingopbrengst heeft, de koper heeft dan namelijk een goed beeld van de staat van het huis en hoeft hier niet over te gissen bij het bepalen van zijn bod.

### 6.5.2 Beantwoording onderzoeksvraag

Kruistabel 5.1 Opbrengst veiling t.o.v. WOZ-waarde voor Subgroepen Ontruimd (j/n) en Bezichtiging (j/n)

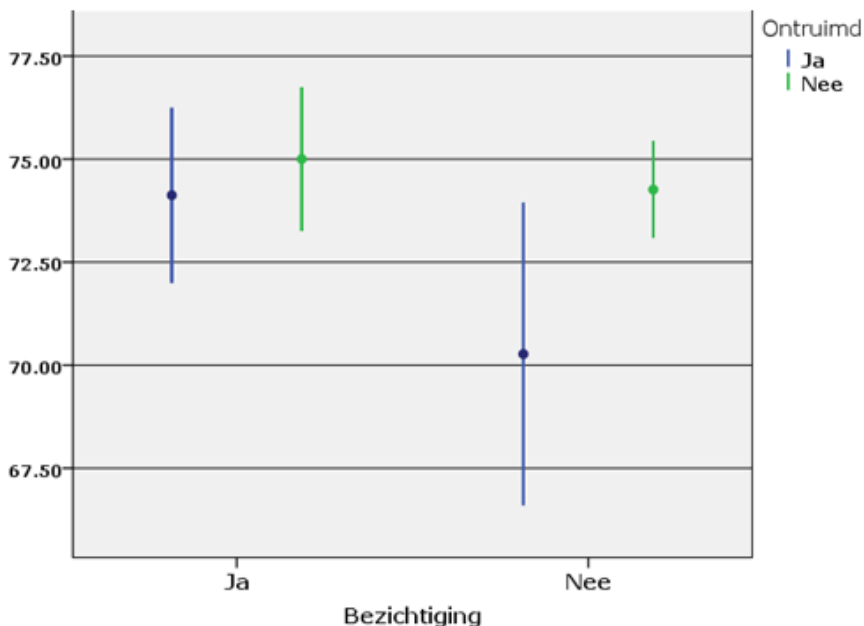
Ontruimd	Bezichtiging	Opbrengst veiling t.o.v. WOZ-waarde in %	Aantal (n)
Ja	Ja	74,1%	108
	Nee	70,3%	97
Nee	Ja	75,0%	191
	Nee	74,3%	495

Wanneer er alleen gekeken wordt naar of een huis al dan niet ontruimd is blijkt dat de ontruimde huizen minder opbrengen dan de niet ontruimde huizen. Wanneer er vervolgens een kruistabel wordt gemaakt in combinatie met het al dan niet mogelijk zijn van een bezichtiging blijkt dat de ontruimde huizen waar geen bezichtiging mogelijk is substantieel minder opbrengen dan de andere groepen.

Wanneer de uitkomsten worden weergegeven in een grafiek ontstaat het volgende beeld:

Grafiek 5.2 Opbrengst Veiling t.o.v. WOZ-waarden uitgesplitst in Bezichtiging (j/n) en Ontruimd (j/n) met error-bars

Gem. opbrengst Veiling t.o.v. WOZ-waarde uitgesplitst in bezichtiging (j/n) en ontruimd (j/n)



De punten geven de gemiddelde opbrengst van de subcategorie weer en de error-bars zijn wederom opgesteld met een betrouwbaarheid van 95%. De grafiek laat duidelijk zien dat ontruimde huizen waar geen mogelijkheid tot bezichtiging gegeven wordt minder opbrengen dan de andere groepen en dat de gemeten waarden verder uit elkaar liggen.

### 6.5.3 Conclusies

De uitkomsten bij deze onderzoeksvragen zijn niet conform de verwachtingen voorafgaand aan het onderzoek. De ontruimde huizen leveren minder op dan de niet ontruimde huizen en dit verschil is vooral groot als er bij de ontruimde huizen geen mogelijkheid tot bezichtiging gegeven wordt. De meest voor de hand liggende verklaring voor het verschil is dat de kosten voor ontruiming geen belangrijke overweging zijn voor een potentiële koper bij het bepalen van zijn bod.

Een mogelijke verklaring voor deze uitkomsten kan gevonden worden in het achterstallig onderhoud. Wanneer een huis nog bewoond wordt zal een potentiële koper minder achterstallig onderhoud verwachten dan bij een ontruimd huis. Als dan vervolgens bij een ontruimd huis niet de mogelijkheid tot bezichtiging gegeven wordt zal dit voor een potentiële koper een indicatie zijn dat er iets aan de hand is met het huis, denk hierbij aan achterstallig onderhoud, een ontbrekende keuken, brandschade etc.

## 6.6 Brengen huizen meer op wanneer er sprake is van een reguliere verkoop, onderhandse veiling of een reguliere veiling?

### 6.6.1 Gebruikte termen

Bij de beantwoording van deze onderzoeksvraag worden termen gebruikt die enige uitleg behoeven. Er worden drie verschillende typen transacties geanalyseerd:

#### **- De reguliere veiling**

Hiermee wordt een transactie bedoeld waarbij een huis daadwerkelijk ter veiling is gegaan en de bank akkoord is gegaan met het bod en het eigendom is overgedragen.

#### **- De onderhandse veiling**

Hiermee wordt een transactie bedoeld waarbij een huis is verkocht naar aanleiding van een bod dat is gedaan in de zogenaamde voorverkoop. Het is namelijk tot veertien dagen voor de veilingdatum mogelijk om een schriftelijk bod in te dienen bij de veilingnotaris, deze geeft de biedingen door aan de eigenaar van het huis en de executerende bank. Zowel de executerende bank als de eigenaar kan ervoor kiezen om in te gaan op een van deze biedingen. Een dergelijke transactie moet worden goedgekeurd door de voorzieningenrechter, waarna de koopovereenkomst wordt afgewikkeld als een normale levering.

#### **- De reguliere verkoop**

Hier gaat het om transacties waarbij een huis op enig moment is aangemeld bij veilingbiljet, maar er dan wel door de eigenaar, dan wel door de executerende bank in het bezit van een volmacht middels normale verkoop is verkocht.

#### **- De doorverkoop**

Dit zijn de gemiddelde opbrengsten bij doorverkoop zoals beschreven bij de beantwoording van onderzoeksvraag 3. Deze transacties verschillen in procedure niet van de transacties bij reguliere verkoop.

### 6.6.2 Veronderstellingen vooraf

De veronderstelling is dat de volgorde waarin de verschillende typen transacties hierboven zijn weergegeven ook de rangschikking is voor hoeveel ze opbrengen. Hier zal de reguliere veiling dan de laagste opbrengst genereren en de doorverkoop de hoogste opbrengst. Deze veronderstelling is gebaseerd op de kostenfactor. Een notaris is aanmerkelijk meer tijd kwijt aan een reguliere veiling dan aan een onderhandse veiling en nog minder aan een reguliere verkoop, dit heeft tot gevolg dat de bijkomende kosten verbonden aan de transactie steeds hoger worden. De kopers op de veiling zijn over het algemeen professionele veilinghandelaren en er mag vanuit worden gegaan dat zij hun biedingen verlagen om hoge kosten te compenseren.

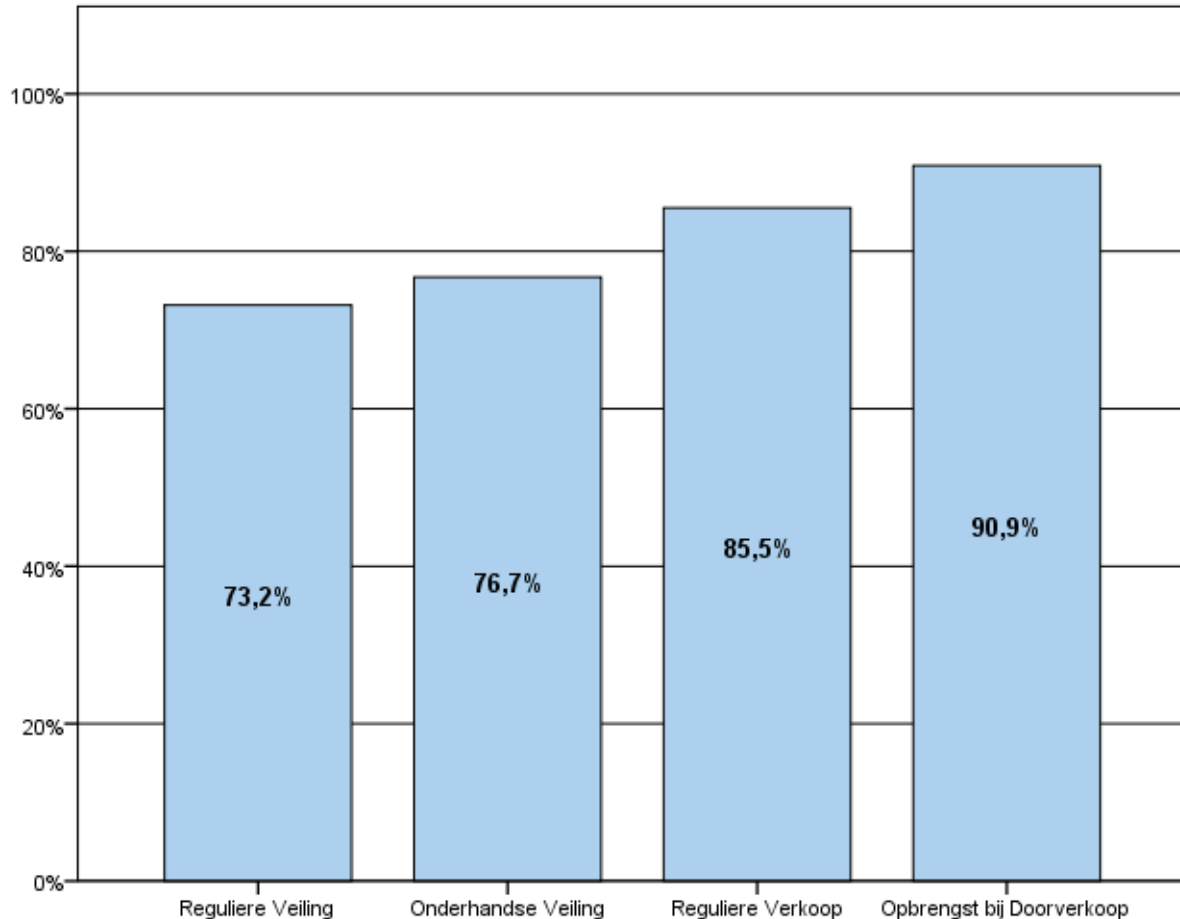
Gezien bovenstaande redenering zouden er weinig verschillen moeten bestaan tussen de opbrengsten bij reguliere verkoop en de opbrengsten bij doorverkoop, toch wordt ook hier een significant verschil ten gunste van de opbrengst bij doorverkoop verwacht. Deze veronderstelling is gebaseerd op het feit dat de verkopende partij bij doorverkoop nagenoeg altijd een professionele vastgoedhandelaar is en dat er geen sprake is van noodzaak tot verkoop naar aanleiding van financiële problemen bij de eigenaar. Er

mag vanuit worden gegaan dat het laatste gegeven de onderhandelingspositie van een verkoper ernstig verzwakt.

### 6.6.3 Beantwoording onderzoeksvraag

Om een helder beeld te krijgen van de opbrengsten bij de verschillende typen veilingen, wordt er een analyse gemaakt van de gemiddelde opbrengsten per type veiling en ter referentie wordt de gemiddelde opbrengst bij doorverkoop ook in de grafiek weergegeven.

Grafiek 6.1 Gemiddelde opbrengsten per type overdracht



#### **Gemiddelde opbrengsten per type transactie t.o.v. de WOZ-waarde**

De uitkomsten weergegeven in de grafiek zijn conform de verwachtingen. Het verschil tussen de opbrengsten bij de twee veilingtypen en de opbrengsten bij de “normale” leveringen is aanzienlijk.

Het gemiddelde bij reguliere verkoop is gebaseerd op 22 transacties binnen het onderzoeksgebied. Deze verkoop kan geschieden op initiatief van de eigenaren of door de bank die van de eigenaren middels volmacht het recht heeft gekregen om te verkopen. Het gaat hier dus om huizen die op enig moment zijn aangemeld bij veilingbiljet, maar waar of de bank of de eigenaren toch een koper voor hebben gevonden. Aangezien aanmelding bij veilingbiljet in principe pas gebeurt als er een sterke indicatie is

dat het huis ook daadwerkelijk ter veiling gebracht gaat worden, mogen we aannemen dat er meer van dergelijke transacties hebben plaatsgevonden.

Bij nadere inspectie van de 22 transacties blijkt dat er in 6 gevallen aan bekende handelaren van de veiling is verkocht. Hoewel het te weinig transacties zijn om er een definitief oordeel aan te verbinden, geven de opbrengsten van die transacties een gemiddelde van 79,5%. De transacties waar aan particulieren werd verkocht met de intentie om het huis zelf te gaan bewonen werd een gemiddelde gehaald van 87,9%.

#### 6.6.4 Conclusies

De conclusie bij deze cijfers is dat het grootste negatieve verschil optreedt wanneer er aan handelaren wordt verkocht in plaats van aan particulieren die de bedoeling hebben het huis zelf te bewonen. Dit is een logische conclusie aangezien er dan geen partij met een winstoogmerk tussen zit. Het verschil in opbrengst tussen een reguliere veiling en een onderhandse veiling zal grotendeels te verklaren zijn door de lagere bijkomende kosten die aan een onderhandse veiling verbonden zijn.

### 6.7 Conclusies naar aanleiding van de Analyses

De beantwoording van de onderzoeksvragen hebben een helder beeld verschaft van de executieveilingen in 2010. Er is gebleken dat de opbrengsten op de veilingen nog steeds ver onder de daadwerkelijke waarde van de huizen ligt, maar dat deze waardevermindering lager is dan voorafgaand aan het onderzoek werd verwacht. Verder bleek dat er flinke verschillen in zowel de veilingopbrengsten als de opbrengsten bij doorverkoop tussen de regio's zitten.

Ruim 90% van de huizen die in 2010 executoriaal geveild zijn hebben een WOZ-waarde onder de € 400.000,-. Dit bevestigde de veronderstelling dat vooral de huizen met een relatief lage waarde op de executieveiling terecht komen. Verder werd geconstateerd dat de gemiddelde winsten hoger zijn bij huizen met een lage waarde, maar dat hier een groter risico tegenover staat.

Uit de analyse van de marktaandelen van de verschillende banken werden geen opmerkelijke resultaten geconstateerd. De vier grote bankenconcerns van Nederland zijn samen verantwoordelijk voor ongeveer 75% van de executieveilingen. Wat wel opviel waren de relatief lage opbrengsten die SNS Reaal wist te realiseren op de veilingen. Een directe oorzaak voor deze constatering is niet gevonden.

De ontwikkelingen van zowel de opbrengsten bij de veilingen als bij de doorverkoop lieten over 2010 duidelijk een dalende trend zien.

## 7. Strategie

### 7.1 Identificering strategieën

Voor het bepalen van een strategie voor de opdrachtgever om de veilingopbrengsten te verhogen zijn vooral de analyses in de hoofdstukken 6.5 en 6.6 van belang. Bij de beantwoording van deze onderzoeksvragen worden de volgende constatering gedaan.

Hoofdstuk 6.5:

- Het mogelijk maken van een bezichtiging, vooral bij leegstaande huizen, een positief effect heeft op de veilingopbrengst.

Hoofdstuk 6.6:

- Er een negatief verschil in opbrengst optreedt, wanneer er aan handelaren wordt verkocht in plaats van aan particulieren met de bedoeling het huis zelf te bewonen.

Hieruit worden de volgende strategieën gedestilleerd:

- Het vaker mogelijk maken van uitgebreidere bezichtigingen voor potentiële kopers op een executieveiling.
- Het aantrekken van meer particuliere kopers die de bedoeling hebben het te kopen huis zelf te betrekken naar de executieveilingen.

### 7.2 Prioritering strategieën

Uit de analyse is duidelijk naar voren gekomen dat het grootste verschil in opbrengst optreedt wanneer er aan handelaren wordt verkocht in plaats van aan particulieren die de bedoeling hebben het huis zelf te gaan bewonen. Bij de reguliere en onderhandse veilingen wordt nagenoeg uitsluitend aan professionele veilinghandelaren verkocht en hier wordt een gemiddelde opbrengst ten opzichte van de WOZ-waarde gerealiseerd die rond de 75% ligt. Wanneer een huis waarvoor een veilingtraject is ingezet toch via reguliere verkoop aan een particuliere koper wordt verkocht werd een opbrengst geconstateerd van 87,9%. Wanneer de huizen die gekocht zijn op de veilingen uiteindelijk worden doorverkocht op de particuliere markt wordt zelfs een opbrengst gerealiseerd van 90,9% ten opzichte van de WOZ-waarde.

De verschillen in opbrengst die geconstateerd worden bij het mogelijk maken van een bezichtiging zijn beduidend minder groot. Bij de bewoonde huizen is het verschil verwaarloosbaar en bij de ontruimde huizen bedraagt het slechts 3,8%.

Op basis van de cijfers is de conclusie dat het aantrekken van particuliere kopers naar de executieveilingen de grootste positieve invloed op de veilingopbrengst heeft. Dit is dan ook de strategie die de opdrachtgever moet nastreven.

## **8. Verwezenlijking van de strategie**

### **8.1 Adviserende rol**

Het verhogen van de opbrengsten bij executieveiling is voor de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland een moeilijk te realiseren strategie. De stichting vervult voor de executieveilingen namelijk hoofdzakelijk een faciliterende rol en heeft geen invloed op de gang van zaken bij een individuele executieveiling. De partij die deze invloed wel heeft is duidelijk: de executerende bank. Om de executieveilingen aantrekkelijker te maken voor particuliere kopers zal de stichting gebruik moeten maken van haar status als onafhankelijk orgaan dat gespecialiseerd is in executieveilingen en binnen dit kader een adviserende rol vervullen voor de banken. Aan de adviserende rol van de stichting richting de banken wordt verdere aandacht gegeven in hoofdstuk 9.

### **8.2 Organiseren van een vrijwillige veiling**

De stichting heeft buiten haar status als onafhankelijk orgaan gespecialiseerd in executieveilingen natuurlijk ook veel expertise in huis inzake de organisatie van executieveilingen. Er is ook gekeken welke rol de stichting binnen dit kader kan spelen in het verhogen van de veilingopbrengsten door particuliere kopers te bereiken. Hierbij is gekozen voor het organiseren van een vrijwillige veiling. Dit voldoet zuiver gezien niet aan het algemene doel van dit onderzoek om de opbrengsten op executieveilingen te verhogen, er wordt immers een andere vorm van veilen georganiseerd die geen executieveiling is. Toch wordt dit als de beste optie gezien om meer particuliere kopers bij het veilingproces te betrekken en de opbrengsten voor de huizen die geveild worden te verhogen. Deze redenering is gestoeld op de constatering dat de huidige praktijk van executieveilingen te grote obstakels opwerpt voor particuliere kopers en het gebrek aan middelen die de stichting heeft om deze praktijk te beïnvloeden. Omdat de hindernissen voor een particuliere koper niet door de stichting kunnen worden weggenomen is ervoor gekozen om ze te omzeilen. Een vrijwillige veiling is hiervoor een goed platform omdat de obstakels voor particuliere kopers die bij een executieveiling bestaan hierbij niet aanwezig zijn en het de eigenaren van huizen die in financiële nood verkeren de mogelijkheid geeft om op korte termijn een koper voor hun huis te vinden en zodoende een executieveiling te voorkomen. Aan de organisatie van de vrijwillige veiling wordt verdere aandacht gegeven in hoofdstuk 10.

## 9. Invulling adviserende rol aan de banken

Om een duidelijk advies aan de banken te kunnen geven over hoe zij de executieveilingen aantrekkelijker kunnen maken voor particuliere kopers is het noodzakelijk om eerst de grootste obstakels voor particuliere kopers op een executieveiling te identificeren. Dit zal in de eerstvolgende paragraaf gebeuren. Vervolgens wordt aangegeven hoe de banken deze obstakels kunnen wegnemen of verkleinen en daarna wordt aangegeven hoe de advisering uitgevoerd moet worden.

### 9.1 Obstakels voor particuliere kopers op een executieveiling

#### 9.1.1 Beperkte mogelijkheid tot bezichtiging

In de huidige veilingpraktijk is er geen of een zeer beperkte mogelijkheid om de huizen voor de veiling te bezichtigen. Wanneer deze mogelijkheid wel wordt geboden is dit vaak in de vorm van een “kijkuurtje”. Het huis wordt dan vaak op de ochtend van de veiling een uur lang opengesteld voor geïnteresseerden. Een particuliere koper heeft natuurlijk behoefte aan een veel ruimere mogelijkheid om het huis te bezichtigen. De particuliere koper wil een individuele bezichtiging op afspraak al dan niet in gezelschap van een makelaar of taxateur.

#### 9.1.2 Ontruiming

De huizen op een executieveiling worden vaak niet ontruimd voordat ze op de veiling verkocht worden. De kosten verbonden aan de ontruiming van het huis zijn in de regel voor de koper. Dit betekent dat de koper na aankoop op de executieveiling nog extra kosten moet maken om het huis te ontruimen en niet onmiddellijk over het huis kan beschikken. Ook is het denkbaar dat wanneer de eigenaar niet meewerkt aan de verkoop van het huis en als gevolg van de executieveiling het huis gedwongen moet ontruimen hij schade toebrengt aan het huis. Het risico van dergelijke schade is bij een executieveiling voor rekening van de verkoper. De bijkomende kosten en het risico op schade vormen voor een particuliere koper een groot obstakel bij het kopen op een executieveiling.

#### 9.1.3 Financiering

Een particuliere koper heeft vaak niet de benodigde financiële middelen om de aankoop van een huis eigenhandig te financieren. Hiervoor heeft hij een lening nodig van de bank waarbij het aan te kopen huis als onderhuis dient. De bank wil zich voordat hij de lening verstrekt er zich natuurlijk van verzekeren dat de waarde van het huis wel representatief is voor het geleende bedrag. Hiervoor verlangt de bank een uitgebreid taxatierapport van het te kopen huis. Het laten uitvoeren van een dergelijke taxatie is voor huizen die op een executieveiling verkocht worden in de regel niet mogelijk. Hierdoor is het voor particuliere kopers nagenoeg onmogelijk om een lening te krijgen voor de aankoop van een huis op een executieveiling.

#### 9.1.4 Onduidelijkheid over de veilingkosten

De hoogte van de veilingkosten wordt vaak pas op het moment van veilen gecommuniceerd. Dit betekent dat een potentiële koper in het voortraject van de veiling geen goede inschatting kan maken van het bedrag dat nodig is om het huis te kopen. Dit vormt uiteraard een groot obstakel voor een particuliere koper om tot aankoop van een huis op een executieveiling over te gaan. De hoogte van de veilingkosten variëren ook nog eens zeer sterk, hierdoor kan een potentiële koper niet eens een globale inschatting maken.

## 9.2 Advies aan de banken

De banken hebben verschillende middelen tot hun beschikking om deze hindernissen voor particuliere kopers weg te nemen, dan wel te verkleinen. De belangrijkste middelen hiervoor zijn het recht om het huis voorafgaand aan de veiling te ontruimen en de mogelijkheid om het beheer van het huis over te nemen. De banken maken nu nauwelijks gebruik van deze middelen. Wanneer de bank het huis voordat het ter veiling gaat laat ontruimen en het beheer overneemt hoeven potentiële kopers zich geen zorgen te maken over bijkomende kosten voor ontruiming of schade die wordt toegebracht aan het huis tijdens de ontruiming. Verder kunnen er veel ruimere mogelijkheden voor bezichtiging gegeven worden. Daarnaast kan de koper onmiddellijk na de betaling volledig over het huis beschikken.

Wat betreft de problematiek betreffende de financiering van huizen die gekocht worden op een executieveiling moet aan de banken geadviseerd worden om, wanneer zij een huis laten veilen, ook de mogelijkheid te bieden om de koop bij hen te financieren. De executerende bank heeft immers vaak wel een goed beeld van de staat van het huis en beschikt over een gedetailleerd taxatierapport. De bezwaren om een huis dat op een executieveiling gekocht wordt te financieren zijn dus voor de executerende bank veel kleiner dan voor een willekeurige andere financiële instelling.

Het obstakel dat gevormd wordt door de onduidelijkheid over de veilingkosten kan worden weggenomen door voortaan “vrij op naam” te veilen. Dit houdt in dat de bank alle kosten die verbonden zijn aan de veiling voor zijn rekening neemt met uitzondering van de overdrachtsbelasting. Bij deze manier van veilen weet de bieder dus exact de hoogte van de betalingsverplichting waaraan hij zich verbindt wanneer hij een bod uitbrengt op de veiling.

De adviezen aan de banken kunnen met de huidige wet- en regelgeving al worden toegepast door de banken. Wel moet vermeldt worden dat er hier ook een rol voor de wetgever is weggelegd om ervoor te zorgen dat deze adviezen gemakkelijker door de banken uitgevoerd kunnen worden.

Samenvattend luidt het advies aan de banken dus als volgt:

- *Maak gebruik van de mogelijkheid om het huis voorafgaand aan de veiling te ontruimen en het beheer over te nemen.*
- *Biedt bij het ter veiling brengen van een huis ook de mogelijkheid aan om de koop te financieren.*
- *Veil voortaan “vrij op naam” in plaats van alle kosten van de veiling door te rekenen aan de koper.*
- *Heb overleg met de wetgever om deze mogelijkheden wettelijk goed toepasbaar vast te leggen.*

## 9.3 Implementatie advisering

Zoals eerder uitgelegd in paragraaf 3.3 werken alle veilingstichtingen in Nederland samen in de Federatie Executieveilingen. De federatie heeft periodiek overleg met de banken om de ontwikkelingen op de executieveilingen te bespreken. Dit overleg vormt het perfecte platform om de geformuleerde adviezen aan de banken te geven.

## 10. Organisatie Vrijwillige Veiling

Om particuliere kopers meer te betrekken bij de veilingen is er gekozen voor het opzetten van een vrijwillige veiling. In dit hoofdstuk zal invulling gegeven worden aan de manier waarop deze activiteit ontplooid moet worden. Eerst zal uitleg gegeven worden over wat een vrijwillige veiling precies inhoudt en wat de voordelen van een vrijwillige veiling ten opzichte van een executieveiling zijn voor een particuliere koper. Vervolgens zal aangegeven worden welke doelgroep er voor de vrijwillige veiling moet worden aangesproken en hoe de vrijwillige veiling feitelijk geïmplementeerd moet worden. Vervolgens zullen de financiële aspecten behandeld worden en zal er aandacht gegeven worden aan evaluatie.

### 10.1 Wat is een vrijwillige veiling?

Bij een vrijwillige veiling biedt de eigenaar het huis uit eigen beweging aan op de veiling. Er is hierbij dus geen sprake van (directe) dwang door een hypotheekverstrekker. De koper op een vrijwillige veiling koopt dus direct van de eigenaar van een huis. Het betreft dus een normale koop van onroerend goed waarbij ook de normale voorwaarden voor een dergelijke aankoop van toepassing zijn. Het verschil is dan alleen dat de prijs niet wordt vastgesteld via onderhandeling in besloten kring maar via het veilingmechanisme. Hierbij moet opgemerkt worden dat door een huis aan te bieden op de vrijwillige veiling de verkoper zich niet definitief verbindt aan verkoop via de vrijwillige veiling. Net als bij een executieveiling kan de eigenaar ervoor kiezen het huis al dan niet te “gunnen” aan degene die het hoogste bod heeft uitgebracht op de veiling. De koper geniet ook bescherming, waarover hieronder meer.

### 10.2 Voordelen vrijwillige veiling ten opzichte van een executieveiling

#### 10.2.1 Lagere kosten

De lagere kosten zullen zich uiten in minder advertentiekosten. Er hoeft niet geadverteerd te worden op grond van de wet in landelijke bladen. Er zullen ook minder notariskosten zijn om dat er sprake is van volledige medewerking van de verkoper.

#### 10.2.2 Medewerking Eigenaar

Bij een vrijwillige veiling is de koper verzekerd van medewerking van de eigenaar aan de verkoop. Dit betekent dat hij voorafgaand aan de veiling een veel ruimere mogelijkheid heeft om het huis te bezichtigen en na de verkoop geen extra kosten hoeft te maken om het huis te ontruimen. Ook kan er na de aankoop onmiddellijk volledig over het huis beschikt worden. Door de medewerking van de eigenaar is het ook mogelijk om een uitgebreide taxatie van het huis te laten uitvoeren. Dit maakt het verkrijgen van financiering voor de aankoop van het huis veel gemakkelijker.

De kans op schade aan het huis na de oplevering en ontruiming is bij volledige medewerking van de eigenaar natuurlijk ook aanzienlijk kleiner.

#### 10.2.3 Kopersbescherming

Waar bij een executieveiling de uitgebrachte biedingen onherroepelijk zijn is dit bij een vrijwillige veiling niet het geval. Bij een normale koop van onroerend goed heeft de koper de wettelijke bedenktijd van 3 dagen na ondertekening van het koopcontract om zonder verdere opgaaf van redenen en zonder kosten

het koopcontract te ontbinden. Het is dan net alsof de hele koopovereenkomst nooit bestaan heeft en de koper wordt van alle betalingsverplichtingen ontslagen. Dit houdt voor een particuliere koper in dat wanneer hij bij de inspectie van het huis na de aankoop gebreken ontdekt of hij de financiering voor de aankoop niet rond krijgt hij alsnog van de aankoop kan afzien.

Op deze veiling zal het ook niet nodig zijn om een “gegoedheid” verklaring van een bank te overhandigen door een koper. In de veilingvoorwaarden kunnen daar speciale regelingen voor getroffen worden.

### **10.3 Doelgroep vrijwillige veiling**

In dit hoofdstuk wordt aangegeven voor welk type verkoper de vrijwillige veiling een behoefte vervuld.

#### **10.3.1 Opmerkingen vooraf**

Voorwaarde voor deelname aan een vrijwillige veiling zal zijn dat er altijd een makelaar wordt ingeschakeld. De stichting beschikt niet over voldoende kennis om de particuliere kopers zelfstandig te bereiken en onderkent dat hiervoor de expertise van een makelaar vereist is.

#### **10.3.2 Verkopers die hun huis al langere tijd te koop hebben staan**

In de huidige markt komt het geregeld voor dat huizen erg lang te koop staan. De verkoper heeft dan een makelaar ingeschakeld om het huis bij potentiële kopers onder de aandacht te brengen, maar dit heeft nog niet tot een acceptabel bod geleid. Voor deze verkopers biedt een vrijwillige veiling een uitgelezen mogelijkheid om hun huis breder onder de aandacht te brengen en in ieder geval een bod te krijgen.

#### **10.3.3 Verkopers met financiële problemen die hun huis al langere tijd te koop hebben staan.**

Voordat een bank overgaat tot het inzetten van een executieveiling geeft deze vaak aan de eigenaar nog een termijn waarbinnen deze zelf mag proberen zijn huis te verkopen. Wanneer dit niet lukt, geeft de bank opdracht om het huis via een executieveiling te verkopen. Wanneer de eigenaar zelf actief probeert het huis te verkopen maar hierin niet slaagt, kan hij in overleg met de bank en een makelaar het huis eerst op een vrijwillige veiling te koop aanbieden. Medewerking van de bank is voor dit type verkoper noodzakelijk, hij mag namelijk het huis niet zonder toestemming van de bank verkopen aangezien de hypotheek afgelost moet worden.

#### **10.3.4 Bereiken van de doelgroep**

Zoals gezegd is betrokkenheid van een makelaar voorwaarde voor deelname aan de vrijwillige veiling. De mogelijkheid om huizen te koop aan te bieden op een vrijwillige veiling zal dan ook in de eerste plaats aan de makelaars gecommuniceerd moeten worden. Zij zullen deze mogelijkheid vervolgens aan hun klanten moeten aanbieden en dan vooral aan de klanten die binnen de omschrijvingen van de doelgroepen vallen.

## 10.4 Implementatie

### 10.4.1 Uitvoering vrijwillige veiling

De feitelijke organisatie van de vrijwillige veiling wordt op exact dezelfde manier vormgegeven als de executieveiling. Dit houdt in dat de stichting zorg draagt voor het huren van de zaal en de veilingmeester, het vaststellen van de veilingvoorwaarden en is het voor de deelnemers aan de veiling mogelijk om via internet te beiden. Ook zijn er notarissen aanwezig om erop toe te zien dat de veiling correct en op een ordelijke manier verloopt.

De executieveilingen worden in de regel één keer per maand georganiseerd in het congrescentrum “Papendal” in Arnhem. De executieveiling begint om half twee en eindigt wanneer alle huizen geveild zijn. Zoals eerder uitgelegd hebben de executieveilingen om verschillende redenen een slechte naam. Het is daarom van belang dat er duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen de executieveilingen en de vrijwillige veilingen. Om deze reden zullen de vrijwillige veilingen in een aparte zitting gehouden worden. Deze zitting zal in de ochtend op de dag van de executieveilingen plaatsvinden. Hierdoor kunnen de kosten voor de organisatie van de veiling laag gehouden worden, terwijl toch een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen de vrijwillige veilingen en de executieveilingen.

Voor aanvang van de veiling zal er een koopcontract worden opgesteld waarop alleen nog maar de naam van de koper en de verkoopprijs hoeven worden ingevuld. Wanneer het de veiling is afgerond en de hoogste bieder bekend is zal het geboden bedrag en de naam van de koper in het koopcontract worden ingevuld en deze door de partijen worden ondertekend. In dit koopcontract wordt een zogenaamde “opschortende voorwaarde” opgenomen. Deze voorwaarde heeft betrekking op het al dan niet gunnen door de verkoper. Na de veiling wordt de verkopende partij een beperkte termijn gegund om zicht te beraden over het gedane bod. Wanneer de verkopende partij het gedane bod accepteert en dus gunt aan de koper wordt het koopcontract van kracht. Dit is dan ook het moment waarop de bedenkingstermijn van drie dagen voor de koper gaat lopen. Wanneer de verkoper niet akkoord gaat met het bod is het koopcontract niet meer van toepassing en gaat de verkoop dus niet door.

### 10.4.2 Bekendmaking vrijwillige veiling

Voor de bekendmaking van de vrijwillige veiling zal gebruik worden gemaakt van dezelfde kanalen die bij de executieveilingen gebruikt worden met uitzondering van de publicatie in regionale dagbladen. Deze manier van publiceren volgt uit een wettelijke verplichting en is weinig doeltreffend. Dit betekent dus dat de huizen die vrijwillig worden geveild gepubliceerd worden op de site van de Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland zelf en op de sites Veilingbiljet en Veilingnotaris.

De makelaar die de vrijwillige veiling begeleidt moet zorg dragen voor bekendmaking van de vrijwillige veiling via andere kanalen.

## 10.5 Financiële verantwoording

De Stichting Notariële Vastgoedveiling Gelderland heeft geen winstoogmerk. Voor elk aangemeld huis voor de veiling wordt een vergoeding gevraagd en hiervan worden de kosten voor het organiseren van de veiling betaald. Deze gevraagde vergoeding bedraagt momenteel € 900,-. Een belangrijk deel van de kosten die de stichting maakt bestaat uit de advertentiekosten in een regionaal dagblad. Deze publicatie in een regionaal dagblad is voor een executieveiling bij wet verplicht, voor een vrijwillige veiling geldt deze verplichting uiteraard niet. Over 2010 maakten de advertentiekosten naar aanleiding van deze

wettelijke verplichting 25% van de totale kosten van de stichting uit. Dit heeft tot gevolg dat de vergoeding die de stichting voor een vrijwillige veiling vraagt € 675,- zal bedragen.

## **10.6 Evaluatie**

Om de effectiviteit van de vrijwillige veiling goed te kunnen evalueren zal er worden bijgehouden hoe vaak een vrijwillige veiling tot een daadwerkelijke verkoop leidt. Verder zal moeten worden vastgesteld of de opbrengsten op de vrijwillige veiling hoger liggen dan op de executieveiling en of er wordt verkocht aan een particuliere koper die de bedoeling heeft het huis zelf te betrekken. Hiervoor kan hetzelfde model worden gebruikt dat ook in dit onderzoek is toegepast. Deze manier van evalueren geeft een helder beeld van de effectiviteit van de vrijwillige veiling.

## 11. Literatuurlijst

### Literatuur:

- van Dam, N. & Marcus, J. – Een praktijkgerichte benadering van Organisatie en Management – Vijfde Druk – Groningen/Houten 2005
- Alsem, K.J. – Strategische Marketingplanning – Vijfde Druk - Groningen/Houten 2009

### Relevante Onderzoeken:

- Brounen, D. & Rijk, P. – Eenmaal, Andermaal – April 2009



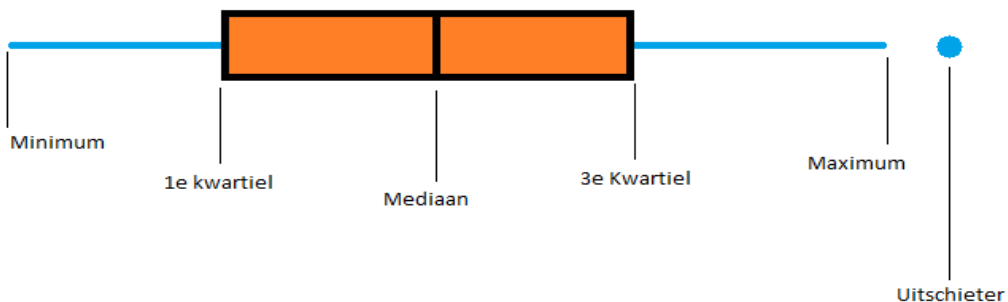
## 12. Appendix

### 12.1 Uitleg Box-plot grafiek

#### Gebruikte Grafieken & Tabellen:

Bij de beantwoording van onderzoeksvragen 1 tot en met 3 wordt in eerste instantie gebruik gemaakt van een tabel waarin de gevraagde waarde per regio wordt uitgesplitst. Naast de in de onderzoeksvraag gevraagde waarde wordt ook de laagste waarde (minimum), de hoogste waarde (maximum), de standaardafwijking en de het aantal gevallen waar de gevraagde waarde op gebaseerd is weergegeven. De standaardafwijking geeft de mate van spreiding van de verzamelde data weer, oftewel in hoeverre wijken de gemeten waarden af van het gemiddelde.

Wat bij het opmaken van de verschillende tabellen opvalt, is dat er grote verschillen zitten tussen het minimum en het maximum en dat de standaardafwijking vaak hoog is. Dit geeft aan dat er grote uitschieters zijn ten opzichte van het gemiddelde die vooral in de regio's waar het aantal onderzochte transacties klein is (de kolom Aantal (N)) het gemiddelde onevenredig sterk beïnvloeden. Teneinde een genuanceerder beeld te verstrekken van de spreiding van de waargenomen data zijn er ook box-plot-grafieken gemaakt. Een box-plot analyse geeft een duidelijk beeld van de spreiding van de waargenomen data. Onderstaande afbeelding geeft weer hoe de grafieken geïnterpreteerd moeten worden.



Bij het maken van een box-plot worden de gegevens eerst van klein naar groot gerangschikt en vervolgens in vier groepen van gelijke omvang verdeeld, dus vier groepen die elk 25% van de gegevens bevatten.

In de box-plot grafiek geeft de blauwe lijn links de 25% kleinste gegevens weer.

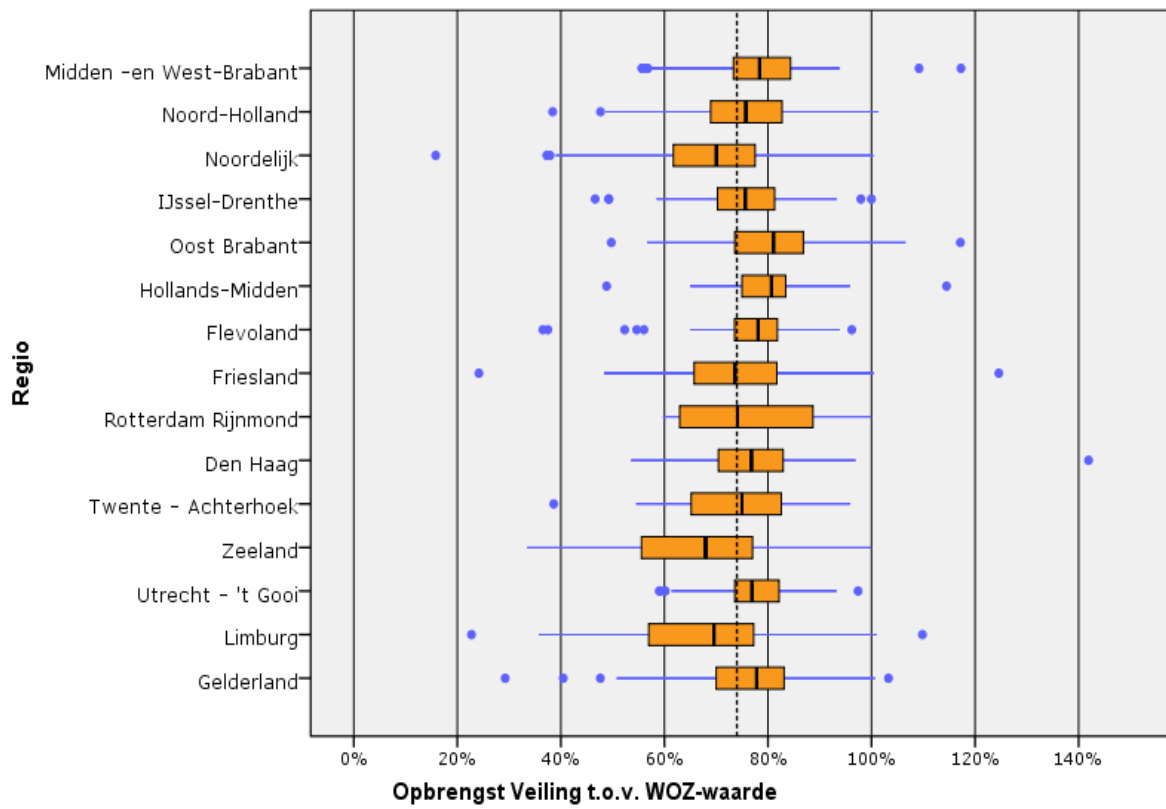
De volgende 25%, die men de "lage middenmoot" kan noemen, is weergegeven als de linkerhelft van de oranje box. De rechterhelft van deze oranje box bevat de volgende 25% gegevens, de "hoge middenmoot".

De blauwe lijn rechts geeft de 25% met grootste gegevens weer.

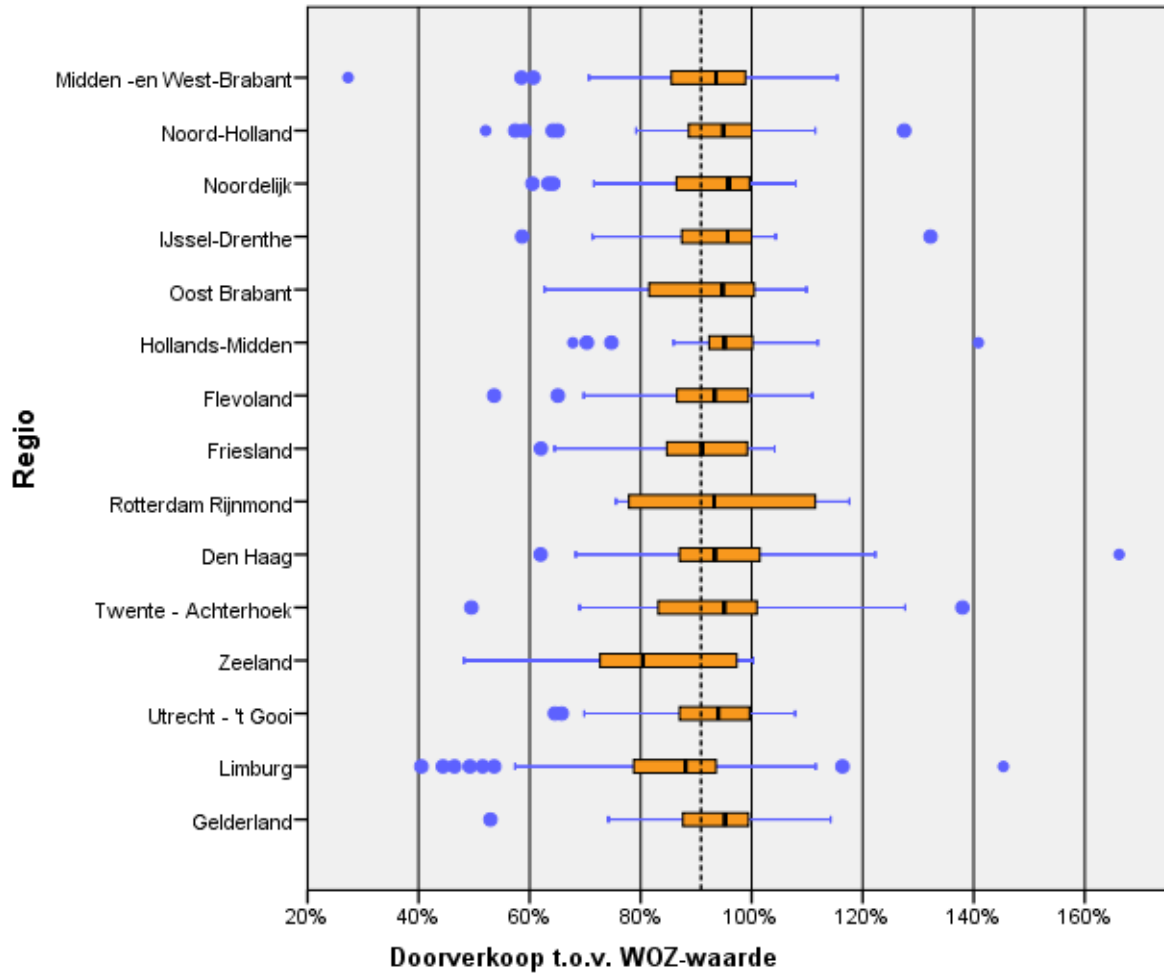
Gegevens die ten opzichte van de middenbox extreem groot of extreem klein zijn worden uitschieters of uitbijters genoemd. Deze worden met een losse stip aangegeven. Bij de verdeling in vier kwarten tellen deze uitschieters overigens wel mee bij de hoogste dan wel de laagste 25%.

## 12.2 Tabellen & Grafieken

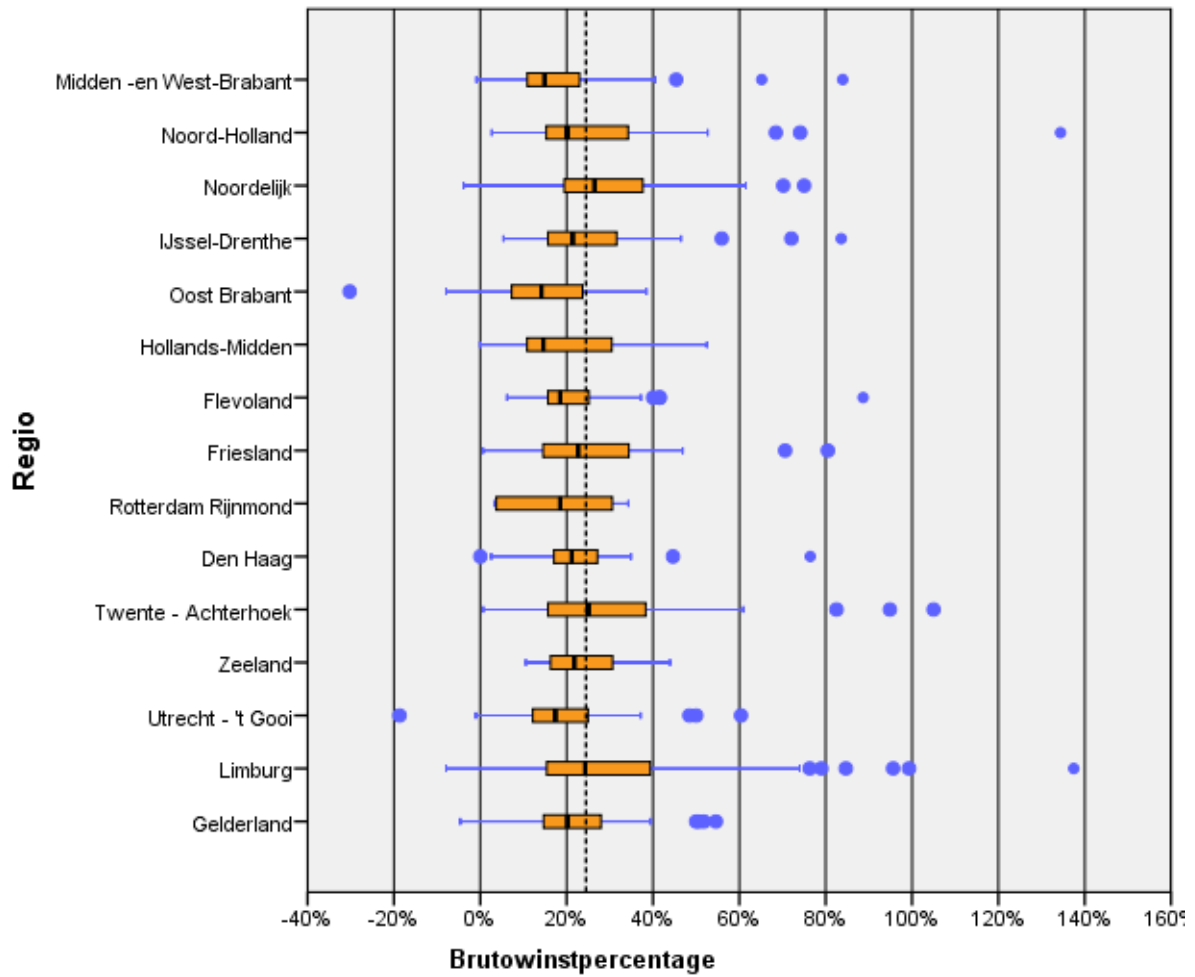
Grafiek 1.1 Gemiddelde opbrengst veiling t.o.v. WOZ-waarde per regio



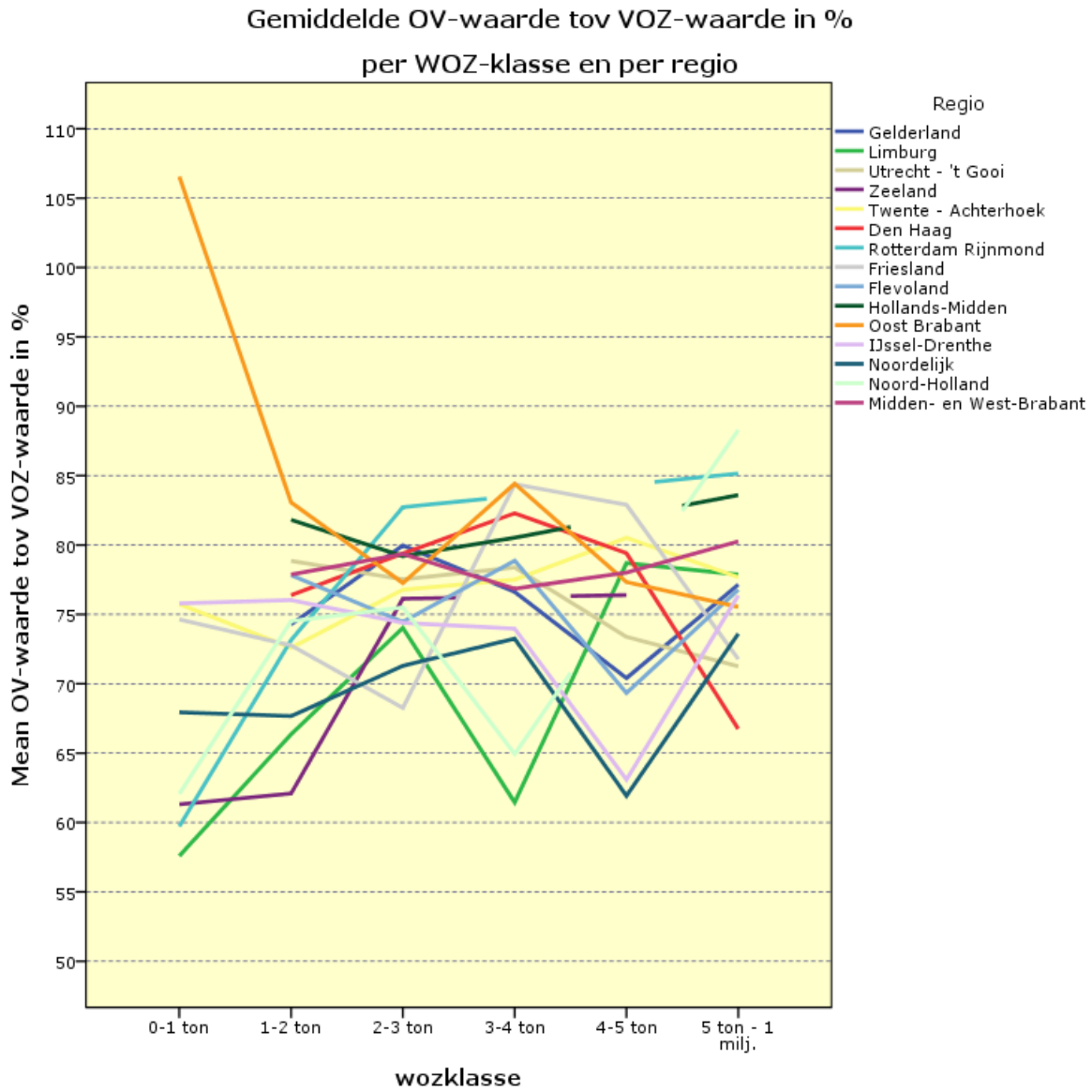
Grafiek 1.2 Gemiddelde opbrengst doorverkoop t.o.v. WOZ-waarde per regio



Grafiek 1.3 Gemiddelde brutowinst per regio



Grafiek 1.4 Gemiddelde opbrengst veiling per waardecategorie per regio



Tabel 1.5 Totaal overzicht executanten

**Overzicht van alle executanten**

	Aantal	Percentage	Cumulatief Percentage
ABN	151	16.9	16.9
ING	132	14.8	31.7
Rabobank	98	11.0	42.6
SNS	79	8.8	51.5
Nationale Nederlanden	46	5.1	56.6
Fortis	37	4.1	60.7
Aegon	35	3.9	64.7
Westland Utrecht	35	3.9	68.6
Bank of Scotland	32	3.6	72.1
Obvion	31	3.5	75.6
Direktbank	25	2.8	78.4
Achmea	22	2.5	80.9
Quion	20	2.2	83.1
RVS	12	1.3	84.5
Friesland Bank	12	1.3	85.8
GMAC RFC	12	1.3	87.1
BLG	12	1.3	88.5
Amstelhuys	11	1.2	89.7
Geen Bank	11	1.2	90.9
Argenta	10	1.1	92.1
Amstelstaete	9	1.0	93.1
MNF	7	.8	93.8
Hypinvest	6	.7	94.5
DSB	5	.6	95.1

Albank	5	.6	95.6
ELQ	4	.4	96.1
DBV	4	.4	96.5
Combi	4	.4	97.0
Woonnexxt	4	.4	97.4
Alkmaar Hypotheken	4	.4	97.9
van Lanschot	3	.3	98.2
FGH Bank	3	.3	98.5
Sparck	2	.2	98.8
Holland Woningfinanciering	2	.2	99.0
Artesia	2	.2	99.2
Hypocasso	1	.1	99.3
Oosteroever Hypotheken	1	.1	99.4
Deutsche Bank	1	.1	99.6
Amersfoortse	1	.1	99.7
BNP Paribas	1	.1	99.8
MoneYou	1	.1	99.9
SRLEV	1	.1	100.0
Subtotaal	894	100.0	
Onbekend	63		
Totaal	957		

Tabel 1.6 Totaal overzicht concerns & zelfstandige banken

**Overzicht concernverdeling & zelfstandige banken**

	Aantal	Percentage	Cumulatief Percentage
ABN Amro	230	25.7	25.7
ING Groep	212	23.7	49.4
Rabobank Groep	132	14.8	64.2
SNS REAAL	107	12.0	76.2
Aegon	35	3.9	80.1
Bank of Scotland	32	3.6	83.7
NIB Capitol	27	3.0	86.7
Eureko	22	2.5	89.1
Incassobedrijven	22	2.5	91.6
RVS	12	1.3	93.0
Friesland Bank	12	1.3	94.3
Delta Loyd Groep	11	1.2	95.5
niet verleend door bancaire instelling	11	1.2	96.8
Argenta	10	1.1	97.9
DSB	5	.6	98.4
Lehman Brothers - ELQ	4	.4	98.9
van Lanschot	3	.3	99.2
Artesia	2	.2	99.4
Sparck	2	.2	99.7
ASR	1	.1	99.8
Deutsche Bank	1	.1	99.9
BNP Paribas	1	.1	100.0

Subtotaal	894	100.0
Onbekend	63	
Totaal	957	

Tabel 1.7 Hochberg Analysetabel Onderlinge verschillen in veilingopbrengst voor de 10 grootste executanten.

### Multiple Comparisons voor tien executanten

Opbrengst Veiling gecorrigeerd voor Inzetpremie

Hochberg

(I) Executant	(J) Executant	Mean Difference (I-J)	Std. Error	Sig.	95% Confidence Interval	
					Lower Bound	Upper Bound
Rabobank	ING	-.32068	1.72518	1.000	-5.9581	5.3168
	ABN	.00274	1.68263	1.000	-5.4957	5.5012
	Fortis	-2.68274	2.47724	1.000	-10.7777	5.4123
	Aegon	1.07227	2.52891	1.000	-7.1916	9.3361
	Westland Utrecht	1.20228	2.55665	1.000	-7.1522	9.5568
	Nationale Nederlanden	-1.23628	2.27614	1.000	-8.6741	6.2016
	Obvion	3.37064	2.64880	1.000	-5.2850	12.0263
	Bank of Scotland	2.18364	2.64880	1.000	-6.4720	10.8393
	SNS	5.96304	1.96219	.105	-.4489	12.3750
ING	Rabobank	.32068	1.72518	1.000	-5.3168	5.9581
	ABN	.32341	1.52592	1.000	-4.6629	5.3097
	Fortis	-2.36207	2.37358	1.000	-10.1183	5.3942
	Aegon	1.39295	2.42746	1.000	-6.5394	9.3253
	Westland Utrecht	1.52296	2.45635	1.000	-6.5038	9.5497
	Nationale Nederlanden	-.91560	2.16286	1.000	-7.9833	6.1521
	Obvion	3.69132	2.55212	.999	-4.6484	12.0310

	Bank of Scotland	2.50432	2.55212	1.000	-5.8354	10.8440
	SNS	6.28372*	1.82958	.028	.3051	12.2623
ABN	Rabobank	-.00274	1.68263	1.000	-5.5012	5.4957
	ING	-.32341	1.52592	1.000	-5.3097	4.6629
	Fortis	-2.68548	2.34284	1.000	-10.3413	4.9703
	Aegon	1.06954	2.39741	1.000	-6.7646	8.9036
	Westland Utrecht	1.19954	2.42665	1.000	-6.7301	9.1292
	Nationale Nederlanden	-1.23902	2.12908	1.000	-8.1963	5.7183
	Obvion	3.36791	2.52356	1.000	-4.8784	11.6142
	Bank of Scotland	2.18091	2.52356	1.000	-6.0654	10.4272
	SNS	5.96031*	1.78951	.040	.1126	11.8080
Fortis	Rabobank	2.68274	2.47724	1.000	-5.4123	10.7777
	ING	2.36207	2.37358	1.000	-5.3942	10.1183
	ABN	2.68548	2.34284	1.000	-4.9703	10.3413
	Aegon	3.75502	3.00882	1.000	-6.0771	13.5871
	Westland Utrecht	3.88503	3.03218	1.000	-6.0234	13.7934
	Nationale Nederlanden	1.44646	2.79972	1.000	-7.7023	10.5953
	Obvion	6.05339	3.11027	.906	-4.1102	16.2170
	Bank of Scotland	4.86639	3.11027	.996	-5.2972	15.0300
	SNS	8.64579*	2.55105	.033	.3096	16.9820
Aegon	Rabobank	-1.07227	2.52891	1.000	-9.3361	7.1916
	ING	-1.39295	2.42746	1.000	-9.3253	6.5394
	ABN	-1.06954	2.39741	1.000	-8.9036	6.7646
	Fortis	-3.75502	3.00882	1.000	-13.5871	6.0771
	Westland Utrecht	.13001	3.07454	1.000	-9.9168	10.1768
	Nationale Nederlanden	-2.30855	2.84554	1.000	-11.6071	6.9900
	Obvion	2.29837	3.15158	1.000	-8.0002	12.5969
	Bank of Scotland	1.11137	3.15158	1.000	-9.1872	11.4099
	SNS	4.89077	2.60125	.936	-3.6094	13.3910

Westland Utrecht	Rabobank	-1.20228	2.55665	1.000	-9.5568	7.1522
	ING	-1.52296	2.45635	1.000	-9.5497	6.5038
	ABN	-1.19954	2.42665	1.000	-9.1292	6.7301
	Fortis	-3.88503	3.03218	1.000	-13.7934	6.0234
	Aegon	-.13001	3.07454	1.000	-10.1768	9.9168
	Nationale Nederlanden	-2.43856	2.87023	1.000	-11.8177	6.9406
	Obvion	2.16836	3.17389	1.000	-8.2031	12.5398
	Bank of Scotland	.98136	3.17389	1.000	-9.3901	11.3528
	SNS	4.76076	2.62823	.960	-3.8276	13.3491
Nationale Nederlanden	Rabobank	1.23628	2.27614	1.000	-6.2016	8.6741
	ING	.91560	2.16286	1.000	-6.1521	7.9833
	ABN	1.23902	2.12908	1.000	-5.7183	8.1963
	Fortis	-1.44646	2.79972	1.000	-10.5953	7.7023
	Aegon	2.30855	2.84554	1.000	-6.9900	11.6071
	Westland Utrecht	2.43856	2.87023	1.000	-6.9406	11.8177
	Obvion	4.60693	2.95261	.996	-5.0414	14.2553
	Bank of Scotland	3.41993	2.95261	1.000	-6.2284	13.0683
	SNS	7.19933	2.35625	.100	-.5003	14.8990
Obvion	Rabobank	-3.37064	2.64880	1.000	-12.0263	5.2850
	ING	-3.69132	2.55212	.999	-12.0310	4.6484
	ABN	-3.36791	2.52356	1.000	-11.6142	4.8784
	Fortis	-6.05339	3.11027	.906	-16.2170	4.1102
	Aegon	-2.29837	3.15158	1.000	-12.5969	8.0002
	Westland Utrecht	-2.16836	3.17389	1.000	-12.5398	8.2031
	Nationale Nederlanden	-4.60693	2.95261	.996	-14.2553	5.0414
	Bank of Scotland	-1.18700	3.24858	1.000	-11.8025	9.4285
	SNS	2.59240	2.71795	1.000	-6.2892	11.4740
Bank of Scotland	Rabobank	-2.18364	2.64880	1.000	-10.8393	6.4720
	ING	-2.50432	2.55212	1.000	-10.8440	5.8354

	ABN	-2.18091	2.52356	1.000	-10.4272	6.0654
	Fortis	-4.86639	3.11027	.996	-15.0300	5.2972
	Aegon	-1.11137	3.15158	1.000	-11.4099	9.1872
	Westland Utrecht	-.98136	3.17389	1.000	-11.3528	9.3901
	Nationale Nederlanden	-3.41993	2.95261	1.000	-13.0683	6.2284
	Obvion	1.18700	3.24858	1.000	-9.4285	11.8025
	SNS	3.77940	2.71795	1.000	-5.1022	12.6610
<b>SNS</b>	<b>Rabobank</b>	-5.96304	1.96219	<b>.105</b>	-12.3750	.4489
	<b>ING</b>	<b>-6.28372*</b>	1.82958	.028	-12.2623	-.3051
	<b>ABN</b>	<b>-5.96031*</b>	1.78951	.040	-11.8080	-.1126
	<b>Fortis</b>	<b>-8.64579*</b>	2.55105	.033	-16.9820	-.3096
	Aegon	-4.89077	2.60125	.936	-13.3910	3.6094
	Westland Utrecht	-4.76076	2.62823	.960	-13.3491	3.8276
	<b>Nationale Nederlanden</b>	-7.19933	2.35625	<b>.100</b>	-14.8990	.5003
	Obvion	-2.59240	2.71795	1.000	-11.4740	6.2892
	Bank of Scotland	-3.77940	2.71795	1.000	-12.6610	5.1022

\*. The mean difference is significant at the 0.05 level.