

Executieveiling moet aantrekkelijker voor consument-koper

20-08-2010 11:32

De crisis speelt ook de executieveiling parten. Onlangs verschenen nieuwsberichten dat de economische crisis een zware wissel trekt op de opbrengst van executieveilingen.

"Huizenbezitters die hun woning gedwongen moeten verkopen, krijgen steeds lagere opbrengsten op de onroerendgoedveiling. Vastgoedhandelaren zijn huiverig dat ze de veilingpanden niet kunnen doorverkopen", zo was te lezen in de Telegraaf van 30 juli.

Gezien de aanhoudende problemen op de woningmarkt, is dit helaas een logische ontwikkeling. Het risico dat in de huidige markt de doorverkoop lang op zich laat wachten, is erg groot. Op zichzelf al vervelend voor een handelaar; maar als de doorverkoop zelfs meer dan zes maanden vergt, is er ook geen sprake meer van vrijstelling van overdrachtsbelasting (de verhuisboete van 6 procent die al snel oploopt tot vele duizenden euro's).

Lage opbrengsten op de veilingen zijn echter niet alleen een actueel gevolg van de (per definitie tijdelijke) crisis, maar vormen allang een zorgpunt. Omdat een aankoop op de veiling onvoorwaardelijk is (geen bedenktijd en geen financieringsvoorbehoud), is de executieveiling sterk afhankelijk van handelaren.

Hoewel formeel bieden op een executieveiling openstaat voor iedereen met een bankgarantie, is het voor een ieder die wel eens kijkt heeft genomen en beschikt over wat achtergrondinformatie wel duidelijk dat handelaren flinke invloed uitoefenen. Zij zijn de vaste gezichten van de veiling en kennen elkaar goed. Niet zelden zijn signalen opgevangen dat daags voor een veiling onderling afspraken worden gemaakt: "jij dat pand, ik het andere". Die praktijken doen de opbrengsten geen goed. Normaal gesproken al niet en helemaal niet bij een stagnerende markt.

Om meerdere redenen blijft de 'normale woningzoekende' weg. In de eerste plaats omdat men simpelweg nauwelijks weet waar, wanneer en hoe veilingen plaatsvinden. Aankondigingen lijken veelal nog het meest op rouwadvertenties en als zodanig worden deze ofwel helemaal niet gelezen, dan wel als weinig aantrekkelijk ervaren. Mocht er toch iets van interesse zijn gewekt, dan is er vaak niet of nauwelijks mogelijkheid om het huis even te bezichtigen, of een ook maar enigszins compleet informatiedossier te krijgen.

Maar zelfs als een consument ondanks dit alles nog geïnteresseerd blijft, is het een hele stap om daadwerkelijk een bod uit te brengen. Door de elkaar bekende handelaren hangt er een 'ons-kent-ons-sfeertje'. En hun soms vooraf gemaakte prijsafspraken kunnen aanleiding geven tot het creëren van een intimiderende sfeer, zo luiden klachten van buitenstaanders nog wel eens.

Vanuit de NVM luiden we al langer de noodklok over deze knelpunten. Zo hebben we vorig jaar nog in het rapport Modernisering executieveilingen onder meer gepleit voor langere termijnen in trajecten van gedwongen verkoop. Er kan dan meer aandacht uitgaan naar het beter in de markt zetten van de betrokken woning. Een makelaar is daarvoor de aangewezen specialist en funda is het platform bij uitstek om consumenten aan te trekken voor het te verkopen huis. Leidt dit alles niet alsnog tot een 'normale' onderhandse verkoop, dan kan de inzet van dergelijke marketing in ieder geval ook nog leiden tot meer interesse voor de veiling.

Ook vanuit overheid, politiek en andere maatschappelijke organisaties is nu aandacht voor het slechte

functioneren van gedwongen verkoop en veilingen. De NMa maakte vrij recent bekend de praktijken van handelaars onder de loep te hebben. En het ministerie van Justitie heeft een wetsvoorstel in voorbereiding waaraan de NVM graag heeft meegewerkt.

Het lijkt ons de uitdaging voor alle partijen de handen ineen te slaan om de weg vrij te maken voor de consument als koper op de executieveiling. Als die beter op de hoogte is van veilingen en de betreffende woningen kan bezichtigen, kan hij kansrijk meebieden. De prijzen zullen bij een executieveiling immers vrijwel altijd scherper blijven dan bij verkoop in de 'normale markt'. Tegelijk is de in financiële problemen geraakte eigenaar er natuurlijk bij gebaat als zijn huis meer oplevert dan de huidige exorbitant lage veilingopbrengsten. Dit betekent minder (rest-)schulden, minder schadeposten voor banken en dus ook minder verdere maatschappelijke problemen.

[Daan Keij is medewerker Public Affairs bij de NVM.](#)