

Datum
25-06-2021

Onderwerp
Inbreng Rondetafelgesprek
Transparantie bij Bieden

Auteur
Dr. Matthijs Korevaar
korevaar@ese.eur.nl

Kan de woningmarkt beter en transparanter georganiseerd worden?

In deze notitie wil ik vanuit mijn wetenschappelijke achtergrond mijn licht laten schijnen op twee vragen. Kan de woningmarkt transparanter georganiseerd worden, en in welke mate hebben consumenten daar baat bij?

De meest eenvoudige manier om transparantie op de woningmarkt te bewerkstelligen is door woningen zo te verkopen dat biedingen en prijzen publieke informatie zijn. Daar is een beproefd mechanisme voor: de publieke veiling. In de meeste landen wordt deze manier van verkopen primair gebruikt voor executoriale verkopen, maar in bijvoorbeeld Noorwegen worden bijna alle woningen verkocht in een Engelse veiling waar kopers direct tegen elkaar opbieden en die digitaal plaatsvindt. De vraagprijs is dan vooral een richtprijs. Het voordeel van een veiling is dat het een snelle en transparante manier is om woningen te verkopen, en het Noorse systeem is wat mij betreft het beste voorbeeld van een woningmarkt met een meer transparant biedingsproces. Ook Nederland kent deze traditie: in Amsterdam wordt al vier eeuwen lang op vrijwel dezelfde wijze vastgoed publiekelijk geveild, vandaag de dag vooral nog voor executoriale verkopen, maar historisch gezien ook veelal voor reguliere verkopen. Juist de opkomst van digitale technologie maakt het ook eenvoudiger om op deze manier een veiling te organiseren.

Toch zijn vandaag de dag dergelijke verkopen de uitzondering en wordt het meeste vastgoed verkocht door een woning met een vraagprijs te koop te zetten, die het startpunt vormt voor een private onderhandeling met een mogelijke koper. Gebruikelijk is dat een bod op de vraagprijs geaccepteerd wordt. Omdat woningen heterogeen zijn, kan door deze procedure de 'passende' koper gevonden die het meest overheeft voor de desbetreffende woning.

Als de vraagprijs relatief laag is ten opzichte van de marktprijs, kunnen zich veel geïnteresseerden voor een woning melden en wordt zo'n verkoop effectief vaak een gesloten veiling ('bieden bij inschrijving'). Dit leidt tot het bekende overbieden. Dit komt met name voor in opgaande markten. Een lage vraagprijs kan een expliciete verkoopstrategie zijn maar ook komen omdat verkopers hun woning snel willen verkopen.¹ In een gesloten veiling bieden kopers gewoonlijk zonder kennis te hebben van andere biedingen.

Leidt deze praktijk tot nadelen voor consumenten? We moeten hier duidelijk onderscheid maken tussen koper en verkoper. Hoewel het beeld niet eenduidig is, suggereert het meeste onderzoek dat verkoop via openbare veilingen relatief meer oplevert in opgaande markten, en dus gunstig is voor de verkopende partij, terwijl dit andersom is in krimpende markten.² Daarnaast laat Noors onderzoek zien dat het stellen van relatief lage vraagprijzen weliswaar tot meer bidders leidt, maar uiteindelijk ook tot lagere verkoopprijzen ten opzichte van een accurate vraagprijs.³ Uit het onderzoek blijkt dat het strategisch stellen van lage vraagprijzen

¹ Zie: Albrecht et al. (2016). *Directed Search in the Housing Market*.

² Zie: Han & Strange (2015). *The Microstructure of Housing Markets: Search, Bargaining & Brokerage*.

³ Zie: Anundsen et al. (2020). *Strategic Price Setting and Incentives in the Housing Market*. Dit paper geeft ook een goede uitleg van het functioneren van de Noorse woningmarkt.

vooral gebeurt door slechter presterende makelaars en voor deze groep een manier is om hun inkomsten op te krikken. Bij goed presterende makelaars lijken dergelijke motieven geen rol te spelen.

In de huidige krappe markt lijkt de praktijk van relatief lage vraagprijzen en biedingen bij inschrijving mij dus vooral nadelig voor de verkopers. Er is geen woningmarktonderzoek naar de impact van het doorspelen van eerdere biedingen naar andere partijen, maar experimenteel onderzoek suggereert (opnieuw) dat dit vooral nadelig is voor de verkoper en de eerst-biedende koper, ten voordele van de koper met de extra informatie.⁴

Recent onderzoek uit Australië laat zien dat in sommige gevallen lage vraagprijzen en transparante biedingen toch hogere prijzen teweegbrengen: wanneer de markt krap is en kopers 'veilingkoorts' krijgen door het grote aantal bieders.⁵ In Australië vindt een veiling meestal fysiek voor de woning plaats en is er nauwelijks tijd om over een bod na te denken. Ondoordachte biedingen kunnen dus directe consequenties hebben. Wetgeving die makelaars verbodt te lage of vage vraagprijzen te stellen, leidde tot twee tot zes procent lagere prijzen.

Meer transparantie betekent dus niet noodzakelijk dat kopers beter beschermd worden: wanneer biedingen publiek zijn kan er geen sprake zijn van een bedenktijd. Het Noorse systeem, waar bieden niet fysiek gaat en biedingen meestal voorzien worden van een statement van de bank dat voldoende financiering voorhanden is, ondervangt in ieder geval al een aantal van deze nadelen. Een omslag naar zo'n systeem vereist echter forse aanpassingen. Vandaar dat ik mijn inbreng wil eindigen met mogelijk meer haalbare suggesties.

Uit eerdergenoemd onderzoek blijkt dat het stellen van inaccurate vraagprijzen verkopers en soms ook kopers kan benadelen. Daarnaast leidt die praktijk tot onnodig veel zoekkosten voor kopers: als er tientallen kijkers en bieders op een woning afkomen, is voor het gros van hen bij voorbaat al verspilde moeite. Door verkopend makelaars te verplichten de vraagprijs dicht bij de verwachte verkoopprijs te stellen en ook te motiveren, zoals in Australië en Schotland het geval is, kan dit probleem grotendeels geëlimineerd worden. De verantwoordelijkheid kan ook bij kopers gelegd worden, zoals nu het geval is. Een aankoopmakelaar kan hierbij helpen, maar ook nieuwe digitale diensten die veelal werken met automatische waarderingsmodellen kunnen kopers beter informeren.

Daarnaast observeer ik dat er nu een grote verscheidenheid aan procedures bestaat om bezichtigingen en biedingen plaats te laten vinden. In de praktijk bestaan er dus vele varianten die tussen een gesloten onderhandeling en een publieke verkoop liggen. Het lijkt mij dat zowel kopers en verkopers belang hebben bij meer uniformiteit in dit proces. Wanneer de 'rules-of-the-game' voor alle marktparticipanten duidelijk zijn en ook consequent gevolgd worden, leidt dit mijns inziens tot meer duidelijkheid en vertrouwen in de markt. Dat lijkt mij in het belang van kopers, verkopers en makelaars. Marktparticipanten moeten er ook vanuit kunnen gaan dat procedures eerlijk verlopen. Zonder directe voorkeur uit te spreken, kan dit bijvoorbeeld door biedingen te laten verwerken door een derde partij, door strenger en handhaafbaar toezicht op het biedingsproces of door strengere eisen en/of opleiding te vragen voor iemand kan optreden als makelaar.

Als laatste wil ik meegeven dat we geen wonderen moeten verwachten van eventuele veranderingen in de verkoopprocedures voor de staat van de woningmarkt. In de huidige markt zijn nu eenmaal veel kopers op zoek naar een beperkt aantal woningen. Dat lijkt mij veel bepalender voor de moeilijkheden die kopers ervaren dan de exacte verkoopprocedure.

⁴ Zie: Fischer et al. (2020). *Auctions with leaks about early bids: analysis and experimental behavior*.

⁵ Zie: Giacoletti & Gargano (2021). *Cooling auction fever: underquoting laws in the housing market*.