

Tool voor transparante prijsvorming op een oververhitte woningmarkt

04-06-2018 15:00

In Amsterdam en omgeving is de inschrijving bij woningverkoop meer regel dan uitzondering. Verkopers bieden een woning voor een relatief aantrekkelijke prijs aan, krijgen heel veel geïnteresseerden, en hopen op hoge biedingen boven de vraagprijs. Een doorn in het oog van het overwegend linkse stadsbestuur en andere partijen die opkomen voor de belangen van de consument. Voor Makelaarsvereniging Amsterdam reden om een tool te ontwikkelen die MVA-makelaars faciliteert om een transparant prijsvormingsproces te realiseren.

Voorzitter van de Amsterdamse afdeling van de NVM, Sven Heinen, is blij met Biedopdezewoning.nu: "We vinden het belangrijk dat onze makelaars de belangen van hun klanten behartigen. Daar heb je het juiste gereedschap voor nodig. Tot nu toe was de inschrijving een manier om meer partijen gelijke kansen te geven om een woning te bemachtigen. Alleen voldoet die inschrijving voor veel mensen niet als alternatief voor één-op-één onderhandelen. Het is niet transparant, je hebt geen tweede kans, mensen zijn bang dat hun bod wordt gebruikt om een ander hoger te laten bieden, ik kan alle frustraties van mensen wel opnoemen."

Onvrede tegengaan

Om die onvrede tegen te gaan heeft Makelaarsvereniging Amsterdam besloten tot ontwikkeling van Biedopdezewoning.nu. "In onze huidige maatschappij bestaat behoefte aan transparantie en informatie", meent Heinen. "Als makelaars moeten we beantwoorden aan die behoefte. Een van de pijlers onder onze vereniging is productontwikkeling en innovatie. Daar is dit een mooi voorbeeld van."

Opbod

Chris van Dam is directeur van veilinghuis de Eerste Amsterdamse, dat de tool ontwikkelde voor de Amsterdamse makelaarsvereniging. Aan hem de vraag of de tool de woningprijs opdrijft. "Natuurlijk leidt een proces van opbod naar een hogere prijs. Maar dat gebeurt heel rationeel. Bij elke bieding van een ander, kun je afwegen of je nog een keer mee wilt doen of niet. Je maakt zelf die afweging. Zet daar de inschrijving tegenover, daar los je een schot in het duister. Je hebt geen enkel houvast waardoor mensen gekke, irrationele dingen doen met alle gevolgen van dien."

Niet voor alle soorten vastgoed

Vastgoed is een ruim begrip. Is de tool geschikt voor alle soorten vastgoed? Van Dam: "Uiteraard niet. Er zal sprake moeten zijn van schaarste. Een object dat maanden te koop staat en waarvoor je naar de koper moet zoeken, is niet geschikt. Maar ook in een slechte markt, waarin een woning lang te koop staat, ben je als verkoper wellicht blij met een bod. Ook al is dat lager dan de vraagprijs. Het motiveert wellicht andere mensen om in te stappen in het biedproces wat ze anders niet zouden hebben gedaan. We hebben nu een eerste variant ontwikkeld voor bestaande bouw. Maar ook voor nieuwbouw en beleggingen is Biedopdezewoning.nu een prettige en eerlijke tool."

Woningen succesvol verkocht

Recent is een aantal woningen succesvol verkocht via Biedopdezewoning.nu. Momenteel staan er vier woningen op de website die de komende tien dagen verkocht worden. Op de website is het hele biedingsproces te volgen. Geanonimiseerd doen mensen mee, maar het is wel zichtbaar dat het om verschillende personen gaat die bieden.

Hoogste bieder

Gaat het object automatisch naar de hoogste bieder? "Nee", zegt Van Dam. "De prijsvorming is anders dan

VASTGOED JOURNAAL

normaal, maar de transactie wijkt niet af van wat gebruikelijk is. Bieders geven ook voorwaarden mee aan hun bieding, bijvoorbeeld ten aanzien van de financiering, transportdatum of bouwkundige keuring. Het op een na hoogste bod kan daarom aantrekkelijker zijn dan het hoogste bod vanwege die voorwaarden. Alle bestaande wet- en regelgeving is uiteraard ook van toepassing. Voor een particulier die een bestaande woning koopt, is er uiteraard ook drie dagen bedenktijd na het tekenen van de koopakte."

Voor meer informatie kijk op www.biedopdezewoning.nu.

Foto: Created by Freepik.

Ramon Holle