



**Amsterdam Business School
Real Estate Finance Group**
Plantage Muidergracht 12
1018 TV Amsterdam
P.O. Box 15953
1001 NL Amsterdam
The Netherlands
T: +31 (0)20 525 4256
abs.uva.nl/financegroup

Date

June 28, 2021

Contact person

Marc K. Francke

Telephone

020 525 5421

Email

M.K.Francke@uva.nl

Eerlijk bieden op woningen

Woningmarkten zijn illiquide. Markten komen tot evenwicht door het aanpassen van prijzen en *liquiditeit*, dat is de (ver)kooptijd van (ver)koper en de hoeveelheid zoekinspanning die wordt geleverd door (ver)kopers. Een groot verschil met veel andere markten is dat huishoudens zowel kopers als verkopers zijn (Han en Strange, 2015).

Grofweg zijn er drie manieren voor het biedingsproces bij vrijwillige verkopen: 1-op-1 onderhandelingen, gesloten inschrijvingen en open verkopen per opbod (afgezien van veilingverkopen).

In een kopersmarkt (weinig vraag, veel aanbod) zijn vooral 1-op-1 onderhandelingen gangbaar. Als een potentiële koper een bod uitbrengt dat voor de verkoper interessant is, start de onderhandeling. Het bod ligt normaal gesproken onder de vraagprijs. De uiteindelijke prijs ligt dan ergens tussen het eerste bod van de koper en de vraagprijs. Als een potentiële koper en verkoper niet tot overeenstemming komen, gaat de verkoper met een volgende geïnteresseerde in onderhandeling.

In een verkopersmarkt (veel vraag, weinig aanbod) komen daarnaast ook gesloten inschrijvingen en verkopen per opbod voor. Bij een gesloten inschrijving kan een potentiële koper een bod uitbrengen (prijs, ontbindende voorwaarden, opleverdatum) vóór een specifieke datum en tijd. Bij een verkoop per opbod kan een potentiële koper binnen een bepaalde termijn – veelal via een online veiling platform – biedingen uitbrengen, geanonimiseerd zichtbaar voor andere bidders. Merk op dat een verkoper het recht van gunning heeft; hij hoeft een bod niet te accepteren.

Als gekozen wordt voor een gesloten inschrijving of verkoop per opbod wordt vaak een relatief lage vraagprijs gehanteerd, om zoveel mogelijke potentiële kopers te trekken. De verkoopprijs kan daarbij ver uitkomen boven de minimale prijs waarvoor de verkoper de woning zou willen verkopen, iets dat bij 1-op-1 onderhandelingen veel minder waarschijnlijk is. Bij een verkoop bij gesloten inschrijving kan één koper een exceptioneel bod kan doen, bij een verkoop per opbod kunnen potentiële kopers tegen elkaar opbieden. Welke van de twee biedingsprocessen tot hogere verkoopprijzen leidt, is mij niet bekend.

In de huidige markt wordt ongeveer de helft van de woningen boven de vraagprijs verkocht. Dit percentage is nog nooit zo hoog geweest, ook niet in verkopersmarkten in het verleden. Nederland

is hierin niet uniek, ook bijvoorbeeld in de VS is het aandeel van verkopen boven de vraagprijs sterk toegenomen. Deze stijging houdt waarschijnlijk verband met het toegenomen aandeel van gesloten inschrijvingen en verkopen per opbod.

Twee studies over de Nederlandse woningmarkt zijn hierbij relevant. Beide maken gebruik van een NVM-verkopen database. Koster en Rouwendal (2017) concluderen dat woningen met een relatieve lage vraagprijs een relatief hoge verkoopprijs hebben en dat de verkooptijd beduidend lager is (ten opzichte van vergelijkbare woningen). Jansen en Bougie (2018) concluderen: “In herstellende en krappe woningmarkten biedt een bieden-vanaf-prijsstrategie enkel voordelen ten opzichte van de reguliere vraagprijs-methode. Deze verkoopmethode leidt onder deze marktomstandigheden tot een snellere verkoop van een woning en een hogere verkoopprijs.” (Lusht (1996) komt tot vergelijkbare conclusies over de woningmarkt in Melbourne.)

In de huidige marktomstandigheden vissen veel potentiële kopers achter het net. Dat is niet zozeer het gevolg van hoe het verkoopproces georganiseerd is, maar vooral van een klein woningaanbod en een grote vraag, het laatste mede gevoed door een lage rente en opgebouwde vermogens (Hiernaast heeft de afschaffing van de overdrachtsbelasting voor kopers onder 35, en de verhoging van de belasting voor investeerders bijgedragen aan de (tijdelijke) sterke vraagstijging). Dat resulteert in hoge prijzen, gunstig voor de verkoper en daarmee ongunstig voor de koper. Merk op dat veel huishoudens- vrijwel tegelijkertijd koper als verkoper zijn, afgezien van mensen die de koopwoningmarkt verlaten en koopstarters. De laatste groep is echt de dupe van de hoge prijzen.

Uiteraard moet het spel wel eerlijk gespeeld worden. Makelaars moeten transparant zijn over het verkoopproces. Handjeklap tussen makelaars om bepaalde kopers voor te trekken, is oneerlijk voor andere potentiële kopers, maar ook niet in het belang van de verkoper.

Een paar suggesties ter vergroting van de transparantie:

1. Maak verkoopinformatie (zoals prijs, datum, adres, perceel, eigendomsrechten, vastgoedinformatie) van het Kadaster gratis beschikbaar, zodat kopers en verkopers zich een goed beeld kunnen vormen van de markt.
2. Besteed gesloten inschrijvingen uit aan een onafhankelijke partij. Deze partij geeft na sluiting van de termijn de verkoopmakelaar en alle bidders – de laatste geanonimiseerd – een overzicht van alle biedingen (prijs, eventuele voorwaarden, opleverdatum). De verkoop makelaar geeft vervolgens aan welk bod is geaccepteerd (of geen enkel bod).
3. Bij verkopen per opbod via een online veiling, geeft de verkoop makelaar standaard aan de bidders aan welk bod is geaccepteerd (of geen enkel bod).

Marc Francke
Professor Real Estate Analytics

Han and Strange (2015), The Microstructure of Housing Markets: Search, Bargaining, and Brokerage, in: Handbook of Regional Science and Urban Economics.

Jansen en Bougie (2018), Effecten van verkoopmethode. De bieden-vanaf-prijsmethode in een herstellende woningmarkt, *Real Estate Research Quarterly*.

Koster en Rouwendal (2017), Verkopen boven de vraagprijs. Buitensporig of nieuwe werkelijkheid, *ASRE research paper*.

Lusht (1996), A comparison of prices brought by English auctions and private negotiations, *Real Estate Economics*.