

Amerikaanse veilingmethode onroerend goed maakt opmars in Nederland

03-01-2017 11:42

Christie's International Real Estate | R365 heeft zich in korte tijd gemanifesteerd als marktleider in het topsegment van de Nederlandse woningmarkt. Maar één dienst ontbrak nog: veilen. Managing director Hans Veenhuijsen licht het nieuwe concept 'Exclusieve Veilingen' toe aan VJ.

"In Nederland worden vooralsnog geen veilingen georganiseerd waarbij exclusieve villa's, landhuizen en appartementen op gepaste wijze worden aangeboden, zonder dat dit afbreuk doet aan de reële waarde," vertelt Hans Veenhuijsen. "Daarom hebben we deze service geïntroduceerd, als aanvulling op het dienstenpakket van onze makelaarsorganisatie". Christie's International Real Estate | R365 heeft het hoofdkantoor in Amsterdam, maar werkt nauw samen met zes vooraanstaande regiokantoren verspreid over het land. Het organiseren van de veilingen doen zij samen met preferred partner BOG Auctions.



Het team van Christie's International Real Estate | R365

Vanaf € 500.000,-

Zoals de naam al aangeeft komt niet ieder object in aanmerking voor het nieuwe concept 'Exclusieve Veilingen'. Veenhuijsen: "We hebben een specifieke onroerend goed portefeuille van exclusieve panden, die worden geselecteerd op basis van uitstraling en bijzondere kenmerken, zoals ligging en architectuur. Het zijn de 'topstukken' binnen het totale marktaanbod. Als minimale veilingprijs wordt een reële waarde van €

500.000,- gehanteerd.

“We richten ons met dit concept nu nog uitsluitend op de woningmarkt,” stelt Veenhuijsen. “Dat kunnen boerderijen of landhuizen zijn, evenals herenhuizen in Amsterdam, maar in de nabije toekomst willen we ook vastgoed in andere segmenten meenemen.”

Veilen als norm

Veenhuijsen verwacht dat deze dienst de weg vrijmaakt voor veilen als norm binnen de makelaardij. “In Nederland heeft het veilen van panden een negatieve associatie, terwijl het in de Verenigde Staten juist heel gebruikelijk is om je exclusieve onroerend goed te veilen. Het heeft namelijk veel voordelen. Het is bijvoorbeeld efficiënter – er zijn maar een paar kijkdagen en dan ga je over tot de verkoop. We willen de positieve aspecten duidelijk voor het voetlicht brengen, in de hoop dat het veilen ook in Nederland een geaccepteerd fenomeen wordt. We zijn zeer optimistisch, maar realiseren ons tegelijkertijd dat dit nog wel even tijd nodig zal hebben.”

Aandacht voor marketing

Veenhuijsen: “Mede doordat veilen een negatief aspect heeft in Nederland, wordt er ook niet veel aandacht besteed aan de marketing van het onroerend goed. Er wordt voorbij gegaan aan het feit dat het juist om het object gaat, ongeacht de omstandigheden, en niet om de financiële situatie van de verkopende partij. Wij presenteren het onroerend goed nadrukkelijk in overeenstemming met de status en uitstraling en dus niet tussen tweedehands meubels en de inboedel van een failliet restaurant. We investeren in de marketing om het beste resultaat te behalen.”

Om dit te bereiken zet Christie's International Real Estate | R365 alle middelen in, van zeer verzorgde open dagen en bezichtigingen tot en met (inter)nationale aandacht voor het object. Hierbij wordt gebruik gemaakt van het internationale netwerk van Christie's en de bij de organisatie aangesloten 1200 kantoren in 45 landen.



Drone opnamen

Veenhuijsen vult aan: “Ieder object wordt op onze vijftalige website geplaatst, we laten een fraaie brochure maken, een aantrekkelijke videopresentatie, drone opnames en we adverteren op Funda, in het Financieele Dagblad en in ons eigen magazine ‘The Luxury Collection.’”

Daarnaast schakelt Christie's de New York Times in en de [Wall Street Journal](#), maar ook [Kommersant](#), de Russischtalige krant – online en print – in Engeland, die zich met name richt op vermogende Russen die wonen in en om Londen. Ook heeft Christie's International Real Estate | R365 een website op [Juwai](#), de Chinese variant op Funda.

Buitenplaats de Hoogt

Het eerste object dat wordt geveild is buitenplaats 'De Hoogt' in de bossen van Maarn op de Utrechtse Heuvelrug, op korte afstand van zowel Amersfoort als Utrecht (zie hoofdfoto). Het landhuis stamt uit 1908 en is in 2000 gerenoveerd. "De Hoogt is een uniek geheel en wordt op 23 maart geveild. De verkoop is eind december gestart, maar tot twee weken voor de veilingdatum kan er onderhands worden geboden," zegt Veenhuijsen tot besluit.

Wilt u meer weten over De Hoogt? [Download hier de folder](#) (PDF) of [kijk op de website](#).

Kimberly Camu