

De Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling

in theorie en praktijk



**Een onderzoek naar de hedendaagse rol van de Eerste Amsterdamse
Onroerend Goed Veiling binnen de Amsterdamse woningmarkt**

Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen
Master thesis

Auteur: F.A.M. van Leeuwen
Begeleider: Dr. H.J. Brouwer
Datum: 19 februari 2014

Een onderzoek naar de hedendaagse rol van de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling binnen de Amsterdamse woningmarkt

Master thesis

Auteur: F.A.M. van Leeuwen
Studentnummer: S2242494
Adres: Korreweg 22a - 9715 AA Groningen
E-mail: f.a.m.van.leeuwen@student.rug.nl
E-mail privé: feliciavanleeuwen@hotmail.com
Telefoon: 06 - 22 79 21 03

Ingeleverd op: 19 februari 2014

Instelling: Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen
Opleiding: Master Vastgoedkunde
Begeleider: Dr. H.J. Brouwer
Tweede beoordelaar: Dr. F.J. Sijtsma
Adres: Landleven 1 - 9749 AD Groningen
Website: www.rug.nl



VOORWOORD

Het schrijven van een Master thesis is de kroon op het werk zeggen velen. Het feit dat je er je eigen interesses in kan meenemen, je eigen draai aan kan geven en puur naar eigen inzicht kan werken, maakt de Master thesis een onderdeel van de studie waarin je op je eigen krachten wordt getest.

-The only source of knowledge is experience-
Albert Einstein (1879-1955)

Bij de start van het schrijven van mijn Master thesis begon ik met volle moed. Het onderwerp lag al snel op tafel, maar moest nog geconcretiseerd worden. Gesprekken met de heer Brouwer en met vrienden en familie zorgden ervoor dat er steeds meer een vorm aan het idee werd gegeven.

Het idee lag er, maar hoe kom je dan aan bruikbare en betrouwbare data? De hulp die ik hierbij heb gekregen was haast overweldigend te noemen. Veel tips, email-adressen en telefoonnummers kwamen tevoorschijn waarna ik meer en meer op het goede spoor kwam. Dit leidde uiteindelijk tot hele bruikbare contacten, waar ik enorm dankbaar voor ben.

Het gebruiken van de data en het schrijven van de Master thesis was daarna nog een hele kluit. Er zijn momenten geweest dat ik door de bomen het bos niet meer zag en dat de moed mij in de schoenen zakke. Op die momenten zeiden heel veel mensen, waaronder de heer Brouwer, dat iedereen door een dergelijke fase heen gaat en dat het allemaal goed zou komen.

Voor u ligt nu dan ook mijn Master thesis. Ik kan terugkijken op een interessante tijd waarvan ik ongelofelijk veel heb geleerd. Een aantal personen wil ik in het bijzonder bedanken voor hun medewerking, hulp en wijze woorden. De heer Bouwer voor zijn kennis, wijze raad en enthousiasme. Mevrouw Muller, directrice van Parkhage Makelaars, voor haar tijd en het delen van haar netwerk wat uiteindelijk tot zeer bruikbare contacten heeft geleid. Mevrouw van den Elsaker, directrice van de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling (EAOGV) en de Makelaarsvereniging Amsterdam (MvA), voor haar openheid en vrijgevigheid betreffende informatie en data over de EAOGV. De heer Knijff, onderzoeker voor de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), voor zijn hulp bij het verkrijgen van data over de onderhandse markt. En natuurlijk mijn familie, die mij altijd steunen en het beste in mij naar boven weten te halen.

Felicia A.M. van Leeuwen

Groningen, 19 februari 2014

SAMENVATTING

Aanleiding van het onderzoek

In theorie wordt de veiling als een goed middel beschouwd om hogere transactieprizen dan op de onderhandse markt te realiseren. Echter wijzen onderzoeken naar executoriaal geveilde woningen het tegenovergestelde uit. Daarbij voorspelde Kruijt aan de hand van zijn onderzoek naar het Amsterdamse veilingwezen in 1977, dat de prijzen op de veiling lager zouden uitvallen als gevolg van hoge kosten die de veiling met zich mee brengt. Daardoor zou het aantal geveilde objecten afnemen, waardoor de veiling hoofdzakelijk een markt voor executoriaal geveilde woningen zou worden. Een onderzoek naar de hedendaagse rol van het veilingwezen in Amsterdam ontbreekt echter.

Doelstelling van het onderzoek

Het doel van dit onderzoek is inzicht bieden in de hedendaagse rol van de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling (EAOGV) binnen de Amsterdamse woningmarkt, door middel van een analyse van het marktaandeel van de EAOGV en de prijsvorming.

Opzet van het onderzoek

In dit onderzoek is de veilingmarkt van Amsterdam vergeleken met de onderhandse woningmarkt van Amsterdam. Daarbij wordt er inzicht gegeven in vragen als: waarom is de veiling in theorie een goede methode om woningen te verkopen? Hoe groot is het hedendaagse marktaandeel van de EAOGV? En hoe heeft de prijsvorming zich op de veiling ontwikkeld? Voor al deze vragen zijn verklaringen gezocht in variabelen als: de redenen voor de veiling, het type woning, de verschillende stadsdelen en de verhuurde staat van de woningen. Er zijn verschillende statistische toetsen uitgevoerd waarna de resultaten vergeleken zijn met de eerder bevonden theorieën en informatie.

Conclusie

Het marktaandeel van de EAOGV is binnen de Amsterdamse woningmarkt afgenomen. Waar het percentage geveilde woningen in 1977 nog op 4% lag, lag dit in de periode 2003-2012 nog slechts op 1,6%.

1. Marktaandeel

Een oorzaak van het dalende marktaandeel is de ontwikkeling van de makelaardij die grote en belangrijke veranderingen doormaakte waardoor de makelaardij betrouwbaarder, professioneler en van betere kwaliteit werd. Hierdoor nam het aantal transacties via een makelaar op de onderhandse markt zeer toe. Dit zorgde ook voor een afname van woningverkopen door eigenaren zelf.

2. De prijsvorming

Daarnaast kan geconcludeerd worden dat het marktaandeel van de veilingmarkt kleiner is geworden door de dalende opbrengsten die er worden behaald door de economische crisis. Waar er op de veiling voor 2010 hogere prijzen werden behaald dan op de onderhandse markt, liggen de gemiddelde prijzen van de veiling na 2010 gelijk aan de onderhandse markt. Dit is veroorzaakt doordat het aantal vrijwillig geveilde woningen gedaald, met als gevolg dat de

opbrengsten die op de veiling werden behaald in het geheel daalden. De hogere opbrengsten in de jaren voor de crisis zijn namelijk vooral gegenereerd door de hoge prijzen behaald door vrijwillig geveilde woningen.

Het prijsverschil van voor de crisis wordt verder veroorzaakt doordat er op de veiling, in tegenstelling tot op de openbare markt, zeer veel woonhuizen zijn verkocht. Deze zijn in oppervlakte groter dan de appartementen wat van invloed blijkt te zijn op de transactieprijs. Het prijsverschil is lastig te verklaren uit de verschillen stadsdelen waarin de woningen verkocht werden. Het stadsdeel was namelijk voor de crisis van invloed op de hoogte van de transactieprijs, maar de hoogte van de transactieprijs is op beide markten per stadsdeel gelijk. De hogere prijs voor woonhuizen is waarschijnlijk ook te verklaren uit de schaarste van woonhuizen in Amsterdam in vergelijking met appartementen.

3. De reglementen

Er kan ook worden geconcludeerd dat de nadelen die aan de veiling kleven vooral voor de kopende partij zijn en in het bijzonder voor particuliere kopers. De belegger wordt minder benadeeld door de reglementen, hij kent immers de kneepjes van het vak en is vaker vergezeld door een makelaar van de Makelaarsvereniging Amsterdam (MvA) die hem helpt. Daarnaast komt de particulier naar de veiling om een droomhuis te kopen en komt de belegger naar de veiling om er rijker van te worden. Hierdoor zal de belegger objectiever naar de woningen kijken, niet bereid zijn de prijs te verhogen en zijn strategie aan de omstandigheden aanpassen.

De aanwezigheid van de belegger is terug te vinden in het hoge percentage vrijwillig geveilde woningen dat geveild werd in verhuurde staat, de inzichtelijke rendementen, de snelle doorverkoop en de verkoop van groepjes woningen.

Aanbevelingen voor toekomstig onderzoek

- Aan te bevelen is om eenzelfde onderzoek uit te voeren voor een andere gemeente/regio, waar een andere veilingmethode wordt gebruikt. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de gemeente Haarlem, waar de afslag methode wordt gebruikt. Wellicht toont een dergelijk onderzoek aan dat er op de veilingmarkt in Haarlem juist wel particulieren gebruik maken van de veiling. Of dat er door de afslagmethode lagere transactiepreizen tot stand komen. Hierdoor kunnen eventuele aanbevelingen voor de veilinghuizen in Nederland worden opgesteld.
- Een onderzoek specifiek gericht op het verschil tussen de vrijwillig en de executoriaal geveilde woningen is aan te raden om verschillen in opbrengsten tussen de vrijwillig geveilde woningen en de executoriaal geveilde woningen te verklaren. Binnen dit onderzoek heb ik getracht hier al enigszins invulling aan te geven, echter is meer informatie nodig om betere conclusies te trekken.
- De conclusie is dat de EAOGV zich zal moeten aanpassen wil de veiling ook interessant worden voor de particuliere bezoeker. Een onderzoek naar mogelijke aanpassingen met daarbij aanbevelingen en verbeterpunten is daarom een goed vervolg op dit onderzoek.

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	1
Samenvatting	2
1. Inleiding	6
1.1 Aanleiding.....	6
1.2 Probleem- Doel- en Vraagstelling.....	7
1.3 Maatschappelijke relevantie	8
1.4 Wetenschappelijke relevantie	8
1.5 Afbakening	8
1.6 Leeswijzer	9
1.7 Conceptueel model	9
2. De verkoopkanalen binnen de Nederlandse woningmarkt	10
2.1 De Nederlandse woningmarkt	10
2.2 De makelaardij.....	11
2.2.1 De hedendaagse rol van de makelaardij.....	11
2.2.2 Het ontstaan van de Nederlandse makelaardij	14
2.3 Het veilingwezen.....	15
2.3.1 Het ontstaan van het (Nederlandse) veilingwezen.....	15
2.3.2 Waarom wordt er geveild?	16
2.3.3 De nadelen van veilen.....	17
2.3.4 Hoe werkt veilen?.....	18
3. De karakteristieken van het Amsterdamse veilingwezen	20
3.1 Veilen in Amsterdam.....	20
3.1.1 De geschiedenis van de EAOGV	20
3.1.2 Reglementen op de EAOGV.....	21
3.2 Onderzoek naar de Amsterdamse veilingmarkt.....	24
3.2.1 Het onderzoek door Verwey (1941).....	24
3.2.2 Het onderzoek door Kruijt (1977)	25
3.2.3 Welk onderzoek ontbreekt?.....	26
3.2.4 Methodieken.....	26
4. De hedendaagse EAOGV	28
4.1 Hoeveel en voor welke prijs wordt er hedendaags geveild?	28

4.1.1 Het aantal transacties.....	28
4.1.2 De gemiddelde transactieprizen	29
4.2 Het verschil tussen de executoriale en vrijwillige veiling.....	30
4.2.1 De redenen voor de veilingen	30
4.2.2 Het verschil in prijzen tussen de executoriale en vrijwillige veiling	31
4.2.3 Het verschil in prijs tussen de executoriale veiling en onderhandse verkopen.....	32
4.2.4 Belangrijkste bevindingen 4.2	34
4.3 Wat wordt er heden geveild?.....	34
4.3.1 Het type woning.....	34
4.3.2 De redenen voor de veilingen	35
4.3.3 De gemiddelde transactieprizen	37
4.3.4 De vierkante meters	38
4.3.5 Belangrijkste bevindingen 4.3	41
4.4. De locatie van de geveilde woningen	41
4.4.1 De stadsdelen	41
4.4.2 De redenen voor de veilingen	44
4.4.3 De gemiddelde transactieprizen	46
4.4.4 Belangrijkste bevindingen 4.4	47
4.5 De veiling als beleggingsplaats.....	48
4.5.1 Geveilde woningen in verhuurde staat	48
4.5.2 De rendementen	51
4.5.3 De snelle doorverkoop.....	53
4.5.4 Groepjes woningen.....	53
4.5.5 Belangrijkste bevindingen 4.5	54
5. Conclusie.....	55
6. Aanbevelingen toekomstig onderzoek	58
Literatuur	59
Bijlagen.....	63
Bijlage 1: Begrippenlijst.....	63
Bijlage 2: Variabelen.....	64
Bijlage 3: Syntax.....	66

1. INLEIDING

1.1 AANLEIDING

‘De gemiddelde opbrengsten die met de veiling worden gerealiseerd, rechtvaardigen de stelling dat deze dikwijls hoger zijn dan in de onderhandse markt (EAOGV, 2013).’

Dit is de conclusie die de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling (EAOGV) op haar website trekt. De EAOGV geeft hierbij aan dat de hoge opbrengsten worden verklaard door de aanwezigheid en hulpverlening van de Makelaarsvereniging Amsterdam (MvA). De betreffende makelaars begeleiden de verkopende partijen bij het realiseren van een zo hoog mogelijke opbrengst door middel van marketing voorafgaande aan de veiling en het uitstippelen van een strategie tijdens de veiling.

Ook in de theorie wordt de veiling als een middel beschouwd om de beste prijs te realiseren (Bulow, 2009). Het is niet voor niets dat het veilingwezen overal ter wereld wordt toegepast binnen tal van verschillende markten (Klemperer, 2003). Klemperer verwoordt dit met de woorden: *‘Auction theory is one of economics success stories.’*

Volgens sommige onderzoeken worden er binnen de woningmarkt ook hogere prijzen behaald door het toepassen van veilingssystemen. Het grote aantal potentiële kopers ter plaatse, de transparantie van de geboden bedragen en het olopende adrenalinelevel liggen hieraan ten grondslag (Bulow & Klemperer, 2009).

De conclusies en theorieën van de EAOGV, Bulow en Klemperer, kunnen als interessant en verassend worden gezien in tijden waar kranten veel artikelen publiceren over de lage opbrengsten behaald op de Nederlandse onroerend goed veilingen. Zo stelt een onderzoek van de Tilburgse hoogleraar vastgoedeconomie Dirk Brounen en strategisch adviseur Martijn de Jong-Tennekes van Meso in 2012 op basis van cijfers van de Nationale Hypotheek Garantie vast, dat de opbrengsten van woningverkoop bij executieveilingen in Nederland gemiddeld 34 procent onder de marktprijs liggen. Deze uitkomst is precies hetgeen Kruijt in 1977 voorspelde aan de hand van zijn onderzoek naar het veilingwezen van Amsterdam. Volgens hem zouden de transactiepreisen behaald op de veiling dalen. De reden hiervan zouden de hoge veilingkosten zijn die gepaard gaan met het veilen. Door deze hoge kosten zou de onderhandse markt interessanter worden, waardoor de rol van de EAOGV zou afnemen en de veiling gedomineerd zou worden door executoriaal geveilde woningen.

Eenzijds stellen de EAOGV, Bulow en Klemperer dat de veiling als een goed middel beschouwd kan worden om hoge transactiepreisen te realiseren. Anderzijds wijzen onderzoeken naar executoriaal geveilde woningen het tegenovergestelde uit en voorspelde Kruijt dat de prijzen lager zouden gaan uitvallen en de rol van de veiling kleiner zou worden. Een onderzoek naar de hedendaagse rol van de EAOGV, die uitwijst wie er gelijk heeft, ontbreekt echter. Middels deze Master thesis is getracht hier inzicht in te geven. Hiervoor zijn zowel transactiegegevens van de onderhandse markt, verkregen via de NVM, als van de EAOGV geanalyseerd voor de periode 2003-2012 binnen de gemeente Amsterdam. Door de vergelijking

van de EAOGV met de onderhandse markt zijn fluctuaties in prijzen en omvang waar te nemen.

1.2 PROBLEEM- DOEL- EN VRAAGSTELLING

De probleemstelling binnen dit onderzoek luidt:

‘Er is geen inzicht in de rol van de EAOGV binnen de Amsterdamse woningmarkt.’

De doelstelling die hieruit volgt is als volgt opgesteld:

‘Inzicht bieden in de rol van de EAOGV binnen de Amsterdamse woningmarkt door middel van een analyse van zowel de transacties op de onderhandse woningmarkt als de transacties op de EAOGV.’

Uit bovenstaande probleem- en doelstelling volgt de volgende centrale vraagstelling:

‘Wat is de hedendaagse rol van de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling binnen de Amsterdamse woningmarkt en hoe wordt deze verklaard?’

Bij de beantwoording van de centrale vraagstelling bieden de volgende deelvragen hulp:

1. Welke verkoopkanalen kent de Nederlandse woningmarkt?

Deze deelvraag kan beantwoord worden aan de hand van literatuur. Er zijn veel verschillende artikelen en bronnen beschikbaar die inzicht verschaffen in de verkoopkanalen binnen de Nederlandse woningmarkt. Hierbij wordt onderscheid gemaakt in de makelaardij, woningverkoop door eigenaren zelf en het veilingwezen. Telkens wordt gekeken naar het marktaandeel, de geschiedenis en de voor- en nadelen (Cloud, 2012; CBS, 2013; PBL, 2013; NVM, 2013; Knijff, 2013; Naber, 2000; Schreurs, 1998; Kruijt, 1977; Schaap, 2007; Riemersma, 1941, Harris, 1988; Van Westerop, 2005; Frino e.a., 2006; Klemperer, 2002). Deze theorie vormt een basis voor een verklaring voor de hedendaagse rol van de EAOGV.

2. Wat zijn de karakteristieken van het Amsterdamse veilingwezen?

De karakteristieken van het veilingwezen kunnen eveneens met literatuur worden onderzocht. Het aantal bronnen over de EAOGV was schaars door de lage mate van interesse die er in het verleden voor de EAOGV is geweest (Kruijt, 1977; Verwey, 1941; Van den Elsaker, 2013; Bulow e.a., 2002; Engelsman, 1977; van Heeswijk, 2005; Stein, 2005; Goeree e.a., 2004). Echter zijn de bronnen zeer informatief en hierdoor voldoende toereikend om een goed inzicht in de karakteristieken te geven.

3. Welke transacties hebben zich de afgelopen 10 jaar voorgedaan binnen de Amsterdamse woningmarkt en op de veiling?

Ter beantwoording van deze deelvraag waardoor inzicht in de hedendaagse rol van de EAOGV wordt verschaft, zijn twee databases gecombineerd namelijk: de database 2003-2012 betreffende alle transacties die in deze periode op de EAOGV hebben plaatsgevonden en de database met alle door de NVM geregistreerde onderhandse Amsterdamse transacties gedurende 2003-2012. De database kwam hierdoor in totaal op ruim 73.000 transacties.

4. Welke rol speelt de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling deze tijd binnen de Amsterdamse woningmarkt en wat is hiervoor de verklaring?

De resultaten die verschillende statistische toetsen uitwijzen worden vergeleken met eerder

ondervonden resultaten en theorieën, waarmee de rol van de EAOGV kan worden verklaard en in kaart kan worden gebracht.

1.3 MAATSCHAPPELIJKE RELEVANTIE

De *maatschappelijke relevantie* van dit onderzoek betreft het beperkte inzicht in de hedendaagse rol en daarmee de rol van betekenis van de EAOGV. Het onderzoek probeert hier verandering in te brengen waardoor eventuele verbeterpunten en/of juist sterke punten naar voren komen. Wordt de veiling hedendaags nog veel gebruikt en zo ja, door wie? Ook de prijsvorming is een belangrijk onderdeel. Immers wordt de veiling als methode gebruikt door banken om schulden te innen. In tijden van economische crisis kan de veiling daarnaast een uitkomst bieden voor woningbezitters waarvan de woning al langere tijd te koop staat. Echter is er voordat deze beslissing door de eigenaren wordt genomen, inzicht nodig in de hedendaagse rol van de EAOGV om deze mogelijkheid evenwichtig te kunnen afwegen.

1.4 WETENSCHAPPELIJKE RELEVANTIE

Er is sinds 1977 geen onderzoek meer gedaan naar de EAOGV als veilingmarkt. Het feit dat de voorgaande onderzoeken niet meer actueel zijn toont een gebrek. De *wetenschappelijke relevantie* van dit onderzoek is dat er door middel van vergelijkingen met de eerder opgestelde theorieën en verwachtingen een actueel inzicht wordt gegeven in de hedendaagse rol van de EAOGV. Vanuit dat inzicht kunnen aanbevelingen worden gedaan voor toekomstig onderzoek die de EAOGV kunnen verbeteren en/of toepassen in andere gebieden.

1.5 AFBAKENING

Ook vandaag de dag is het interessant om juist de EAOGV te onderzoeken. Zoals eerder gemeld beweert de EAOGV dat gerealiseerd prijzen boven de prijzen op de onderhandse markt liggen. Daarnaast wordt er in Amsterdam bij opbod en afslag geveild, wat in theorie de methode is waarmee de hoogste opbrengsten worden gegenereerd (Goeree & Offerman, 2004). Ook is de EAOGV een van de grootste openbare veilinghuizen van Nederland waardoor er een groot aantal transacties te onderzoeken is. Het grote aantal zorgt ervoor dat de uitkomsten betrouwbaarder te bestuderen zijn. Hedendaags worden er gemiddeld 30 maandagen per jaar veilingen georganiseerd in Amsterdam (Van den Elsaker, 2013).

Om antwoorden op de derde en vierde onderzoeksvraag te kunnen geven en dus de rol van de EAOGV in kaart te brengen, is het van belang om de Amsterdamse veilingmarkt te relateren aan die van de totale woningmarkt in Amsterdam (Corder & Reinold, 2010). De database die gebruikt is om de rol te onderzoeken betreft dan ook alle woningtransacties van de afgelopen 10 jaar voltrokken op de veiling, maar ook op de onderhandse markt.

De transacties die op de onderhandse markt zijn geanalyseerd betreffen de woningen die door de NVM zijn geregistreerd, dit is 78%-88% van alle transacties binnen de gemeente Amsterdam (NVM, 2013). Het aantal transacties op de onderhandse markt komt hierdoor op 62000.

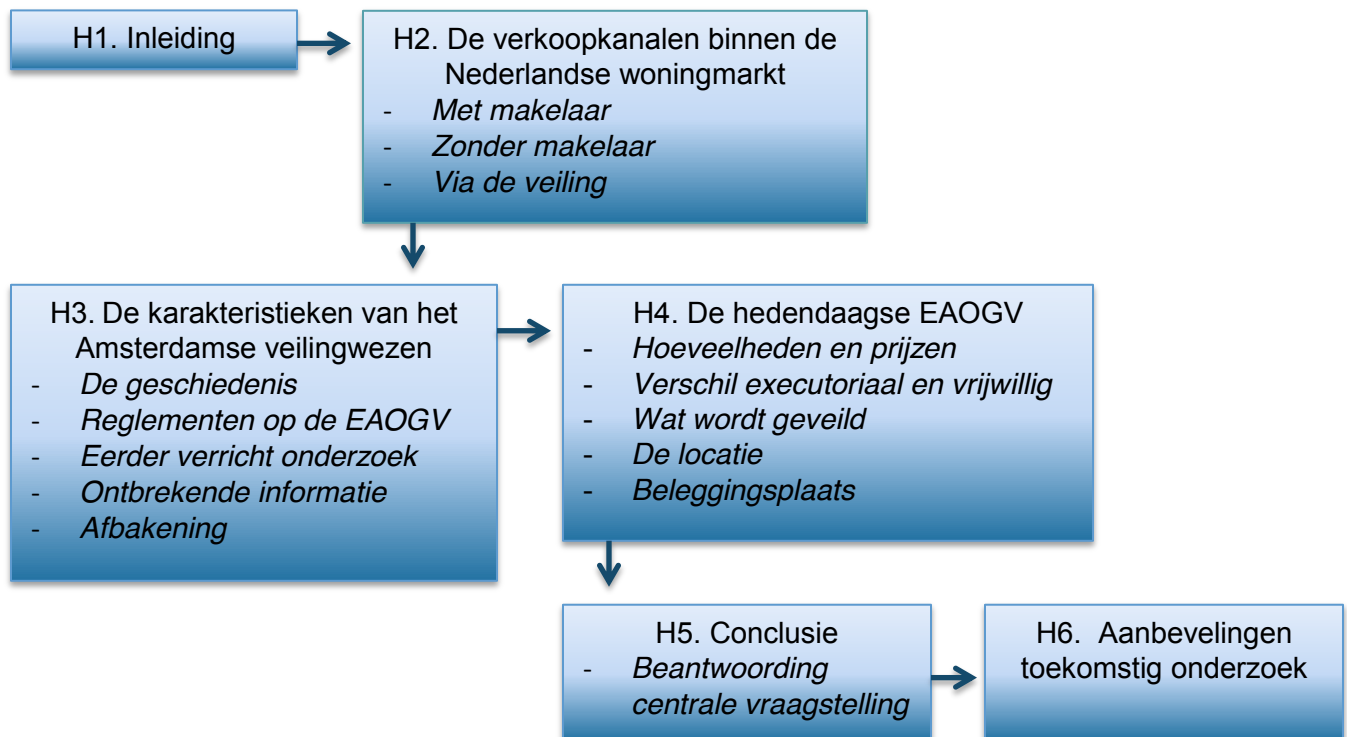
De data van de EAOGV betreffen alle transacties van woningen die zich binnen de gemeente

Amsterdam bevinden. Van het totaal aantal geveilde woningen is ongeveer slechts 40%-60% een woning binnen de gemeente Amsterdam. De overige woningen komen uit de omliggende regio's zoals Haarlem, Aalsmeer, Almere en Zaandam. Deze zijn binnen dit onderzoek evenmin als in het onderzoek van Kruijt, niet meegenomen. Kruijt constateerde daarnaast in 1977 dat de veilingmarkt een markt was geworden voor kleine objecten, waar kantoor- en bedrijfspanden zeer zelden werden geveild. Na analyse van het databestand 2003-2012, kan geconcludeerd worden dat deze constatering nog steeds geldt. In de periode 2003-2012 zijn slechts 15 objecten anders dan een woonhuis geveild. Om geen vertekende conclusies te trekken zijn de kantoor- en bedrijfspanden binnen dit onderzoek dan ook niet meegenomen. Het aantal transacties op de veiling dat binnen de database is meegenomen komt hierdoor op 1100. De totale database komt hiermee op een totaal van ruim 73000 transacties.

1.6 LEESWIJZER

Deze Master thesis is als volgt gestructureerd. In hoofdstuk 2 zijn de verschillende verkoopkanalen van woningen uiteengezet. Daarna volgen in hoofdstuk 3 de karakteristieken van het veilingwezen, waarbij wordt ingegaan op de eerder uitgevoerde onderzoeken en de ontbrekende informatie. Vervolgens is in hoofdstuk 4 de database omtrent het hedendaagse veilingwezen geanalyseerd. Daarna is er in hoofdstuk 5 een conclusie getrokken met aansluitend in hoofdstuk 6 aanbevelingen voor toekomstig onderzoek.

1.7 CONCEPTUEEL MODEL



Figuur 1: Schematisch conceptueel model.

2. DE VERKOOPKANALEN BINNEN DE NEDERLANDSE WONINGMARKT

In dit hoofdstuk worden de verschillende verkoopkanalen binnen de Nederlandse woningmarkt besproken. Allereerst komt de woningmarkt in zijn geheel aan bod waarna wordt ingegaan op de verkoop van een woning door middel van een makelaar. Vervolgens wordt er kort ingegaan op de verkoop van een woning zonder hulp van een makelaar en als laatste komt de veiling aan bod. Hierbij wordt telkens ingegaan op de voor- en nadelen van de drie verkoopkanalen en hun ontwikkeling door de tijd.

2.1 DE NEDERLANDSE WONINGMARKT

Tot 2008 verhuisde de gemiddelde Nederlander zeven keer per leven (PBL, 2013). Vanaf 2009 wordt er echter beduidend minder verhuisd, namelijk zes keer per leven wat neerkomt op een daling van circa 14 procent. Ook gerelateerd aan de bevolkingsomvang is sinds 1988 het aandeel verhuisde personen niet zo laag geweest als in de afgelopen jaren. De onzekerheid op de woningmarkt, de opgetreden prijsdalingen en het bankenbeleid spelen hierbij een grote rol (WoON, 2012).

De daling in aantal verhuisde personen wordt weerspiegeld in het aantal verkochte woningen. Tabel 1 laat zien dat het aantal verkochte woningen in Nederland na 2007 een daling heeft ingezet. Opvallend is echter dat de transactiepreizen pas in 2009 begonnen te dalen, wat duidt op de imperfectie van de woningmarkt (Evans, 2004)

Tabel 1: Transactiepreizen, transactie aantallen en totale transactiewaarden (CBS, 2013)

Onderwerpen	Prijsindex verkoopprijzen		Aantal verkochte woningen	Gemiddelde verkoopprijs	Totale waarde verkoopprijzen
	Prijsindex bestaande koopwoningen	Ontwikkeling t.o.v. voorgaande periode			
Perioden	2010 = 100	%	aantal	euro	X mln euro
2003	86,9	3,6	193 406	204 829	39 615
2004	90,6	4,3	191 941	212 723	40 830
2005	94,2	3,9	206 629	222 706	46 017
2006	98,5	4,6	209 767	235 843	49 472
2007	102,6	4,2	202 401	248 325	50 261
2008	105,6	2,9	182 392	254 918	46 495
2009	102,0	-3,4	127 532	238 259	30 386
2010	100,0	-2,0	126 127	239 530	30 211
2011	97,6	-2,4	120 739	240 059	28 984
2012	91,5	-6,3	117 261	226 661	26 578

© Centraal Bureau voor de Statistiek / Statline, Den Haag/Heerlen 16-5-2013

Na 2007 is een daling in transacties waar te nemen, echter werd er in dat jaar nog voor ruim 50 miljard euro aan woningen verkocht, wat in de periode 2003-2012 het maximum blijkt. In 2012 werd nog slechts de helft van de 50 miljard euro aan woningen verkocht, namelijk 26 miljard euro (CBS, 2013). Ondanks deze forse daling blijft de woningmarkt een zeer omvangrijke markt.

De daling in prijzen en transacties heeft tot gevolg dat het bemiddelingspotentieel binnen de Nederlandse woningmarkt eveneens is gehalveerd. Binnen de woningmarkt zijn er drie kanalen waarmee de verkoop van woningen tot stand kan komen, namelijk met behulp van een makelaar, door de woningbezitter zelf, of via de veiling (Cloud, 2012).

2.2 DE MAKELAARDIJ

2.2.1 DE HEDENDAAGSE ROL VAN DE MAKELAARDIJ

Volgens Knijff (2013), onderzoeker bij de NVM, vond afgelopen 10 jaar landelijk 90% van alle verkopen met behulp van een makelaar plaats. De makelaardij heeft binnen de Nederlandse woningmarkt dus duidelijk het grootste marktaandeel. Dit marktaandeel bestaat voor 74%-75% uit makelaars aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Voor de gemeente Amsterdam schommelde het percentage in de periode 2003-2009 tussen de 78% en 88% (Knijff, 2013).

Nu de woningmarkt stagneert, is het inschakelen van een makelaar extra interessant voor woningbezitters, immers is het lastig om in tijden van economische stagnatie een woning te verkopen (Cloud, 2012). De grootste makelaarsorganisatie, de NVM, somt op haar website de voordelen van een NVM makelaar op. Zo biedt de NVM-makelaar deskundigheid op het gebied van de woningmarkt en bouwkunde en houdt de NVM-makelaar haar kennis op peil (NVM, 2013). Daarnaast is de NVM-makelaar betrouwbaar aangezien zij onafhankelijk van een bank opereren en zich strikt aan de NVM-erecode houden. Ook biedt de NVM zekerheden door een onafhankelijke geschillencommissie, een verzekering tegen beroepsaansprakelijkheid en een NVM-huisgarantie die de koper beschermt tegen verborgen gebreken (NVM, 2013). Daarnaast regelt de makelaar bezichtigingen voor potentiële kopers en behartigt zij de belangen van de verkoper bij onderhandelingen. De makelaar helpt tevens bij het organiseren van het zakelijke gedeelte tot en met de overdracht (Vereniging eigen huis, 2013). Door bovenstaande voordelen zou de hulp van een makelaar tot een snellere transactie met een hogere verkoopprijs leiden (Cloud, 2012).

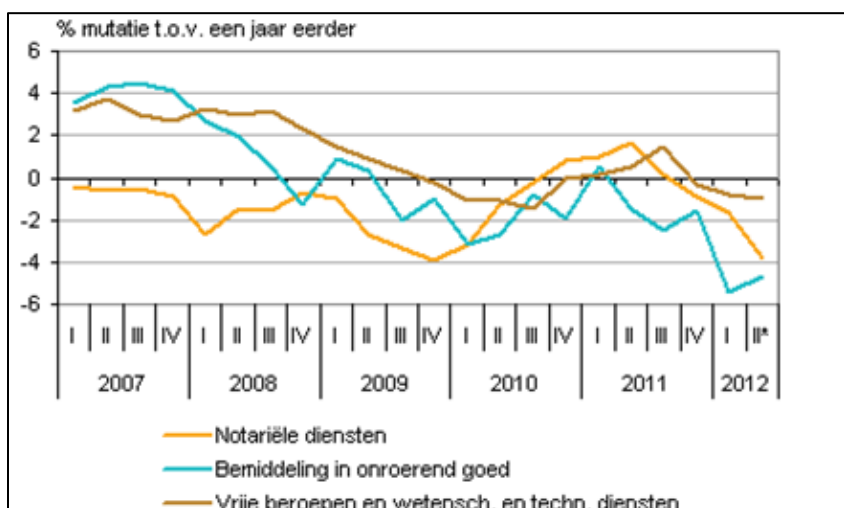
Dat 90% van alle transacties volbracht wordt door middel van een makelaar, betekent dat makelaars in 2012 betrokken waren bij een totale transactiewaarde van 23,4 miljard euro aan woningen. Uitgaande van een gemiddelde courtage van 1% (Rabobank, 2013), werd er in 2012 dus 234 miljard euro verdiend door de Nederlandse Makelaardij.

Een rekensom ter controle van de verdiensten binnen de makelaardij laat het volgende zien: Het inkomen van makelaars is sinds 2007 flink gedaald en lag in 2012 op zo'n 2.500 euro bruto per maand (NVM, 2012). Hiermee komt het gemiddelde jaarinkomen op 30.000 euro bruto (2.500 *12 maanden). In exacte cijfers zijn ruim 3.900 leden aangesloten bij de NVM. Bij de concurrerende organisaties VastgoedPRO zijn ongeveer 800 leden aangesloten en bij

Vereniging Bemiddelaars in Onroerend goed (VBO) iets meer dan 1.000 leden. Daarnaast bestaat de overige 20% van de markt uit ongeorganiseerde leden (Rabobank, 2013). Het totaal aantal actieve Nederlandse makelaars komt hierdoor in 2013 op 7125. Uitgaande van een daling in het aantal makelaars van 3% (CBS, 2013) voor het jaar 2013 t.o.v. 2012, kwam het totaal aantal makelaars in 2012 op 7.345 (7125/0,97). Het rekensommetje maakt dat deze 7.345 makelaars met een gemiddeld inkomen van 30.000 euro per jaar, in 2012 gezamenlijk ruim 220 miljoen euro verdienen. Deze 220 miljoen komt nauw overeen met het bemiddelingspotentieel dat aan de hand van tabel 1 werd berekend (234 mln. – 220 mln.), er is slecht een afwijking van 5 %.

Het bemiddelingspotentieel binnen de makelaardij is in het verleden een stuk groter geweest. De 234 miljoen in 2012 is slechts de helft van het bemiddelingspotentieel in 2007, toen er 450 miljoen euro door de makelaardij werd verdiend. In die tijd was er een grote vraag naar woningen. Er werd gesproken van een ‘verkopersmarkt’, waarbij de vraag naar woningen groter is dan het aanbod en er een schaarste ontstaat (Berk, e.a. 2011). Door de grote vraag en het vele werk voor makelaars konden zij nieuwe verkoopstrategieën toepassen. Zo werd er vaak gebruik gemaakt van een systeem dat eigenlijk onder het veilen valt. Potentiële kopers konden individueel een bod uitbrengen door middel van een gesloten envelop. De makelaar organiseerde een dag waarop deze enveloppen werden geopend, waardoor duidelijk werd wie het hoogste bedrag had geboden en de woning voor dat bedrag kocht (Clifford, 1988).

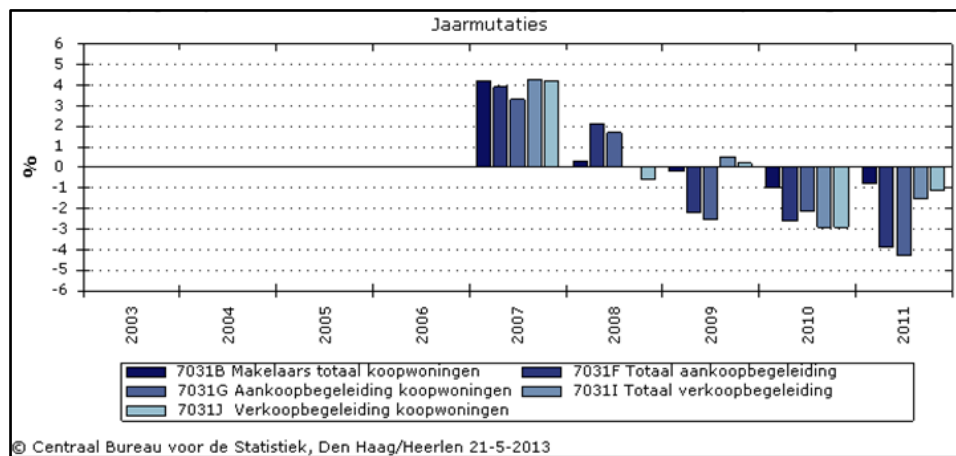
Sinds de daling in het bemiddelingspotentieel in 2008, hebben veel makelaars bezuinigingen doorgevoerd zoals lagere overheadkosten, een goedkopere auto, een goedkopere locatie et cetera. Desondanks lijden veel makelaars verlies en teren deze in op buffers en pensioengelden (NVM, 2013). De verwachting is dat de omzet van makelaars in 2013 nog eens met 10% zal dalen (Rabobank, 2013). Figuur 2 geeft de daling in verdiensten binnen de makelaardij weer.



Figuur 2: Prijsontwikkeling notarissen, makelaars en architecten (CBS, 2012).

De daling aan inkomsten van makelaars ten gevolge van het dalend aantal transacties kent zijn

weergave in het aantal makelaars. Waar in de periode voor de crisis in 8 jaar tijd het aantal makelaars verdubbelde (Rabobank, 2013), is sinds 2007, gelijk met de ingezette daling in het aantal transacties, de groei van het aantal makelaars afgenomen. Vanaf 2009 is er zelfs sprake van een afname in het aantal makelaars. Figuur 3 geeft hier een weergave van.



Figuur 3: dienstverlening makelaar met 2007 als basisjaar (CBS/Statline, 2013).

Naast de verkoop van een woning door middel van een makelaar, worden woningen ook verkocht door woningeigenaren zelf. Vooral in de hoogtijdagen van de woningmarkt werd het ver- of aankopen van een woning zonder makelaar aangemoedigd. Het verkopen van een woning zou niet moeilijk zijn, er was immers sprake van een verkopersmarkt. Daarnaast zou de makelaar vaak te lage verkoopprijzen adviseren om zo snel mogelijk zijn courtage te incasseren en een volgende transactie te kunnen begeleiden (Cloud, 2012). Sommige woningeigenaren trokken de conclusie dat de makelaar vaak meer voor de kopende partij werkte in plaats van voor de verkopende partij. Daarnaast werden aanvullende diensten van de makelaar, zoals adverteren en andere marketingstrategieën, extra in rekening gebracht, waardoor de kosten hoog opliepen (Cloud, 2012). Websites als Jaap.nl speelden hier handig op in door het geven van tips, tricks en advertentiemogelijkheden waardoor de makelaar overbodig werd. Het aantal woningbezitters dat toen daadwerkelijk zelf transacties volbracht is onbekend. Echter door het hoge aandeel van de makelaardij zal het percentage verkopen volbracht door de eigenaar binnen de overige 10% vallen.

Het derde verkoopkanaal is de onroerend goed veiling. Het hedendaagse marktaandeel van het Nederlandse veilingwezen is onbekend. Wel is bekend dat dit aandeel binnen de Amsterdamse woningmarkt door de jaren heen veel verschillen kent. In 1976 was slechts 4% van alle Amsterdamse transacties op de veiling tot stand gekomen (Kruijt, 1977). In dat jaar werd 47% van alle transacties door middel van een makelaar verkocht en werd 48% door de woningbezitter zelf verkocht (Kruijt, 1977). Het feit dat landelijk hedendaags 90% alle verkopen door middel van een makelaar wordt volbracht, geeft aan dat deze verdeling drastisch is veranderd. Ten grondslag aan deze verandering ligt de verbetering en professionalisering van de makelaardij (Schreurs, 1998).

2.2.2 HET ONTSTAAN VAN DE NEDERLANDSE MAKELAARDIJ

Voor 1838 trokken allerlei beroepsgroepen zoals notarissen, architecten en aannemers makelaarswerkzaamheden naar zich toe. Deze werkzaamheden bestonden voornamelijk uit bemiddeling bij aankoop, verkoop, (ver)huur en het beheer van onroerend goed (Schaap, 2007). Toen de rol van de makelaar in 1838 voor het eerst in de Wetboek van Koophandel werd vastgelegd, mocht een makelaar zijn beroep alleen uitvoeren als deze zich had laten beëdigen door de Gemeentebesturen voor de arrondissementsrechtbank. De wet moest ervoor zorgen dat de makelaardij een vertrouwelijk en professioneel beroep werd (Naber, 2000). Het bleek echter dat makelaars door de beëdiging van een zeer beschermde positie konden genieten, waardoor zij haast onschendbaar werden. Daarbij kwam dat de beëdigende Gemeentebesturen vaak niet in staat bleken de deskundigheid en betrouwbaarheid van potentiële makelaars te beoordelen. Ook het ontbreken van controle gaf de makelaardij vrij spel (Schreurs, 1998). Zo werd het verbod op handel door makelaars niet of nauwelijks nageleefd. Het gevolg was dat het vertrouwen in de makelaardij, maar ook de kwaliteit van de makelaarsdiensten in de loop van de 19^e eeuw daalde.

In Amsterdam werd in 1877 de eerste vereniging voor de Amsterdamse makelaardij opgericht, de zogenaamde Makelaars Sociëteit. In dat jaar sluiten 205 makelaars zich bij de vereniging aan. Ruim 20 jaar later, in 1898, werd de Makelaars sociëteit omgedoopt tot de hedendaagse MvA. De MvA was toentertijd de grootste makelaarsvereniging en een groot deel van de handel in onroerende goederen speelde zich ook in Amsterdam af. Deze grote rol van Amsterdam kwam mede doordat Amsterdam beschikte over een goed ontwikkelde onroerend goed veiling (Engelsman, 1977).

In 1930 werd de makelaardij voor het eerst meegenomen in de volkstelling waarbij de makelaar voor het eerst als officieel beroep werd geregistreerd (Riemersma, 1941). Tabel 2 geeft een weergave van het aantal makelaars vanaf 1930.

Tabel 2: Aantal makelaars in Nederland en in Amsterdam (Riemersma, 1941)

Jaren	Aantal makelaars in Nederland	Aantal makelaars in Amsterdam
1930	2737	903
1947	6657	1715
1960	6610	1231
1971	14200	1620

Duidelijk is te zien dat het aantal makelaars in Amsterdam in 1930 ongeveer 30% van het totaal aantal makelaars in Nederland uitmaakte. Vanaf 1947 is dit deel vele malen kleiner, in die tijd ontwikkelde ook de rest van Nederland zich op het gebied van de makelaardij (Riemersma, 1941). Opvallend is dat er tegenwoordig nog maar 7.339 makelaars actief zijn in Nederland. Dit is slechts de helft van het aantal in 1971. Een verklaring voor dit grote verschil is lastig te vinden. Echter is het goed mogelijk dat het verschil wordt verklaard doordat de scheepsvaartmakelaardij in 1971 ook onder 'de makelaardij' viel.

In 1963 werd een wet aangenomen waardoor de makelaardij verder werd geprofessionaliseerd (Schreurs, 1998). Wanneer iemand zich tot makelaar wilde laten benoemen, werd dit alleen nog gedaan wanneer de potentiële makelaar als vakbekwaam stond, te goeder trouw was en geen nevenactiviteiten had. Wanneer een onbevoegde de titel 'makelaar' gebruikte, werd deze strafrechtelijk vervolgd. Om de makelaardij verder te professionaliseren stelde de Nederlandse Bond voor Makelaars in onroerende goederen (NBM is de voorloper van het huidige NVM), bepaalde formats op zoals de koopakte, het huurcontract, het opdrachtformulier en het taxatierapport (Naber, 2000).

Door de strengere eisen en het verbeterde toezicht begon de makelaardij steeds meer te omvatten. Naast de bemiddelende kant van de makelaar werd er vanuit de markt ook meer een beroep gedaan op de adviserende kanten van de makelaar. Deze had namelijk veel kennis over de markt waarin hij actief was (Schaap, 2007). Hierdoor begonnen makelaars zich halverwege de jaren '70 steeds meer te verdiepen en specialiseren. Als gevolg van de grotere kennis onder de makelaars over specifieke facetten van zijn werkterrein, kon de makelaar de kwaliteit van zijn dienstverlening verbeteren. In 1978 stelde de NBM deze specialiseringsgedachte op in het 'Basissectieplan', centraal in dit plan stond 'deskundigheidsbevordering' (Naber, 2000). Dit systeem gold tot 4 april 2000 toen de beëdiging van makelaars werd afgeschaft. Hierdoor kwam de titelbescherming voor de makelaar te vervallen. De branche moet vanaf die tijd zelf een certificeringsregeling en kwaliteits- en opleidingseisen stellen aan makelaars (Eerste Kamer der Staten-Generaal, 2000).

Het beoogde resultaat van deze afschaffing is het ontstaan van een voor de consument transparante markt betreffende bemiddelingsdiensten. Voor de aanbieders op die markt moet er een gelijk spelveld ontstaan. De onderlinge concurrentie tussen bemiddelaars en makelaars zou de transparantie op de markt bevorderen (Eerste Kamer der Staten-Generaal, 2000).

2.3 HET VEILINGWEZEN

2.3.1 HET ONTSTAAN VAN HET (NEDERLANDSE) VEILINGWEZEN

Het veilingfenomeen is ontstaan rond 450 v. Chr. in het Romeinse rijk. In deze tijd was de veilingmarkt een markt waar vrouwen werden verhandeld in openbare gelegenheden. Een ieder die een slavin of een vrouw wilde kopen, kon door middel van biedingen kans maken. De manier waarop hedendaags wordt geveild is niet anders als in de Romeinse tijd, alleen de goederen maken het verschil (Harris, 1988).

Het eerste Nederlandse veilinghuis voor onroerende goederen werd 200 jaar geleden geopend in Den Haag, onder de naam het Venduehuis der Notarissen. Daarvóór werden openbare veilingen van woningen, landerijen, boerderijen en inboedels georganiseerd door de eerder genoemde gemeentebesturen (Die Haghe, 2012). De aanleiding voor de oprichting van een officieel veilinghuis ligt in 1811. Op 1 januari van dat jaar werd Nederland ingelijfd bij het Franse keizerrijk en werd de Franse rechtspraak van kracht. Dit hield onder meer in dat openbare verkopen voortaan moesten plaatsvinden onder toezicht van een notaris. De Verenigde Notarissen in de stad Den Haag waren de eerste in Nederland die een 'Venduehuis der

Notarissen' oprichtte (Die Haghe, 2012). De EAOGV claimt de titel 'Oudste veilinghuis van Nederland' te zijn, maar werd echter pas in 1877 opgericht door de MvA (Kruijt, 1977).

2.3.2 WAAROM WORDT ER GEVEILD?

De oorsprong van het fenomeen veilen is te vinden in onzekerheden over het te verkopen goed. Wanneer onbekend is wat een goed moet opbrengen, of wanneer de vraag beperkt is, wordt veilen interessant voor de verkoper (Van Westerop, 2005). Dit is niet anders bij het veilen van woningen. In Nieuw-Zeeland en Australië is de veiling de meest gekozen methode om een woning te verkopen. In deze landen zijn woningen door de uitgestrektheid van de omgeving al snel incurant en is er gebrek aan beschikbare kennis over de waarde (Frino e.a., 2006).

Het grote voordeel van een verkoop op een veiling is het grote aantal potentiële kopers die op één plek (het veilinghuis) bij elkaar aanwezig zijn. De kans op het verkopen van de woning wordt hierdoor sterk vergroot. Meedoen aan een veiling kan hierdoor een jarenlange wachttijd op verkoop, wat vaak het geval is bij incurante woningen, verkleinen (Klemperer, 2002).

Het grote aantal potentiële kopers op de veiling zorgt niet alleen voor een snelle verkoop, het heeft ook tot gevolg dat het fenomeen 'veilingkoorts' optreedt. Doordat potentiële kopers bij elkaar in één ruimte aanwezig zijn, kunnen biedingen door andere kopers worden waargenomen. Dit heeft tot gevolg dat het adrenalinelevel, het competitiegevoel en de rivaliteit stijgt. Dit in combinatie met de limiet aan tijd om een bod uit te brengen, zorgt voor hogere opbrengsten voor de verkoper (Gilovich & Savitsky, 2000).

Naast veilingkoorts kan tevens het fenomeen 'the winners curse' optreden wanneer het aantal potentiële kopers in een ruimte toeneemt (Klemperer, 2002). Deze vloek gaat ervan uit dat de winnaar, oftewel de uiteindelijke koper van de woning, te veel betaalt. De koper is namelijk degene die uiteindelijk bereid is meer te betalen dan de rest van de bidders. Zijn inschatting van de waarde ligt dus hoger dan de gemiddeld geschatte waarde van de overige bidders, wat dus betekent dat de uiteindelijke 'winnaar' de waarde overschat. Hoe meer bidders, hoe hoger de veilingkoorts kan oplopen, wat hogere biedingen tot gevolg heeft, waardoor 'the winners curse' ook naar een hoger niveau wordt gebracht. Hierdoor loopt het voordeel voor de verkoper op, wat echter als een nadeel voor de koper kan worden gezien (Thaler, 1992).

Potentiële kopers die de veiling bezoeken om er een beleggingsobject te kopen vormen echter een uitzondering op de regel. Ondanks het feit dat de vraag naar beleggingsobjecten altijd groter is dan het aanbod, wat beleggingsobjecten tot schaarse goederen maakt, zullen beleggers minder vaak te veel betalen voor een woning (Clifford, 1988). Beleggers kopen de woning immers niet om er een droomhuis van te maken, maar om er zelf rijker van te worden. Dit kan worden bereikt door indirect rendement, de waardestijging van de woning, maar eerder nog door het directe rendement, de huurinkomsten die de koper zal ontvangen (Clifford, 1988). Een belegger zal voorafgaande aan de veiling een strategie met een maximaal bedrag in gedachte hebben waar hij zich aan zal houden.

Door bovengenoemde voordelen wordt de veiling in de literatuur beschreven als beste methode om een woning te verkopen. De tot stand gekomen prijs zou in feite marktconform genoemd kunnen worden, die vaak boven de verwachte verkoopprijs in de onderhandse markt komt te liggen (Bulow & Klemperer, 2009). De voordelen van een veiling zijn vooral in het voordeel van de verkopende partij, echter kan dit door potentiële kopers als nadelig worden beschouwd.

2.3.3 DE NADELEN VAN VEILEN

De nadelen van de veiling zijn eveneens voor potentiële kopers. Zo moet een potentiële koper voorafgaande aan de veiling een bankgarantie van 10% van de koopsom verstrekken, of een gelijk bedrag storten op de derdenrekening van de veilende notaris (MvA, 2013). Dit kan als nadelig worden beschouwd, aangezien het krijgen van een bankgarantie tijdrovend en kostbaar kan zijn en niet iedereen zijn vermogen liquide bezit (Van den Elsaker, 2013).

Daarnaast is een bod van een potentiële koper onvoorwaardelijk. Een koper kan zich na de koop niet beroepen op het feit dat hij bijvoorbeeld de financiering niet rond kan krijgen. Ook gelden de drie dagen bedenktijd van artikel 7:2 BW niet op de veiling (Burgerlijk Wetboek, 2013). Dit heeft tot gevolg dat bidders zich van tevoren goed moeten beraden over het maximaal te bieden bedrag. Daarnaast kan een verkoper altijd veilen onder voorbehoud van niet-gunning (Van den Elsaker, 2013). Dit wil zeggen dat wanneer de woning tijdens de veiling niet de gewenste prijs opbrengt, de verkopende partij de woning niet gunt aan de hoogste bidder/mijner. Hierbij blijft de woning dus het eigendom van de verkoper. De definitieve gunning moet plaatsvinden binnen 48 uur na het laatste bod op de woning. Hierdoor zal de potentiële koper tot deze tijd moeten afwachten (Van den Elsaker, 2013).

Zodra de woning definitief wordt gegund is deze voor risico van de koper, dit in plaats vanaf het moment van levering, zoals bij een transactie op de onderhandse markt. De koper is daarnaast verplicht het registergoed tegen herbouwwaarde te verzekeren tussen het moment van gunning en levering, wat kosten met zich meebrengt. De officiële eigendomsovergang gaat wel over vanaf het moment van levering (MvA, 2013). Ook sluiten de verkoper en de notaris, voor zover de wet dit toelaat, elke aansprakelijkheid uit (Van Westerop, 2005). Dit vertaalt zich bijvoorbeeld in het feit dat de koper het risico loopt dat de schuldenaar niet wil ontruimen. Mocht dit het geval zijn dan komen eventuele kosten voor risico van de koper. Hetzelfde geldt voor eventuele huurders, koop breekt in beginsel geen huur, een eventueel beroep op een huurbeding in de hypotheek (verbod van verhuur voor schuldenaar) dient door koper te worden gedaan, waarbij eventuele kosten voor eigen rekening komen (Berkhout, 2002).

Het ontbreken van transparantie onder de potentiële kopers kan ook als een nadeel worden beschouwd. Zo is er lang niet altijd de mogelijkheid om de woning voorafgaande aan de veiling te bezichtigen. Voor potentiële kopers is het daardoor lastig in te schatten wat een reële prijs is en of er huurders in de woning wonen. Door deze onzekerheid ontstaat het zogenoemde Bayesian- Nash equilibrium, waarbij iedere potentiële koper een eigen strategie heeft gekozen op basis van de ingewonnen informatie over de woning (Gibbons, 1992). Alle extra informatie die de potentiële koper weet te winnen, kan worden vertaald in biedingen op de woning.

Wanneer andere potentiële kopers niet op de hoogte zijn van voor- en/of nadelen aan een woning, zullen deze meer of minder bieden dan de potentiële koper met de extra informatie.

Ook hier wegen de nadelen minder zwaar voor de beleggers. Beleggers zijn immers ervaren en kennen de kneepjes van het vak. Zij weten hoe de veiling werkt en hebben een buffer waarmee eventuele extra kosten gedekt kunnen worden, beleggen gaat immers gepaard met risico's (Clifford, 1988). Ook gaan er geruchten dat de veiling een plek is waar beleggers prijsafspraken maken en hiervoor particuliere kopers intimideren of misleiden. De onwetende particulier zal door deze intimidaties afstand nemen, waardoor beleggers gezamenlijk de veiling beheersen (Clifford, 1988). In januari 2013 werd er in totaal een bedrag van 6 miljoen euro aan huizenbezitters betaald, door zogenaamde handelaren die tijdens executieveilingen in de periode juni 2000 tot november 2009 de prijs tijdens de veilingen kunstmatig laag hielden, waarna er tijdens geheime 'naveilingen' winst werd gemaakt ten koste van de huizenbezitters (Vastgoedmarkt, 2013).

Wanneer de voor- en nadelen van de veiling naast elkaar worden gelegd, wordt duidelijk dat de voor- en nadelen voor de verkopende en kopende partij niet evenredig verdeeld zijn. De nadelen zijn grotendeels voor de particuliere koper, terwijl de voordelen voor de verkoper komen.

2.3.4 HOE WERKT VEILEN?

Het veilen van goederen kan op verschillende manieren geschieden. Enkele van deze manieren worden in het specifiek voor onroerende goederen als meest opbrengend genoemd.

1. Per opbod

Bij het veilen per opbod, ook wel de Engelse methode genoemd, bepaalt de verkoper de startprijs ofwel de 'vanaf prijs'. De veilingmeester verhoogt het bod steeds met een standaard bedrag of de vragers bieden tegen elkaar op met een hogere prijs. De bidders hebben hierbij een beperkte tijd om te reageren op het laatste bod. Iedereieder bepaalt voor zichzelf de waarde van het goed en zal stoppen met bieden wanneer deze waarde bereikt is. Bij deze methode wordt het goed aan de hoogste bieder gegund (Klemperer, 2002).

2. Per afslag

Het veilen per afslag, ook wel de Dutch Auction genoemd, is een methode van veilen die in Nederland het meest wordt toegepast. Deze methode werkt ongeveer tegenovergesteld van de opbodmethode. De veilingmeester begint met een hoog bedrag, waarna hij de prijs stapsgewijs laat zakken. Diegene die genoeg neemt met de op dat moment geldende prijs accepteert de prijs en krijgt het goed tegen die prijs. Bij deze methode komt meer spanning kijken dan bij de opbodmethode, het is namelijk onbekend wanneer iemand het bod accepteert. Daarbij wordt de kans om te winnen kleiner naarmate de prijs zakt (Bikhchandani & Riley, 1991). In Nederland, in en rondom Haarlem, wordt de afslagmethode toegepast bij de veiling van onroerende goederen. Daarnaast wordt de methode ook veel gebruikt bij het veilen van bloemen en bloembollen. Er wordt echter beweerd dat deze methode voor minder hoge opbrengsten zorgt

dan de bij opbod- en afslagmethode die verderop besproken wordt (Bikhchandani & Riley, 1991).

3. Het hoogste bod

Er is ook een veilingmethode waarbij iedere deelnemer slechts één bod mag uitbrengen, genaamd de First-price sealed bid methode. Iedere bidder brengt anoniem een bod uit waarna diegene met het hoogst bod het object voor deze geboden prijs krijgt. Het nadeel van deze methode is, net als bij de afslagmethode, dat de bidder onafhankelijk van zijn medebidders een bod moet uitbrengen en dus zelf de waarde van het object moet schatten (Klemperer, 2002). Een eventueel te behalen voordeel door de koper door het eerder besproken fenomeen veilingkoorts is hierdoor uitgesloten.

4. Het tweede hoogste bod

Bij de methode Second-price sealed bid, ook wel de Vickrey-methode genoemd, krijgt de hoogste bidder het object tegen de prijs van het één na hoogste bod. Ook bij deze methode zijn de biedingen niet openbaar en wordt de uiteindelijke winnaar achteraf bekend gemaakt. Bidders zullen bij deze methode een bod uitbrengen dat zeer goed afgewogen is, iedereen wil namelijk de hoogste bidder zijn, maar tegelijkertijd wil niemand dat het één na hoogste bod te hoog uitkomt. Hierdoor wordt er een serieuze inschatting van de prijs gemaakt. Deze methode wordt meestal gebruikt bij het veilen van kunst of internetgoederen, maar ook bij onroerend goed in het buitenland (Klemperer, 2002).

5. Bij opbod én afslag

Om zo hoog mogelijke opbrengsten te genereren wordt op de EAOGV gebruik gemaakt van de methode bij opbod én afslag. Bij deze methode bepaalt de bidder de startprijs tijdens de veiling. Daarna wordt er met vast bedrag per bieding opgeboden totdat er niet hoger wordt geboden. De hoogste bidder wordt nu de eerste koper (provisionele koper) en ontvangt hiervoor de plokpenning, meestal 1% van het opbod, maar in Amsterdam is dat een vooraf bekend bedrag (Van den Elsaker, 2013). De afslager (veilingmeester) bepaalt nu een te hoge startprijs bovenop het laatst geboden bedrag en laat deze steeds zakken totdat een bidder 'MIJN' roept. Het 'gemijnde' bedrag wordt bovenop het hoogste bedrag geteld en is de koopsom (Goeree & Offerman, 2004). Indien er niemand afmijnt wordt de hoogste opbieder koper tegen de prijs die per opbod is bepaald (Goeree & Offerman, 2004).

3. DE KARAKTERISTIEKEN VAN HET AMSTERDAMSE VEILINGWEZEN

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de karakteristieken van de EAOGV. Er wordt hier toegespitst op de geschiedenis van de EAOGV, de reglementen van de EAOGV, de eerder verrichtte onderzoeken naar de EAOGV en de ontbrekende informatie waar dit onderzoek verandering in brengt. Daarnaast wordt er dieper ingegaan op de methodieken die zijn toegepast.

3.1 VEILEN IN AMSTERDAM

3.1.1 DE GESCHIEDENIS VAN DE EAOGV

Tegelijk met de oprichting van de MvA op 1 juli 1877, toen nog de Makelaars Sociëteit, ontstond de EOGVA (Engelsman, 1977). Vanaf de oprichting van de vereniging en de veiling, deed zich een stijgende tendens in het aantal veilingobjecten voor. In het begin werden jaarlijks ongeveer 750 objecten geveild vooral bestaande uit oude woonpercelen, wat ongeveer 10% van alle transacties in Amsterdam betrof.

Een terugval in het aantal geveilde woningen was vanaf 1879 waar te nemen als gevolg van de crisis in 1873, waarna het aantal vanaf 1888 steeg en redelijk stabiel bleef. De economische crisis in 1907 en de daarop volgende Eerste Wereldoorlog zorgden weer voor een flinke daling in het aantal geveilde woningen. Zo werden er in 1920 slechts 262 woningen geveild.

In de jaren na de Eerste Wereldoorlog nam het aantal geveilde woningen weer toe. Tussen 1926 en 1940 werden er gemiddeld 543 woningen geveild, wat toen 30% van alle verkopen in de gemeente Amsterdam besloeg (Verwey, 1942). Verwey constateerde met zijn onderzoek naar het beleggen in huizen te Amsterdam, dat in die tijd de meeste beleggingsobjecten via de veiling werden verworven. Het feit dat er meerdere gevallen werden geconstateerd waarbij twee woningen die in eenzelfde jaar van eigenaar veranderden, een aantal jaar later weer in hetzelfde jaar van de hand werden gedaan, duidde op deze beleggingen in onroerend goed.

Ten tijde van de Tweede Wereldoorlog werd de Makelaars Sociëteit door de bezetters opgeheven, waarvoor de Vakgroep Tussenpersonen in de plaats kwam. In deze periode nam het aantal veilingen af met een dieptepunt in 1945, er werden toen slechts 19 woningen geveild (Engelsman, 1977). Na de Tweede Wereldoorlog werd de Vakbond Tussenpersonen meteen opgeheven. De toen genaamde Makelaarsvereniging Amsterdam kwam hierdoor weer in een nieuwe periode van bloei, net als het veilingwezen. Echter was het aantal leden van de vereniging drastisch verminderd doordat de Tweede Wereldoorlog het leven van de vele Joodse leden die de vereniging kende, had geëist (Engelsman, 1977).

Kruijt wijst erop dat met name na de Tweede Wereldoorlog het aantal geveilde woningen gevoelig lijkt te zijn voor conjuncturele invloeden. Een sterke terugval in het aantal verkopen deed zich namelijk voor in 1951 en 1957. Ook na 1970 daalde het aantal geveilde panden weer, hierbij kwam het aantal in 1976 op slechts 4% van het totaal aantal transacties, wat 184 objecten betrof (Kruijt, 1977). Daarbij was de veiling een markt geworden waar kantoor- en bedrijfspanden nauwelijks nog werden geveild. Ook de aanscherping van het Amsterdamse

aanschrijvingsbeleid in 1970 en de hoge veilingkosten die gerekend werden als compensatie voor het aantal teruggelopen veilingobjecten zorgde voor een grotere voorkeur voor de onderhandse verkoop en de terugloop in verkopen via de veiling (Kruijt, 1977). De eerder genoemde professionalisering van de makelaardij in 1970 heeft hier ook aan bijgedragen.

Ook de prijzen tot stand gekomen op de Amsterdamse veiling kennen een geschiedenis. In de eerste periode, 1877-1914, lag de gemiddelde veilingopbrengst op ongeveer 10.000 gulden. Kruijt benoemt binnen deze periode de essentiële kenmerken binnen de economie die het prijsverloop lichtelijk beïnvloedde. Zo kende Nederland in 1873 tot 1895 een dalend algemeen prijsniveau, verminderde winsten en geremde economische activiteiten wat zich vertaalde in een daling in veilingprijzen. Pas na 1895 komt Nederland tot een sterke economische ontplooiing, waarna een stijgende opbrengst te zien is. In 1907 dalen de opbrengsten vervolgens weer iets als gevolg van een nieuwe economische crisis. Na die tijd is er een stabiel prijsverloop waar te nemen. Dit is opvallend te noemen aangezien Amsterdam een spectaculaire toename in bevolking kende, van 300.000 inwoners in 1876 tot 600.000 inwoners in 1914. Deze toename heeft zich niet geuit in een stijgende prijs. Ook het stijgende loonniveau en de daling van de rentevoet hebben nauwelijks invloed gehad op de prijzen die op de veiling werden behaald (Verwey, 1942).

Van 1914 tot 1925 is er een stijgende lijn in de gemiddelde veilingprijs waar te nemen. Dit verklaart Kruijt door de sterke vraag naar woningen en het ontoereikende aanbod als gevolg van de Eerste Wereldoorlog, waardoor de druk op de bestaande voorraad toenam. Ook Verwey wijt de hoge prijs aan een algemene prijsstijging van woningen in Amsterdam. De daaropvolgende periode kende juist een dalend prijsverloop, doordat een overschot aan woningen werd gecreëerd door omvangrijke nieuwbouwprojecten. Het stijgende huurniveau van voor 1925 droeg bij aan deze toename in nieuwbouw. Van 1934 tot 1940 manifesteerde de leegstand zich steeds sterker. Huiseigenaren verlaagden de huren als gevolg van de massale verhuizing naar de nieuw gebouwde woningen. De prijsdaling op de veilingmarkt wordt door deze huurverlaging gekenmerkt. Vanaf 1940 stijgen de veilingprijzen ondanks de Tweede Wereldoorlog weer iets tot 1945. In dat jaar dalen de prijzen op de veiling zeer sterk.

Tot 1949 kent de naoorlogse periode een grote bloei in veilingprijzen. Van 1949 tot 1953 wordt er echter een lichte daling geconstateerd die Kruijt wijt aan de onzekerheden ontstaan door de Korea crisis. Hierna wordt een stijging in de prijzen tot 1964 ingezet met een gemiddelde van 9,7% per jaar. Uitzondering op de prijsstijging in deze periode zijn de jaren '58 en '61 als gevolg van de economische recessie. De periode 1965 tot 1977 kent een gemiddelde prijsstijging van 3,3% per jaar, dit wellicht door een terugloop in geveilde objecten.

Hoe de aantallen en prijzen zich na 1977 hebben ontwikkeld, is zover bekend, niet onderzocht.

3.1.2 REGLEMENTEN OP DE EAOGV

Door de jaren heen is de manier van veilen niet veranderd. Hoewel een verkoper zelf zijn pand in veiling kan brengen, de EAOGV is openbaar, raadt de EAOGV het nog steeds sterk aan om

dit met behulp van een makelaar te doen. Hierbij wordt onder een makelaar verstaan, een makelaar aangesloten bij de MvA. De MvA is nog steeds onlosmakelijk met de EAOGV verbonden doordat de MvA de veiling organiseert (MvA, 2013). Wanneer de verkoper de hulp van een MvA-makelaar inschakelt, zorgt deze ervoor dat alle van belang zijnde aspecten met betrekking tot het te veilen perceel worden onderzocht. Ook adviseert de makelaar de eigenaar over de te verwachten opbrengst en stelt hij de veilingdatum in overleg met de notaris vast waarbij de woning meestal binnen 6 weken na aanmelding wordt geveild. In de tussentijd wordt er een bord bij het huis geplaatst waardoor het voor iedereen duidelijk is dat de woning zal worden geveild. Ook krijgt de woning een plek in het veilingboekje en wordt er een advertentie geplaatst (EAOGV, 2012).

In het veilingboekje worden er voor iedere woning een aantal kenmerken opgenomen. Zo staat aangegeven wie de betreffende verkopende makelaar en notaris zijn. Ook is de straatnaam met huisnummer en kadastrale gegevens bekend en wordt de oppervlakte van de woning vernoemd. De oppervlaktes van de woningen zijn echter lang niet in alle gevallen bekend. Daarnaast wordt aangegeven of de woning verhuurd is, wat de huurinkomsten zijn en de wat er aan jaarlijkse lasten verwacht kan worden, ook dit is lang niet in alle gevallen bekend (Van den Elsaker, 2013). Verder wordt de betalingstermijn benoemd, waarna de bijzondere bepalingen met de veilingtarieven uiteen worden gezet. Hieronder een weergave van deze tarieven:

1. de overdrachtsbelasting;
2. het honorarium ten laste van de koper volgens het tarief van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie;
3. de kosten van de akte de command;
4. het kadastrale recht en de kosten van kadastrale recherche;
5. de overige kosten en lasten ingevolge de bijzondere veilingvoorwaarden;
6. de courtage van de makelaar-koper indien deze is aangewezen;
7. de kosten van de veilingorganisatie volgens haar tarief, af te lezen in tabel 3.

Tabel 3: *Veilingtarieven ten laste van de (ver)koper (EAOGV, 2013).*

Transactieprijs	Tarief
Tot € 525.000,-	€ 1.500,-
Van € 525.000,- tot € 1.000.000,-	€ 1.500,- plus 0,4% over bedrag boven € 525.000,-
Van € 1.000.000,00 tot € 2.000.000,-	€ 3.400,- plus 0,35% over bedrag boven € 1.000.000,-
Van € 2.000.000,- tot € 5.000.000,-	€ 6.900,- plus 0,2% over bedrag boven € 2.000.000,-
Boven € 5.000.000,-	Op aanvraag

Naast het bovengenoemde wordt de reden waarom de woning wordt geveild kenbaar gemaakt. De woningen kunnen vrijwillig of onvrijwillig worden geveild (Van den Elsaker, 2013).

Van een vrijwillige veiling wordt gesproken wanneer een verkoper zelf bepaalt dat de woning door middel van een veiling wordt verkocht. De redenen dat er vrijwillig wordt geveild zijn de eerder genoemde voordelen zoals de kortere wachttijd en het aanzienlijk aantal geïnteresseerden (Bulow & Klemperer, 2002). Dit is volgens Van den Elsaker (2013), directrice

van de EAOGV en de MvA, ook de reden waarom erfgenamen van een woning vaak vrijwillig overgaan tot het veilen van de geërfde woning. Bij vrijwillige veilingen neemt de verkoper meestal de kosten van het veilinghuis en de plokpenning voor zijn rekening. Op deze manier hoopt de verkopende partij meer bidders te genereren door de lage kosten die verbonden zijn aan de woning (Van den Elsaker, 2013). De kosten van de notaris komen echter altijd voor rekening van de koper.

De onvrijwillige veiling is in beginsel de wettelijk voorgeschreven methode om bezittingen van een schuldenaar te gelde te maken om uit de opbrengst de vordering van de executerende schuldeiser te voldoen (Van Heeswijk, 2005). Deze schuldeiser kan de belastingdienst zijn wanneer er sprake is van een belastingschuld. De veiling wordt dan ook wel 'veiling per rechterlijk bevel' genoemd. Ook een bank kan de schuldeiser zijn wanneer sprake is van een forse hypothecaire betalingsachterstand, de veiling wordt dan executieveiling genoemd (Van den Elsaker, 2013). Het aantal personen in Nederland dat deel uitmaakt van een huishouden met een laag inkomen, is in 2011 met 195.000 gestegen tot ruim 1,2 miljoen personen (7,8% van de bevolking). Dit deel van de Nederlandse huishoudens heeft het hoogste percentage huishoudens met betalingsachterstanden. Hierbij gaat het vooral om een betalingsachterstand van de huur of hypotheek. Meldde in 2008 nog maar 8% van de huishoudens met een laag inkomen deze huur- of hypothecaire betalingsachterstand, in 2011 was dit verdubbeld naar 16% (CBS, 2012). Deze stijging in het aantal huishoudens met een betalingsachterstand kan leiden tot een stijging in het aantal onvrijwillig geveilde woningen, ook binnen Amsterdam.

Bij executieveilingen wordt vaak door de bank bedongen dat alle kosten voor rekening van de koper komen (Stein, 2005). Er zijn afspraken omtrent de executieveiling gemaakt die in wetten zijn vastgelegd. De wetsartikelen zien vooral toe op de gevolgen van de executoriale verkoop en in mindere mate op de wijze waarop deze moet plaatsvinden. Omdat onderstaande voorschriften nageleefd moeten worden, is de veiling de meest geschikte methode om executoriaal te verkopen (Stein, 2005):

- Dat de verkoop moet plaatsvinden ten overstaan van een notaris (art. 514 Rv).
- Dat de notaris dag, uur en plaats van verkoop moet vaststellen (art. 515 Rv).
- Dat de verkoop moet worden aangekondigd, behalve door aanplakking volgens plaatselijk gebruik, in een plaatselijk verspreid dagblad (art. 516 Rv).
- Dat de verkoop moet plaatsvinden in het openbaar (art. 519 Rv).

Een bijzonderheid bij executoriale verkoop is dat tot twee weken voor de veiling de woning nog onderhands geveild kan worden, mits er een onvoorwaardelijke bieding wordt ingediend bij de veilingnotaris. De schuldeiser en de schuldenaar hebben hierbij beide het recht om het bod te aanvaarden. Wordt het bod aanvaard, dan wordt de woning niet meer geveild (Van Westerop, 2005).

Net als de verkopende partij kan een potentiële koper besluiten om, net als op de onderhandse markt, met een makelaar te bieden. Ook hier raadt de EAOGV aan om gebruik te maken van een MvA-makelaar. Met een MvA-makelaar zou de eventuele aankoop makkelijker en zorgvuldiger verlopen aangezien deze op de hoogte is van alle reglementen en het kopen van een woning voor velen een ingewikkelde onderneming is. Er zijn namelijk verschillende zaken

waar rekening mee moet worden gehouden. Zo is het van belang dat de koper weet of er een aanschrijving op het pand rust, of er een huisvestingsvergunning nodig is, wat de bestemming van het pand is, of het pand op de Monumentenlijst staat, of er technische gebreken zijn en wat de waarde van het pand is. Daarnaast is de makelaar ervaren in het veilen en laat deze zich niet opjagen door de andere potentiële kopers in de zaal (EAOGV, 2012). Ook hoeft een koper met een makelaar van de MvA voorafgaande aan de veiling geen bankgarantie te overhandigen, de makelaar staat namelijk garant voor de bidder en is hoofdelijk aansprakelijk voor de biedingen (Van den Elsaker, 2013). Als de koper achteraf dus niet over voldoende financiële middelen blijkt te beschikken, koopt de makelaar de woning in zijn plaats. Vaak zijn het beleggers die gebruik maken van een MvA-makelaar. Zij komen namelijk vaker op de veiling en de MvA-makelaar weet van deze beleggers zeker dat de geboden prijs betaald kan worden waardoor hij zelf minder risico loopt (Van den Elsaker, 2013).

Naast het veilen in het veilinghuis van Amsterdam, kan er ook worden geveild via de live internetverbinding met het veilinghuis. Van den Elsaker (2013) geeft aan dat er maar weinig mensen gebruik maken van het veilen op internet. Zij wijt dit aan het feit dat de bidder via internet eerst naar de notaris moet om een bankgarantie af te geven. Daarnaast worden er in snel tempo biedingen uitgebracht, die via het internet moeilijker te volgen zijn. Hierdoor wordt de succeskans verkleind. Het toekomstbeeld van internetveiling acht zij hierdoor dan ook weinig succesvol.

3.2 ONDERZOEK NAAR DE AMSTERDAMSE VEILINGMARKT

3.2.1 HET ONDERZOEK DOOR VERWEY (1941)

In 1941 verrichtte Verwey zijn onderzoek naar de beleggingsmarkt in woningen binnen Amsterdam. Zijn doel was om meer inzicht te geven in deze manier van beleggen. In die tijd was er wel veel bekend over effectenbeleggingen, het daarbij behorende rendement en het koersverloop. Deze werden regelmatig nagegaan en gepubliceerd, terwijl er over het beleggen in onroerend goed vrij weinig bekend was. Daarnaast werden de gegevens die wel bekend waren nergens gepubliceerd. Prijzen van woningen werden alleen in hypotheekkantoren en het kadaster bijgehouden die voor het publiek beperkt toegankelijk waren.

Verwey kreeg van de regering toestemming om in het kadaster en het kantoor van de hypotheek te Amsterdam onderzoek te doen. Hierdoor besloot hij zijn onderzoek ook tot de gemeente Amsterdam te beperken en zich alleen te richten op woningen. Verwey onderzocht de periode 1930-1940, waarbij hij alleen huizen bekeek die binnen dat decennium meer dan eenmaal van eigenaar wisselde. Dit waren 1160 woningen van de in totaal 77.000 woningen verkocht in die periode. Van deze 1160 woningen werd het prijsverloop vanaf 1840 geanalyseerd. Deze prijzen werden vergeleken met de in die periode gemiddeld behaalde veilingprijzen, huren en rendementen, bouwkosten en de bevolkingsomvang.

De resultaten van zijn onderzoek omtrent de veilingprijzen wijzen uit dat de prijzen op de veiling enigszins inzicht verschaffen in het prijsverloop op de onderhandse markt, maar dat de veilingprijzen wel erg onderhevig zijn aan fluctuaties, waardoor deze niet echt representatief

zijn. Wat betreft de huren en rendementen komt Verwey uit op een gemiddeld rendement van 8% - 10%. Vooral in de vooroorlogse jaren lagen de rendementen hoog. De bouwkosten die Verwey analyseerde hadden nauwelijks invloed op het prijsniveau in Amsterdam. Zo stegen de kosten van de woningbouw in de periode 1915-1920 zeer sterk, hier is in de woningprijzen echter zeer weinig van terug te zien. Verwey nam ook de bevolkingsomvang mee in zijn onderzoek. Zoals eerder aangegeven, is de forse bevolkingsgroei in 1876-1914 niet van invloed geweest op de prijzen behaald op de veiling.

3.2.2 HET ONDERZOEK DOOR KRUIJT (1977)

In 1977 verrichtte Kruijt zijn onderzoek naar de EAOGV in relatie tot de onderhandse markt. Door het bestuderen van de beide markten, trachtte Kruijt licht te werpen op economische en ruimtelijke processen binnen Amsterdam. Daarnaast was er weinig bekend over de veilingmarkt als systeem. Hierbij verwees hij naar Verwey, die als enige in zijn onderzoek het veilingwezen heeft meegenomen. Kruijt heeft geprobeerd dit deel te verbreden en verdiepen.

De benodigde data voor zijn onderzoek kreeg Kruijt van het Amsterdamse kadaster. Hierbij analyseerde hij alle Amsterdamse onderhandse en veilingtransacties voor de periode 1877-1977. De keuze voor Amsterdam wordt toegeschreven aan het 100-jarige bestaan van de MvA, die in 1877 de EAOGV oprichtte. In zijn onderzoek analyseerde Kruijt de omvang van de veilingmarkt, het prijsniveau van de objecten, het verval van de objecten, de huren en rendementen in die tijd en de hypothecaire rentevoet.

De resultaten uit het onderzoek geven, zoals eerder genoemd, aan dat de omvang en het prijspeil van het Amsterdamse veilingwezen verschillende fluctuaties doorgemaakt heeft. Deze verschillen zijn vooral te wijten aan de economische omstandigheden. Ook zijn vooral de rentevoet van hypothecaire leningen en het huurverloop van invloed op de omvang en prijzen. Hierbij zijn de huren positief correlerend, terwijl de rentefactor negatief correleert met de hoogte van de prijzen. Dit wil zeggen dat een stijgende rentevoet tot gevolg heeft dat de veilingprijzen dalen. Deze rente effecten spelen volgens Kruijt vooral een rol op de korte termijn.

Ook is het verval van woningen van invloed op de prijs behaald op de veiling. Hierbij brengen woningen die slecht onderhouden zijn een significant lagere opbrengst op ten opzichte van woningen in goede bouwkundige en onderhoud technische staat. Het valt Kruijt daarnaast op dat er nauwelijks nog kantoor- en bedrijfspanden worden geveild.

In de conclusies die Kruijt in 1977 trekt, wordt de verwachting geschetst dat de rol van de Amsterdamse veiling zal veranderen. Kruijt geeft aan dat hij verwacht dat door de gestegen veilingkosten de veiling steeds minder aantrekkelijk wordt om een woning op te veilen. Door het hoge percentage aan veilingkosten heeft de veilingmarkt haar functie als prijsvorming verloren. De aanname die Kruijt hierbij doet is dat het aantal executoriale panden dat in de toekomst geveild zal worden hierdoor relatief zal stijgen en dat ook het aantal kantoor- en bedrijfspanden dat geveild zal worden nog verder afneemt. Ook voorspelt Kruijt dat door de steeds grotere doorzichtigheid op de onderhandse markt, de prijs op de veiling relatief lager zal komen te

liggen dan op de onderhandse markt. Met deze voorspelling gaat Kruijt tegen de conclusie van Bulow (2009) in die beweert dat door de efficiëntie van veilingen hogere prijzen te halen zijn.

3.2.3 WELK ONDERZOEK ONTBREEKT?

Hoe de veilingmarkt zich na 1977 daadwerkelijk verder heeft ontwikkeld, is onduidelijk. Echter gaat het veilen nog steeds met hoge kosten gepaard. Het Amsterdamse veilinghuis berekent de koper zoals eerder aangegeven een tarief van minimaal €1.500,-, welke met de hoogte van de transactieprijs oploopt. Daarnaast is de verkoper verplicht een bedrag aan plokpenningen uit te reiken aan de hoogste bieder (EAOGV, 2013). Het is door deze hoge kosten dan ook goed mogelijk dat het dalende aantal geveilde woningen en kantoor- en bedrijfspanden zich niet heeft hersteld en de veiling inderdaad een markt is geworden waar relatief veel executoriaal wordt geveild.

Ook is het onbekend hoe het prijspeil zich op de veiling heeft ontwikkeld. Wellicht is de stijgende trend doorgezet, maar een daling gezien de economische crisis is ook niet ondenkbaar. Het is daarnaast mogelijk dat er ook andere oorzaken ten grondslag liggen aan deze dalingen c.q. stijgingen.

3.2.4 METHODIEKEN

Het onderzoek betreft een verkennend onderzoek. Een verkennend onderzoek is een onderzoek waarmee inzicht wordt gegeven in een bepaalde situatie, waarbij verbanden en verklaringen worden gezocht (Verhoeven, 2007). Ter beantwoording van de onderzoeksvragen en daarmee de centrale vraagstelling is, zoals eerder vermeld, gebruik gemaakt van zowel literatuuronderzoek als kwantitatief onderzoek. De toepassing van beide methoden zorgt voor een goede opbouw en structuur in het onderzoek (Verhoeven, 2007). Voor de eerste twee onderzoeksvragen is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek. De verschillende artikelen en bronnen (voornamelijk primaire literatuur) zijn zorgvuldig doorgenomen waarna conclusies, syntheses en andere belangrijke punten zijn meegenomen in dit onderzoek. Zij vormen de basis voor de beantwoording van de twee volgende onderzoeksvragen.

Voor deze volgende vragen is een tweede methode gebruikt, namelijk het kwantitatieve onderzoek. De verschillende resultaten uit de eerste twee onderzoeksvragen zijn hier getoetst en verklaard. De statistische toetsen (Hair e.a., 2007) die zijn gebruikt zijn de:

- Chi-kwadraat toets: als toets om na te gaan of twee of meer verdelingen (populaties) van elkaar verschillen.
- Onafhankelijke T-Toets: als toets voor de nulhypothese dat de gemiddelden van twee normaal verdeelde populaties aan elkaar gelijk zijn.
- One-way ANOVA toets: als toets om na te gaan of de populatiegemiddelden van twee of meer groepen van elkaar verschillen.
- Univariate analyse: als toets om de invloed van gecombineerde variabelen op de afhankelijke variabele te toetsen.

Voordat deze toetsen zijn uitgevoerd is de database zorgvuldig gecontroleerd aan de hand van

normaliteitstoetsen, waarna bij de ratio-variabelen een trim is uitgevoerd van 2.5%. Verder is de Levene's test (gelijkheid van varianties) toegepast en waar nodig zijn steekproeven en klassenindelingen gemaakt zodat de data de juiste omvang en het juiste meetniveau betrof (Hair e.a., 2007). De resultaten van de toetsen zijn hierna zorgvuldig bestudeerd en geïnterpreteerd waarbij de significantielevels en de verschillende R-squareds zijn benoemd.

De 73000 transacties die de totale database behelst is als volgt geanalyseerd. Eerst is bekeken hoe groot de omvang van het veilingwezen ten opzichte van de totale Amsterdamse markt is. Daarna is bekeken waarom deze woningen op de veiling zijn beland en hoe de gerealiseerde prijzen zich voor de periode 2003-2012 ten opzichte van de gerealiseerde prijzen op de onderhandse markt hebben ontwikkeld. Daarna is gekeken wat voor type woningen er zijn geveild en in welke stadsdelen deze woningen stonden. Als laatste is er geanalyseerd of er tekenen van beleggingsactiviteiten waar te nemen zijn binnen de database.

De conclusie en hiermee de beantwoording van de centrale vraagstelling is daarna getrokken aan de hand van de resultaten van de toetsen in combinatie met de eerder gevonden resultaten uit het literatuuronderzoek.

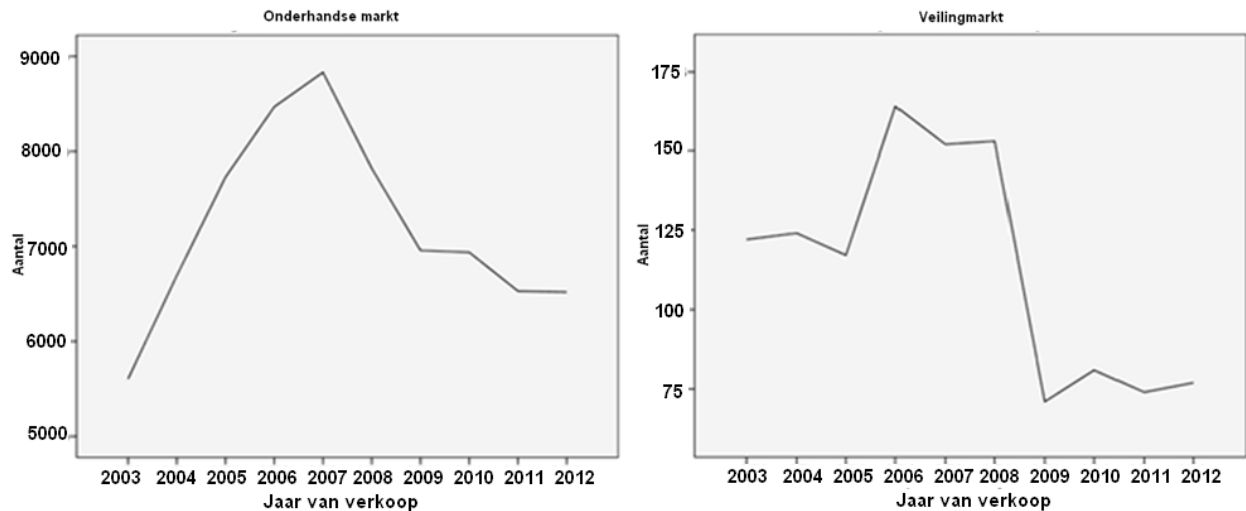
4. DE HEDENDAAGSE EAOGV

In dit hoofdstuk komt de hedendaagse EAOGV aan bod. Er wordt gekeken naar de omvang van het veilingwezen, de tot stand gekomen prijzen, de verschillen tussen de onderhandse markt en de veiling, maar ook de verschillen tussen executoriaal en vrijwillig geveilde woningen. Hierbij zijn de variabelen type woning, stadsdelen en verhuurde staat belangrijk bij het verklaren van de hedendaagse rol van de EAOGV binnen de Amsterdamse woningmarkt.

4.1 HOEVEEL EN VOOR WELKE PRIJS WORDT ER HEDENDAAGS GEVEILD?

4.1.1 HET AANTAL TRANSACTIES

Het aantal transacties dat afgelopen 10 jaar op de Amsterdamse woningmarkt via de veiling en de onderhandse markt heeft plaatsgevonden is in grafiek 1 weergegeven.

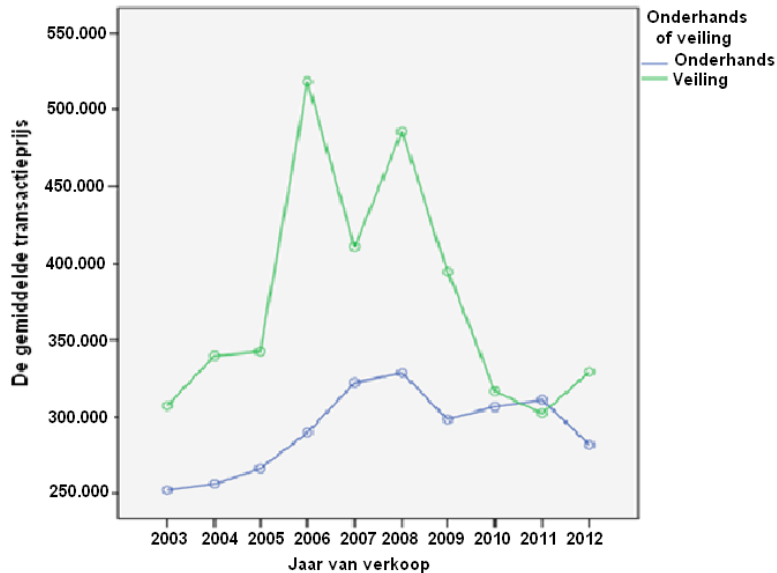


Grafiek 1: Verloop van transacties op zowel de onderhandse markt als op de veilingmarkt (2003-2012).

Voor beide markten is vanaf 2003 een stijgend aantal transacties waar te nemen. De onderhandse markt laat zien dat er vanaf 2007 een daling in verkopen wordt geconstateerd. Op de veilingmarkt treedt de daling een jaar eerder op, namelijk vanaf 2006. Echter is deze daling klein en volgt een forse daling in 2008. De daling in het aantal verkopen op de veilingmarkt is relatief groter dan de daling op de onderhandse markt. Voor de onderhandse markt geldt dat het jaar 2012 als dieptepunt in het aantal verkochte woningen tijdens de crisis kan worden gezien, echter werden er in 2003 nog minder woningen verkocht. Het dieptepunt op de veilingmarkt in 2009 is daarentegen het laagste punt op die markt in de afgelopen 10 jaar. Het gemiddelde percentage woningen dat de afgelopen 10 jaar is geveild komt op 1,6% van de totale Amsterdamse woningmarkt, met een piek in 2004 van 2,1% en een dieptepunt van 1,0% in 2009. In dit opzicht is het gemiddelde marktaandeel van de EAOGV met 60% gedaald, aangezien het marktaandeel van de veiling in 1977 nog 4% was. De omvang van het Amsterdamse veilingwezen is kleiner geworden, zoals Kruijter eerder voorspelde.

4.1.2 DE GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJZEN

Naast een daling in het aantal geveilde woningen voorspelde Kruijt ook een daling in de gemiddelde prijs die behaald zou worden op de veiling. Grafiek 2 geeft een weergave van de hedendaagse gemiddeld behaalde prijzen op de veiling en de onderhandse markt.



Grafiek 2: De gemiddelde transactiepreizen op beide markten (2003-2012).

Duidelijk is te zien dat van 2003 tot en met 2010 hogere transactiepreizen werden behaald op de veiling. Echter is ook goed te zien dat de prijzen op de veiling in 2006 en daarna in 2008 een daling hebben ingezet. Ook zijn de prijzen op de veilingmarkt veel meer onderhevig aan fluctuaties dan op de onderhandse markt.

Om te toetsen of de prijzen behaald op de veiling ook daadwerkelijk hoger liggen dan op de onderhandse markt is een Onafhankelijke T-toets uitgevoerd. De *transactieprijs* is als afhankelijke variabele meegenomen en de variabele *type markt* als onafhankelijke variabele. De nulhypothese bij deze toets luidt: de gemiddelde transactieprijs is op beide markten gelijk.

Uit de resultaten blijkt dat het significantielevel van 2003 t/m 2009 lager dan 0.05 ($p < 0.05$) ligt. Voor deze jaren moet de nulhypothese dus verworpen worden, wat duidt op een significant verschil tussen de veiling en de onderhandse markt in de gemiddelde transactieprijs. Voor de jaren 2010 t/m 2012 ligt het significantielevel echter hoger dan 0.05 ($p > 0.05$), waarvoor de nulhypothese moet worden aangenomen. Dit betekent dat er voor deze jaren geen verschil is tussen de veiling en de onderhandse markt in de gemiddelde verkoopprijs. Deze resultaten duiden er dus op dat de veiling en de onderhandse markt sinds de crisis gemiddeld hetzelfde opbrengen. Het feit dat de EAOGV op haar website laat blijken dat de gemiddelde opbrengsten die met de veiling worden gerealiseerd dikwijls hoger zijn dan in de onderhandse markt gaat dus voor de laatste jaren niet meer op.

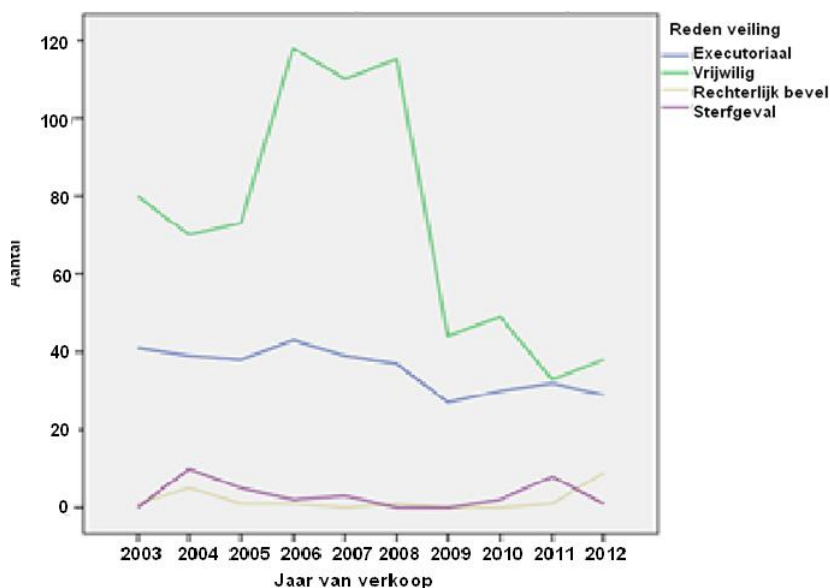
Hoe het komt dat het aantal geveilde objecten sinds de crisis is afgenomen en de gemiddelde prijs op de veiling gedaald is, wordt duidelijk in het volgende hoofdstuk waarin wordt ingezoomd op de redenen dat de woningen via de veiling worden verkocht.

4.2 HET VERSCHIL TUSSEN DE EXECUTORIALE EN VRIJWILLIGE VEILING

4.2.1 DE REDENEN VOOR DE VEILINGEN

Dat er sinds het begin van de crisis een daling in onderhandse verkopen is opgetreden is algemeen bekend. Maar het feit dat er ook minder woningen zijn geveild is anders dan hetgeen dat wordt verwacht naar aanleiding van het opgelopen aantal personen met een betalingsachterstand (CBS, 2012). Om dit te verklaren is het interessant om de redenen voor de verkoop op de veiling te bestuderen.

Zoals eerder aangegeven bestaan er binnen het veilingwezen vier redenen om te veilen, namelijk vrijwillig, per executie, per rechterlijk bevel of bij een sterfgeval. In grafiek 3 is voor 2003 tot en met 2012 aangegeven waarom een woning op de veiling werd aangeboden.



Grafiek 3: De redenen voor transacties op de veiling (2003-2012).

Duidelijk is af te lezen dat het merendeel van alle geveilde woningen door de jaren heen vrijwillig geveild is. Hierbij valt op dat het aantal vrijwillig geveilde woningen van 2005 tot 2008 erg steeg, maar daarna relatief ook het sterkst gedaalde. Het aantal gedwongen geveilde panden is sinds de crisis nagenoeg stabiel gebleven. Deze constatering wijkt af van Kruijt zijn voorspelling in 1977 dat de veilingmarkt een markt zou worden waar relatief veel executoriaal geveild wordt.

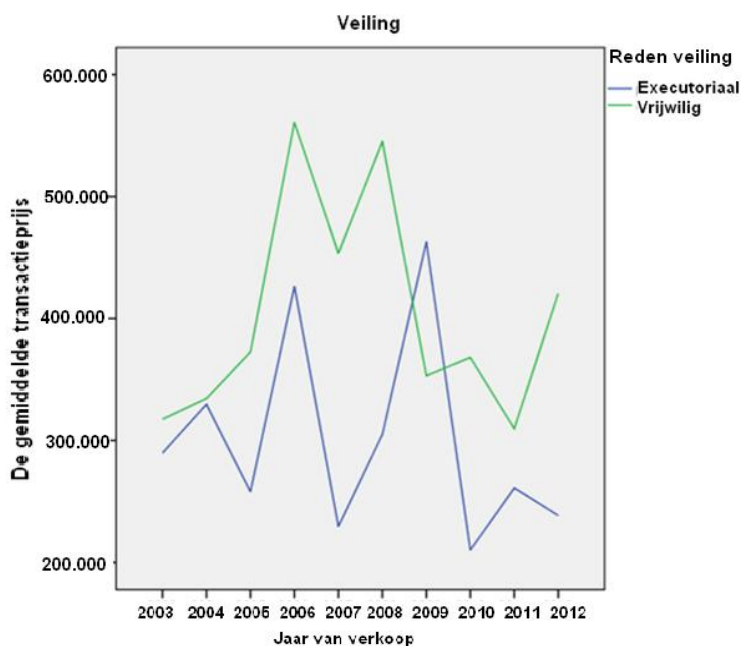
De invloed van de crisis lijkt van grotere invloed op het aantal vrijwillig geveilde woningen dan op het aantal woningen dat gedwongen is geveild. Deze constatering geeft aan dat ondank het feit dat het aantal personen met een betalingsachterstand is toegenomen (CBS, 2012), het

aantal gedwongen geveilde woningen nagenoeg stabiel is gebleven. Het aantal woningen dat per rechtelijk bevel of wegens een sterfgeval is geveild zijn binnen de gedwongen geveilde woningen van zeer geringe omvang.

4.2.2 HET VERSCHIL IN PRIJZEN TUSSEN DE EXECUTORIALE EN VRIJWILLIGE VEILING

Het feit dat tot 2009 een groot deel van de geveilde woningen vrijwillig op de veiling is aangeboden kan van invloed zijn op de hogere transactiepreizen behaald op de veiling tot 2010. Het onderzoek van Brounen en Jong-Tennekes wees namelijk uit dat de prijzen van executoriaal geveilde woningen lager liggen dan de onderhandse prijs. Een reden hiervoor werd in hoofdstuk 2.3.2 aangegeven, handelaren, actief op de veilingmarkt, zouden van 2000 tot en met 2009 de prijzen bij executoriale verkopen laag hebben gehouden. Het feit dat schuldeisers de woning snel verkocht willen hebben om hun uitgeleende vermogen terug te krijgen en daardoor ook akkoord gaan met lagere opbrengsten zorgt ervoor dat het bestaan van deze handelaars lucratief wordt (Brounen & Jong-Tennekes, 2013).

Als dergelijke handelaren ook in Amsterdam actief zijn geweest, zou dit betekenen dat de prijzen van executieveilingen lager moeten liggen dan de prijzen van vrijwillig geveilde woningen. Dit zou dan ook een verklaring geven voor de lagere opbrengsten van de veiling sinds de daling in de vrijwillig geveilde woningen bij een nagenoeg gelijk aantal executoriaal geveilde woningen. Grafiek 4 geeft een weergave van de gemiddelde prijzen die behaald zijn op de executieveiling ten opzichte van de onderhandse markt.



Grafiek 4: De gemiddelde prijzen voor de vrijwillig en executoriaal geveilde woningen (2003-2012).

Om een verschil aan te tonen tussen de gemiddelde prijzen van executoriaal en vrijwillig geveilde woningen is een Onafhankelijke T-Toets uitgevoerd, waarbij de afhankelijke variabele

de *transactieprijs* is en de onafhankelijke variabele de *reden van de veiling*. De bijbehorende nulhypothese luidt: er is geen verschil tussen de gemiddelde transactieprijzen behaald via de executoriale of vrijwillige veiling.

De resultaten van de toets geven voor de jaren 2005, 2007, 2008, 2010 en 2012 een significantielevel lager dan 0.05 ($p < 0.05$) aan. Dat betekent dat in deze jaren de gemiddelde prijs van een executoriaal geveilde woning verschilde van de gemiddelde prijs van een vrijwillig geveilde woning. De prijs lag dus in de helft van de 10 onderzochte jaren onder de prijs van vrijwillig geveilde woningen.

Ondanks het feit dat de executoriale prijzen in 2005, 2007, 2008 onder die van de vrijwillig geveilde woningen lagen, lag de prijs van de veiling als geheel boven de prijs van de onderhandse markt. Toen vanaf 2009 het aantal vrijwillig geveilde woningen terugliep en de prijs van executoriaal geveilde woningen in 2010 en 2012 weer onder die van de vrijwillig geveilde woningen kwam te liggen, daalde de gemiddelde prijs van de veiling in zijn geheel, waardoor deze gelijk kwam te liggen aan de onderhandse markt.

Het verschil in de gemiddelde prijs tussen vrijwillige en executoriale verkopen is voor de bovengenoemde 5 jaren lastig te verklaren. Het kan zijn dat er in deze jaren inderdaad handelaren actief zijn geweest die de prijs kunstmatig laag hielden. Echter is het dan vreemd dat deze slechts 5 van de 10 onderzochte jaren actief zijn geweest. Er kunnen ook andere verklaringen ten grondslag liggen aan dit verschil in prijs.

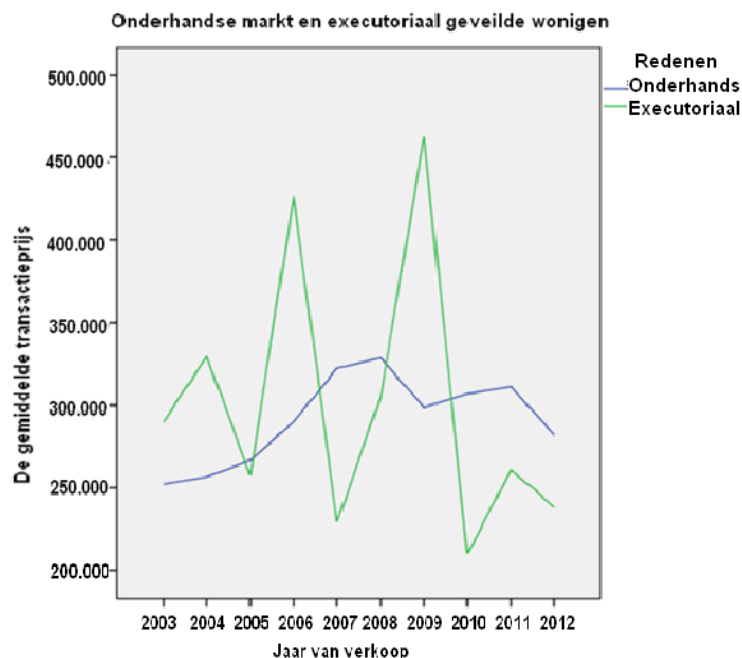
Zo is het ook mogelijk dat de executoriaal geveilde woningen zich in 2005, 2007, 2008, 2010 en 2012 in slechte onderhoudsstaat bevonden. Dit zou een goede verklaring zijn aangezien woningeigenaren in geldproblemen minder geld besteden aan onderhoud van hun woning (WoON, 2012). Helaas is dit binnen dit onderzoek niet aan te tonen aangezien de onderhoudsstaat van woningen geen deel uitmaakt van de database. Echter kunnen de variabelen uit de volgende hoofdstukken ook van invloed zijn op het prijsverschil. Daarom is er, naast verklaringen voor de hoger liggende gemiddelde prijzen van de veiling dan op de onderhandse markt, ook gekeken of er opmerkelijke bevindingen zijn die het verschil tussen de vrijwillige en executoriale gemiddelde prijs kunnen verklaren. Een onderzoek dat zich in zijn geheel richt op de verschillen tussen de vrijwillige en executoriale verkopen is echter wel aan te raden. In hoofdstuk 6 wordt hier door middel van aanbevelingen voor toekomstig onderzoek dieper op ingegaan.

4.2.3 HET VERSCHIL IN PRIJS TUSSEN DE EXECUTORIALE VEILING EN ONDERHANDSE VERKOPEN

De stelling die de EAOGV op haar website inneemt dat de gemiddelde opbrengsten die met de veiling worden gerealiseerd dikwijls hoger zijn dan in de onderhandse markt lijkt tot 2010 te kloppen. Ook de theorieën van Bulow en Klemperer over hogere opbrengsten op de veiling lijken overeen te komen met de praktijk. Echter is duidelijk geworden dat deze stellingen en theorieën een vertekend beeld geven. De hogere prijzen behaald op de veiling komen vooral door een groot aantal vrijwillig geveilde woningen waarvan de prijzen hoger liggen. Zowel de

EAOGV als Bulow maken geen onderscheid tussen vrijwillige en executoriale verkopen op de veiling, maar nemen de veiling als geheel mee.

Wanneer de executoriaal geveilde woningen met de onderhandse worden vergeleken, wordt het vertekende beeld dat de EAOGV, Bulow en Klemperer schetsen nogmaals duidelijk. Grafiek 5 geeft een weergave van prijzen van de executoriaal geveilde woningen ten opzichte van de onderhands verkochte woningen.



Grafiek 5: De gemiddeld behaalde prijzen bij executoriale verkopen en op de onderhandse markt (2003-2012).

In vergelijking met de onderhandse markt zijn de executoriale prijzen sterk onderhevig aan schommelingen. Vooral in 2006, 2007, 2009 en 2010 is er een groot verschil in de gemiddeld behaalde prijs waar te nemen, waarbij de prijzen van executoriaal geveilde woningen sinds half 2009 onder de prijs van de onderhandse verkochte woningen lijken te liggen. Om na te gaan of er ook daadwerkelijk een statistisch verschil in gemiddelde prijs is aan te tonen, of dat de schommelingen toeval zijn, is opnieuw een Onafhankelijke T-Toets uitgevoerd. Hierbij is als afhankelijke variabele de *transactieprijs* meegenomen en als onafhankelijke variabele *executoriaal of onderhands*. De bijbehorende nulhypothese luidt: er is geen verschil tussen de gemiddelde transactiepreisen behaald via de executoriale veiling of op de onderhandse markt.

De resultaten van de toets geven voor de jaren 2006, 2007, 2009 en 2010 een significantielevel lager dan 0.05 ($p < 0.05$) aan. Voor deze jaren moet de nulhypothese verworpen worden wat betekent dat in die jaren de gemiddelde prijs van een executoriaal geveilde woning significant verschilde van de gemiddelde prijs op de onderhandse markt. Daarbij lagen de gemiddelde prijzen alleen in 2007 en 2010 onder de prijs van de onderhandse markt. Het onderzoek van Brounen en Jong-Tennekes (2013) over de lager behaalde executiepreisen op de veiling gelden

in Amsterdam dus enkel voor deze jaren. In 2006 en 2009 lag de prijs juist hoger dan op de onderhandse markt. De overige 5 jaren lag de prijs van executoriaal geveilde woningen ongeveer gelijk aan de prijs van onderhands verkochte woningen.

Ook deze resultaten laten zien hoeveel de vrijwillig geveilde woningen van invloed zijn op de gemiddelde prijs van de veiling als geheel. Deze zorgen er dus voor dat de gemiddelde prijs van geveilde woningen tot 2010 hoger dan de onderhandse markt komen te liggen terwijl de gemiddelde prijzen van executoriaal geveilde woningen soms onder, boven of gelijk liggen aan de gemiddelde prijs op de onderhandse markt.

4.2.4 BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN 4.2

Er kan worden gesteld het marktaandeel van de veiling is geslonken ten opzichte van 1977. Daarnaast kan worden gesteld dat de prijsvorming op de veiling beïnvloed wordt door economische omstandigheden. Zo zijn de extra opbrengsten die er op de veiling behaald konden worden sinds 2010 niet meer gerealiseerd. Dit is te verklaren door het feit dat het aantal vrijwillig geveilde woningen sinds 2009 fors is afgenomen. De gemiddelde prijs van executoriaal geveilde woningen ligt namelijk in 2005, 2007, 2008, 2010 en 2012 lager dan de vrijwillig geveilde woningen. Echter heeft dat in 2007 en 2008 geen invloed op de gemiddelde prijs van de veiling als geheel totdat het aantal vrijwillig geveilde woningen afneemt. Een verklaring voor de gemiddeld lagere prijzen in 2005, 2007, 2008, 2010 en 2012 wordt verderop in dit onderzoek gezocht, maar kan ook worden toegeschreven aan eventuele actieve handelaren of de onderhoudsstaat van de woningen. Echter is zoals eerder aangegeven een aparte studie tussen de vrijwillig geveilde en executoriaal geveilde woningen aan te raden.

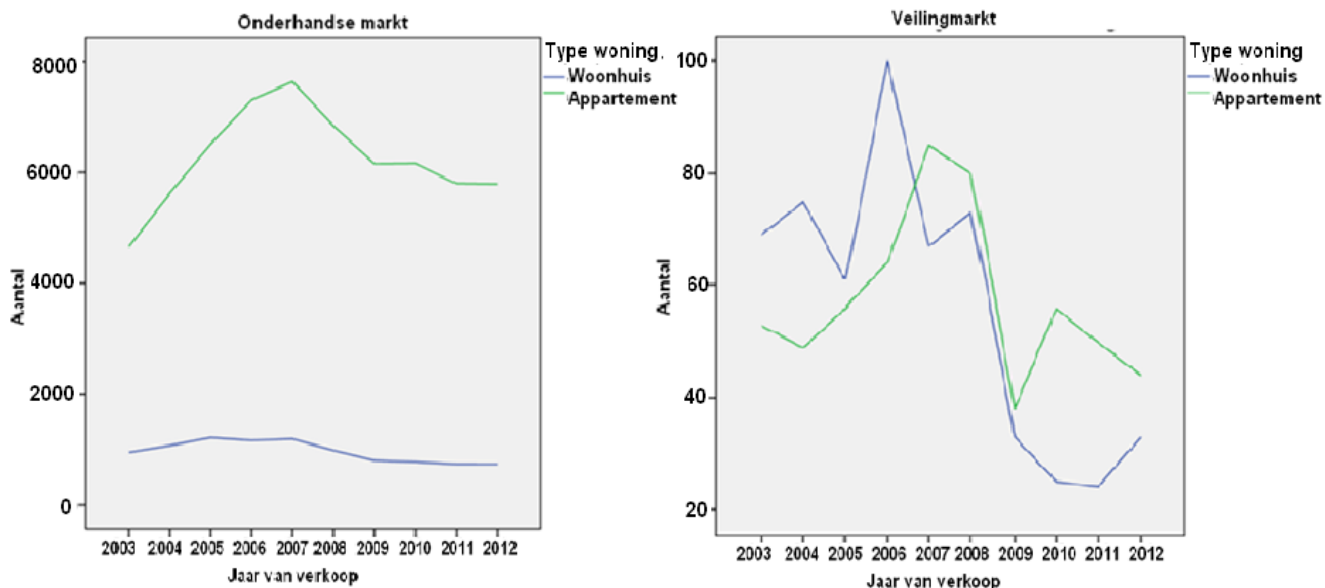
De theorieën van Bulow en Klemperer over de hogere opbrengsten op de veiling en de stelling die de EAOGV op haar website inneemt, dat de gemiddelde opbrengsten die met de veiling worden gerealiseerd dikwijls hoger zijn dan in de onderhandse markt kloppen tot 2010, maar geven een vertekend beeld. De hogere opbrengsten worden voornamelijk door de vrijwillig geveilde woningen bereikt. Daarnaast is aangetoond dat alleen in de jaren 2007 en 2010 de prijs van executoriaal geveilde woningen onder de prijs van de onderhandse markt lag. Amsterdam wijkt hierdoor af van het feit dat executieveilingen landelijk zorgen voor een gemiddeld lagere opbrengst van 34%.

4.3 WAT WORDT ER HEDEN GEVEILD?

4.3.1 HET TYPE WONING

Een verklaring voor de hogere opbrengsten die op de veiling werden behaald tot 2010 kan wellicht worden gevonden in het type woning. Hierbij wordt onderscheidt gemaakt in woonhuizen en appartementen. Deze verdeling is voor beide markten te zien in grafiek 6. Hierbij worden onder woonhuizen verstaan: vrijstaande woningen, twee-onder-één-kapwoningen, (woon)boerderijen en alle rijtjeshuizen (CBS, 2013). Appartementen worden afgebakend als zijnde: flats, galerij-, portiek-, beneden- en bovenwoningen en woningen boven bedrijfsruimten, voor zover deze zijn voorzien van een buiten de bedrijfsruimte gelegen

toegangsdeur (CBS, 2013).



Grafiek 6: Het type woningen per markt (2003-2012).

In het deel van grafiek 6 betreffende de onderhandse markt, is te zien dat veruit de meeste verkochte woningen appartementen betreffen. Het aantal woonhuizen behelst gemiddeld maar een zeer klein deel van de onderhandse markt, namelijk slechts 11,2%. De veilingmarkt laat een heel andere verdeling zien. Tot 2007 werden er juist meer woonhuizen geveild. In 2006 was zelf 61% van het totaal aantal geveilde woningen een woonhuis. Vanaf 2006 is er een toename in geveilde appartementen waar te nemen waarbij het aantal woonhuizen juist begon te dalen. Na 2007 nam het aantal appartementen ook af, echter niet zo snel als het aantal woonhuizen. Gemiddeld ligt het percentage woonhuizen dat geveild werd in de periode 2003-2012 op 49.3%. In Amsterdam is 85% van alle woningen een appartement (CBS, 2013). De verdeling op de onderhandse markt is daardoor goed te verklaren in tegenstelling tot de verdeling op de veilingmarkt, die sterk afwijkt van de woningmarkt van Amsterdam.

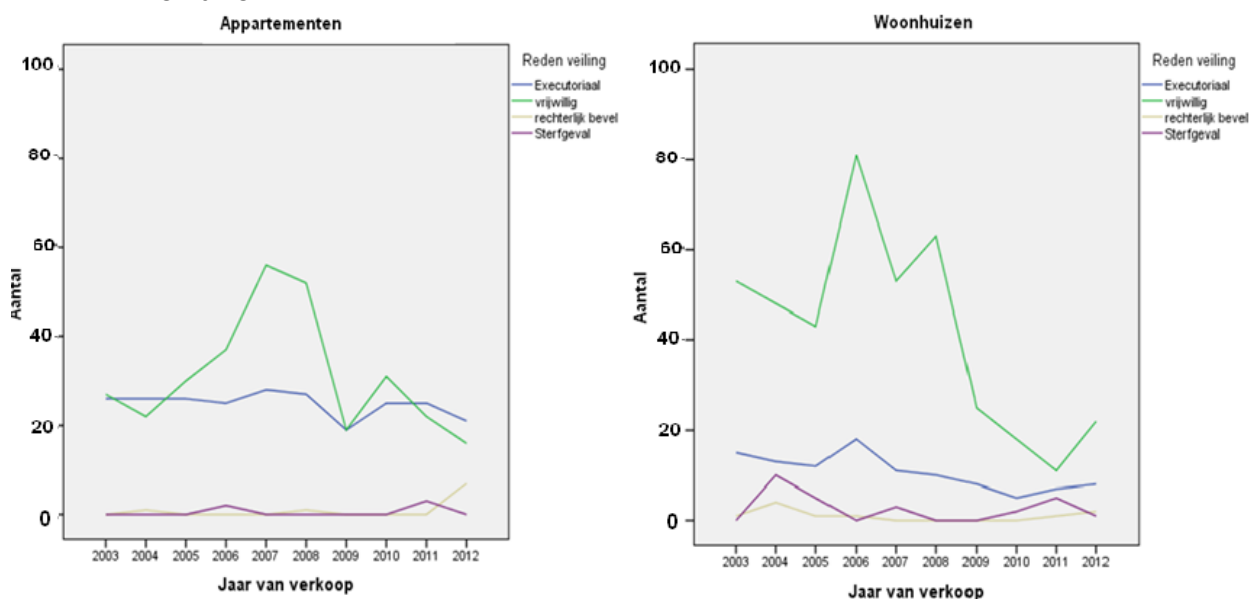
Om na te gaan of er een significant verschil bestaat tussen de *onderhandse markt en veilingmarkt* betreffende het *type woning* dat verkocht is, is voor ieder jaar een Chi-kwadraattoets uitgevoerd. De nulhypothese die bij de toets hoort, luidt als volgt: de verdeling van het type woningen die verkocht zijn, is op beide markten gelijk.

De uitkomsten van de toets geven voor ieder jaar een significante uitkomst weer. Dit betekent dat de uitkomsten van de toets lager liggen dan het significantielevel van 0.05 ($P > 0.05$). De nulhypothese moet worden verworpen. Er is dus wel degelijk een verband tussen de markten en het type woning. Er kan dus gesteld worden dat het geen toeval is dat er op de veilingmarkt meer woonhuizen worden verkocht dan op de onderhandse markt.

4.3.2 DE REDENEN VOOR DE VEILINGEN

Een mogelijke verklaring voor het feit dat er op de veiling zo veel woonhuizen zijn geveild kan worden gezocht in de reden van de veiling. Het is mogelijk dat er in verhouding veel woonhuizen per executie zijn geveild, waardoor deze niet via de onderhandse markt werden verkocht, maar 'verplicht' via de veiling.

Door middel van de reden voor het aanbieden van het type woningen op de veiling is deze verwachting nagegaan. Grafiek 7 laat de redenen zien waarom appartementen en woonhuizen op de veiling zijn geveild.



Grafiek 7: De redenen van verkoop binnen het type woningen (2003-2012).

Grafiek 7 geeft duidelijk weer dat voor zowel appartementen als woonhuizen het grootste aandeel geveilde woningen, de vrijwillig geveilde woningen zijn. Er is geen sprake van een hoog aantal per executie geveilde woonhuizen, waardoor de hierboven genoemde verwachting voor het in verhouding grote aantal woonhuizen op de veiling, niet opgaat. Opvallend hierbij is dat de woningen die per executie zijn geveild beter overeenkomen met de verdeling van de woningmarkt in Amsterdam. Het percentage appartementen dat per executie is geveild komt namelijk op 69,9%, wat in de buurt komt van de 85% aan appartementen in Amsterdam.

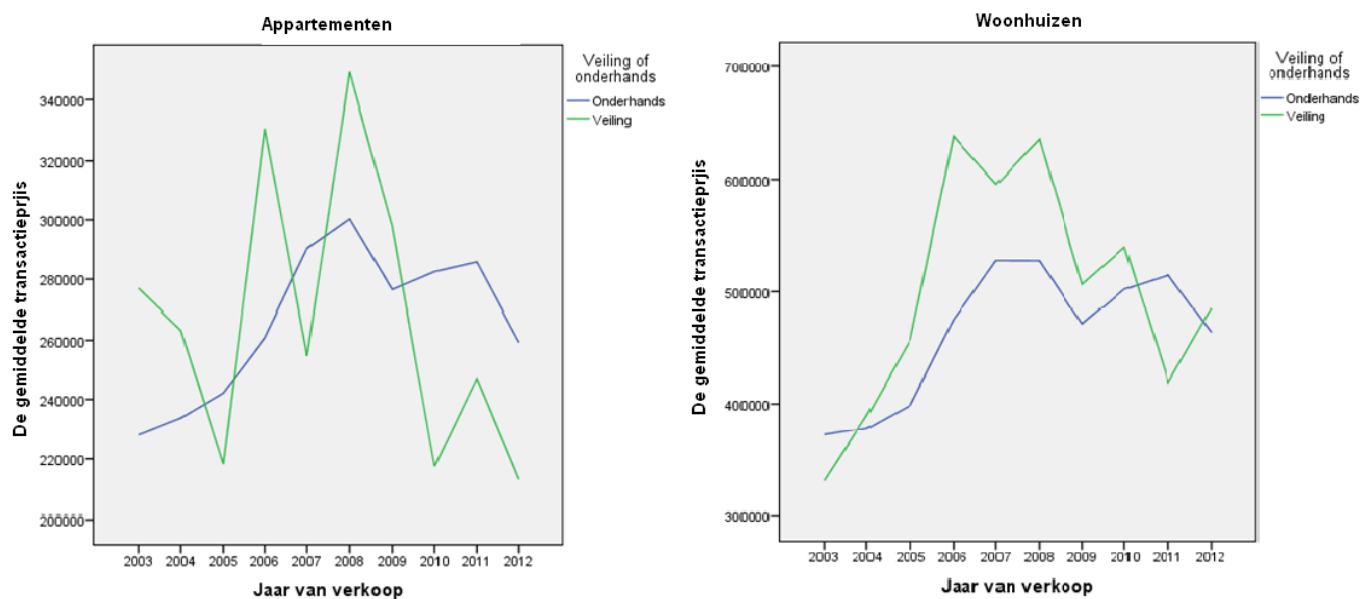
Verder is te zien dat het gemiddeld aantal vrijwillig geveilde woonhuizen tot 2010 hoger ligt dan het gemiddeld aantal vrijwillig geveilde appartementen. De daling in het aantal woonhuizen op de veiling in 2006 wordt dus verklaard door een daling in vrijwillig geveilde woonhuizen. Voor het aantal vrijwillig geveilde appartementen trad deze daling pas een jaar later op, wat ook terug te zien is in grafiek 6. Daarnaast is te zien dat vanaf 2009 er weer een lichte stijging in vrijwillige en executoriaal geveilde appartementen heeft plaatsgevonden, daar waar het aantal geveilde woonhuizen voor zowel de vrijwillige als de executoriaal geveilde woonhuizen bleef dalen. In 2009 komt het aantal vrijwillig geveilde appartementen op een gelijk niveau met de executoriaal geveilde appartementen, voor de woonhuizen wordt dit punt in 2011 bereikt.

De verklaring voor het hogere percentage woonhuizen, verkocht op de veiling die zelfs tot 2007

een groter aandeel uitmaakte dan appartementen, is dus terug te vinden in de grote mate van vrijwillige verkoop. Blijkbaar was het tot die tijd voor eigenaren van woonhuizen naar verhouding interessanter om de woning via de veiling te verkopen dan op de onderhandse markt. Dit zou voort kunnen komen uit het feit dat er maar weinig woonhuizen in Amsterdam beschikbaar zijn, waardoor deze tot een schaars goed behoren. Eigenaren van de woonhuizen lijken hier op in te spelen door de woonhuizen via de veiling te verkopen waar de prijzen tegen elkaar op worden geboden wat resulteert in hogere opbrengsten.

4.3.3 DE GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJZEN

Een verklaring voor het feit dat het voor eigenaren interessanter was om de woonhuizen via de veiling te verkopen dan op de onderhandse markt, wordt gevonden in de prijzen op de veiling. Grafiek 8 laat zien hoe de gemiddelde prijzen van woonhuizen en appartementen zich op de veiling en op de onderhandse markt hebben ontwikkeld.



Grafiek 8: De ontwikkeling van gemiddelde prijzen van appartementen en woonhuizen op de veiling en onderhandse markt (2003-2012).

De gemiddelde prijzen van appartementen op de veiling zijn erg fluctuerend ten opzichte van de appartementen op de onderhandse markt. Een verklaring voor dit verschijnsel is niet te vinden. Het geeft echter wel een redelijke verklaring voor het feit dat er op de veilingmarkt minder appartementen worden aangeboden, de prijzen zijn namelijk niet stabiel. De woonhuizen laten een veel stabielere en hogere prijsverloop zien. De prijzen van woonhuizen op de veiling lagen namelijk van 2004 tot 2010 hoger dan op de onderhandse markt. Dit zou een verklaring kunnen zijn voor het hoge aantal woonhuizen verkocht op de veiling. Vanaf 2006 wordt er een daling in prijzen ingezet, waarbij in 2008 een forse daling in de gemiddelde prijs van woonhuizen op de veiling leidt tot een nagenoeg even hoge prijs voor woonhuizen op de veiling en onderhandse markt. In 2011 ligt de prijs op de veiling zelfs onder de prijs op de onderhandse markt.

Bovenstaande komt goed overeen met de daling van vrijwillig aangeboden woonhuizen die sinds 2006 op de veiling is ingezet.

Om het verband tussen de markten, het type woningen en de transactiepreizen te onderzoeken, is een Univariate analyse gebruikt. Bij deze toets wordt de invloed van twee onafhankelijke variabelen in samenspel getoetst op een afhankelijke variabele. In dit geval is de afhankelijke variabele de *transactieprijs* en zijn de variabelen *type woning* en *type markt* onafhankelijke variabelen.

De nulhypothese die bij deze toets hoort zegt iets over de combinatie van de twee onafhankelijke variabelen op de afhankelijke variabelen en luidt: er is geen verband tussen de combinatie van de onafhankelijke variabelen en de afhankelijke variabelen. Oftewel, de hoogte van de transactieprijs is op beide markten gelijk voor woonhuizen en appartementen.

Voor de jaren 2003 t/m 2008 geeft de toets aan dat de combinatie tussen de markten en het type woningen significant is ($P < 0.05$). De nulhypothese moet voor deze jaren dus worden verworpen, wat inhoudt dat de invloed van het type woning verschilt op de hoogte van de transactieprijs voor de veiling en de onderhandse markt. Hierbij gold voor ieder jaar R-squared tussen de 7%-9%. Het hogere aandeel woninghuizen op de veiling zorgt er dus voor dat de gemiddelde transactieprijs hoger is dan die op de onderhandse markt.

Voor de jaren na 2008 worden op de veiling en de onderhandse markt gemiddeld dezelfde prijzen behaald voor appartementen en woonhuizen, er is namelijk geen significant verband aangetoond. Ook hier lijkt de crisis weer van grote invloed. Om deze aanname te controleren is het interessant om te kijken of het type woning en het type markt afzonderlijk wel van invloed zijn op de hoogte van de transactieprijs. Het verband tussen het type woning en de transactieprijs is voor de jaren 2009 t/m 2012 getoetst met een Onafhankelijke T-toets. Hierbij is de invloed van de onafhankelijke variabele *type woning* op de afhankelijke variabele de *transactieprijs* getoetst. De nulhypothese bij deze toets luidt: de gemiddelde verkoopprijs is voor beide type woningen gelijk.

De resultaten van de toets geven voor ieder jaar een significantielevel van $P < 0.05$ aan. De nulhypothese kan dus worden verworpen. Dit betekent dat het type woning van 2009 t/m 2012 van invloed is op de hoogte van de transactieprijs. Echter lagen de prijzen in die tijd op beide markten gelijk zoals in paragraaf 4.1.2 al werd aangetoond. Wederom wordt hier aangetoond dat de daling in het aantal vrijwillig geveilde woningen, in het specifiek een daling van het aantal vrijwillig geveilde woonhuizen, een daling in de gehele gemiddelde prijs van veilingmarkt heeft veroorzaakt.

4.3.4 DE VIERKANTE METERS

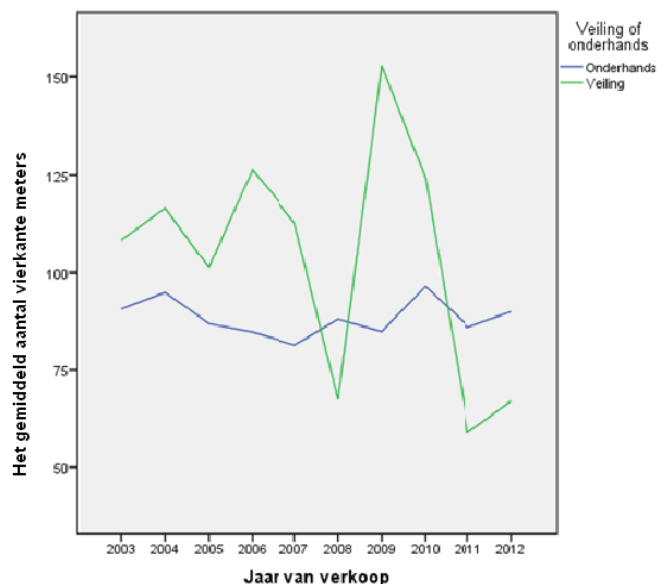
De hogere opbrengsten voor woninghuizen dan voor appartementen, zou verklaard kunnen worden door middel van de verschillen in groottes van de woningen. Woonhuizen zijn meestal groter dan appartementen en het aantal vierkante meters is van invloed op de hoogte van de transactieprijs (CBS, 2013).

Om te testen of de grootte van een woning binnen de database 2003-2012 ook van invloed is op de hoogte van de transactieprijs, is de One-way ANOVA toets toegepast. Aangezien niet van alle geveilde woningen bekend is hoe groot de woning was, is er een onafhankelijke steekproef getrokken uit de geveilde woningen waarvan de oppervlakte wel bekend was en uit de onderhands verkochte woningen. De groottes van de beide steekproeven zijn berekend aan de hand van een foutmarge van 5%, een betrouwbaarheidsniveau van 95%, de totale populatie bij de onderhandse markt van 72087 en bij de veilingmarkt van 1135 en een spreiding van het kenmerk van 50%. Volgens deze berekening moeten er voor de onderhandse markt 383 cases in de steekproef zitten en voor de veiling 288 cases. Door de steekproef is er een betrouwbare groep woningen gecreëerd waarbij van alle woningen de vierkante meters bekend zijn. Statistische toetsen geven hierdoor betrouwbare analyses en resultaten. Voor de toetsen is het noodzakelijk om groepen binnen de vierkante meters te creëren omdat van de factoren wordt gevergd dat deze categoriaal zijn. Op basis van de verschillende groottes in de steekproef zijn er 10 groepen gecreëerd, deze zijn hieronder weergegeven:

1. 25-50 m²
2. 51-75 m²
3. 76-100 m²
4. 101-125 m²
5. 126-150 m²
6. 151-175 m²
7. 176-200 m²
8. 201-225 m²
9. 226-250 m²
10. 250-750 m²

Binnen de One-way ANOVA toets is als afhankelijke variabele de *transactieprijs* meegenomen en de factor *de verschillende vierkante meter groepen* als onafhankelijke variabele. De nulhypothese bij deze toets luidt: er is geen verband tussen het gemiddeld aantal vierkante meters en de transactieprijs.

De resultaten van de toets geven voor ieder jaar een significantielevel lager dan 0.05 ($p < 0.05$) aan. De nulhypothese kan dus worden verworpen. Er is dus wel degelijk een verband tussen het gemiddeld aantal vierkante meters en de transactieprijs. Op de volgende pagina laat grafiek 9 een verdeling zien van het gemiddeld aantal vierkante meters per woning voor beide markten per jaar.



Grafiek 9: Het gemiddelde aantal vierkante meters per woning voor beide markten (2003-2012).

Duidelijk te zien is dat het gemiddeld aantal vierkante meters van woningen verkocht op de veiling per jaar meer varieert dan het gemiddeld aantal vierkante meter per woning verkocht op de onderhandse markt. Tot 2007 was het aantal vierkante meters op de veiling ook redelijk stabiel, na 2007 is de stabiliteit niet terug te vinden. Echter ligt het gemiddelde aantal vierkante meters hoger dan die op de onderhandse markt, wat verklaard wordt doordat er op de veiling meer woonhuizen zijn verkocht die waarschijnlijk groter zijn. Dit zou dus inderdaad het verschil in transactieprijs kunnen verklaren.

Om te onderzoeken of er daadwerkelijk een verschil in aantal vierkante meters te vinden is op beide markten is een Chi-kwadraat toets uitgevoerd. Hierbij zijn *de verschillende vierkante meter groepen* als afhankelijke variabele meegenomen en de variabele *type markt* als onafhankelijke. De nulhypothese luidt bij deze toets: het gemiddeld aantal vierkante meters per woning is op beide markten gelijk.

De resultaten van de Chi-kwadraat toets geven aan dat de nulhypothese voor de jaren 2003 t/m 2009 kan worden verworpen. Bij deze jaren ligt het significantielevel lager dan 0.05 ($p < 0.05$) en is er dus een verschil tussen de veiling en de onderhandse markt in het gemiddelde aantal vierkante meters van de verkochte woningen. Voor de andere jaren 2010, 2011 en 2012 is geen significant verband te vinden. De conclusie die uit deze resultaten getrokken kan worden is dat er voor 2010 (met uitzondering van 2005) kan worden gesteld dat er door het hoge aandeel woonhuizen op de veiling het gemiddeld aantal vierkante meters op deze markt ook significant hoger ligt, wat een verklaring geeft voor de hogere transactieprijs op de veiling.

Deze constatering is ook interessant om het verschil in hoogte van transactieprijs tussen de vrijwillig geveilde woningen en de per executie geveilde woningen te onderzoeken. Duidelijk is dus dat een groter aandeel appartementen, zoals op de onderhandse markt het geval is, van

invloed was op het aantal vierkante meters en hiermee op de prijs. Per executie zijn eveneens meer appartementen geveild dan woonhuizen. Dit zou een verklaring geven voor het feit dat er minder hoge prijzen zijn behaald bij executoriaal geveilde woningen.

Er is wederom een Chi-kwadraat toets uitgevoerd om deze constatering na te gaan. Bij deze toets is de afhankelijke variabele *de verschillende vierkante meter groepen* en de onafhankelijke variabele *vrijwillig of executoriaal*. De bijbehorende nulhypothese luidt: er is geen verschil tussen het gemiddelde aantal vierkante meters van geveilde woningen die per executie of vrijwillig zijn geveild.

De resultaten geven voor ieder jaar een significantiegrens groter dan 0.05 ($P > 0.05$) aan. Dit betekent dat de nulhypothese voor ieder jaar moet worden aangenomen. Er is dus geen verschil in het aantal vierkante meters aan te tonen voor executoriaal of vrijwillig geveilde woningen. Dit is opmerkelijk aangezien er per executie wel degelijk meer appartementen zijn verkocht. Hierdoor kan worden gesteld dat het hogere aandeel per executie geveilde appartementen in grootte niet verschilde met het aantal vierkante meters van woonhuizen. Het feit dat er geen verschillen in grootte tussen executoriaal of vrijwillig geveilde woningen zijn, geeft dus geen verklaring voor de lagere prijzen voor woningen die per executie geveild zijn.

4.3.5 BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN 4.3

Geconcludeerd kan worden dat er op de veiling meer woonhuizen worden geveild dan op de onderhandse markt. Het gemiddelde percentage woonhuizen ligt op 49,3% terwijl 85% van alle woningen in Amsterdam een appartement betreft. Ook kan gesteld worden dat woonhuizen op de veiling tot 2009 meer opbrengen dan appartementen. Duidelijk is dat de grootte van de woning van invloed is op de hoogte van de transactieprijs en dat de groottes van woningen op de veiling en onderhandse markt tot 2009 van elkaar verschillen. Het prijsverschil op beide markten wordt dus verklaard door het grotere aantal woonhuizen op de veilingmarkt. Voor executoriaal geveilde woningen geldt dat er meer appartementen zijn geveild dan woonhuizen. Echter wordt het prijsverschil tussen de executoriaal geveilde woningen en de vrijwillig geveilde woningen niet verklaard uit het feit dat woonhuizen op de veiling groter zijn dan de appartementen. Er zal dus een andere reden moeten zijn waarom de appartementen die per executie geveild zijn minder opbrengen dan de woonhuizen die vrijwillig zijn geveild.

4.4. DE LOCATIE VAN DE GEVEILDE WONINGEN

4.4.1 DE STADSDELEN

De locatie van een woning is één van de eigenschappen die woningen tot een heterogeen goed maken waardoor prijsverschillen ontstaan (Evans, 2004). Hierdoor is de locatie van onderhands verkochte en geveilde woningen interessant om meer uitspraken over de rol van de veiling te kunnen doen. Op de volgende pagina geeft tabel 4 inzicht in de woningvoorraad van verschillende stadsdelen in Amsterdam.

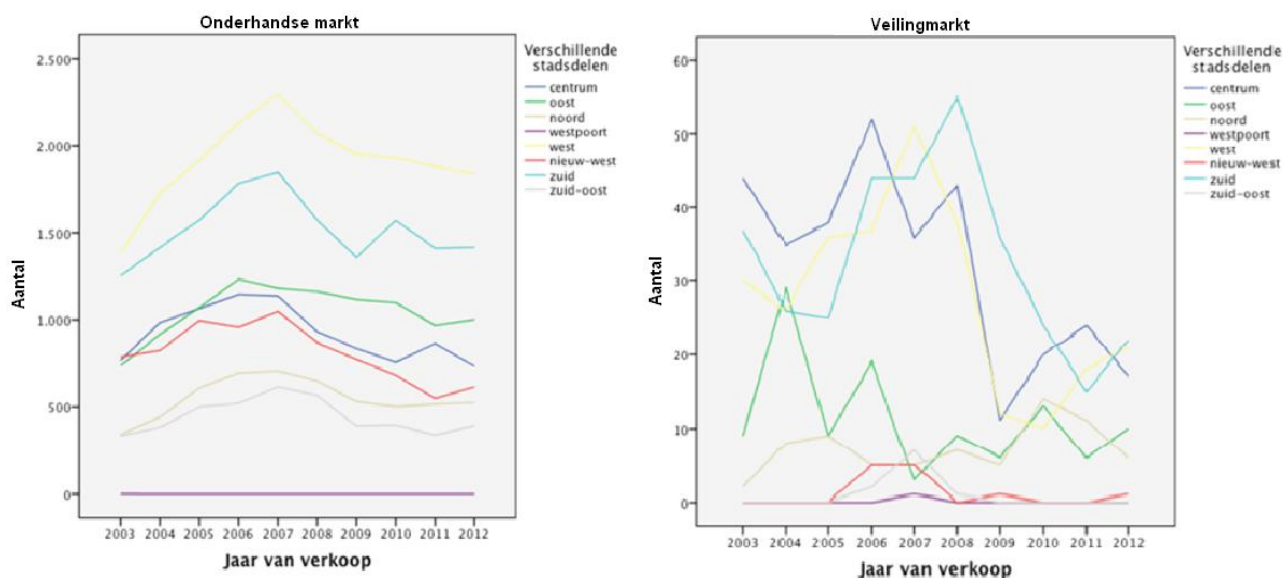
Tabel 4: De Amsterdamse woningvoorraad verdeeld in koop- en huurwoningen over de verschillende stadsdelen (CBS/ Statline, 2013).

Regio's	Perioden	Wonen				
		aantal	Woningvoorraad			
			Woningen naar eigendom			
			Koopwoningen	Huurwoningen		
	Huurwoningen totaal	In bezit woningcorporatie	In bezit overige verhuurders			
		%				
Stadsdeel Centrum	2009					
	2010					
	2011	50 175	26	70	33	37
	2012	50 385	28	68	30	→ 37
Stadsdeel Westpoort	2009					
	2010					
	2011	110	13	70	33	37
	2012	110	12	66	0	66
Stadsdeel West	2009					
	2010					
	2011	73 255	22	76	44	33
	2012	73 725	23	75	42	→ 33
Stadsdeel Nieuw-West	2009					
	2010					
	2011	62 105	25	73	55	18
	2012	62 185	25	71	52	19
Stadsdeel Zuid	2009					
	2010					
	2011	76 490	24	74	30	44
	2012	76 645	25	73	30	→ 43
Stadsdeel Oost	2009					
	2010					
	2011	58 140	26	72	52	20
	2012	58 825	27	72	51	21
Stadsdeel Noord	2009					
	2010					
	2011	39 055	23	77	70	6
	2012	39 710	24	76	67	8
Stadsdeel Zuidoost	2009					
	2010					
	2011	38 130	25	72	62	11
	2012	38 240	26	72	60	12

Opvallend in de verdeling van de woningvoorraad is dat stadsdeel Westpoort relatief weinig woningen in voorraad heeft, slechts 110 woningen in 2012. Het is dan ook te verwachten dat er in dit stadsdeel weinig woningen onderhands of per veiling zijn verkocht. Binnen de andere stadsdelen varieert de voorraad van ruim 39.000 woningen in Noord tot ruim 76.000 woningen in Zuid. Voor alle stadsdelen is te zien dat een grote meerderheid van de woningen huurwoningen betreft. De huurwoningen worden naar eigendom verdeeld onder de woningcorporaties binnen het gebied en de overige verhuurders, ook wel de particuliere verhuurders genoemd. De verdeling tussen corporaties en particuliere verhuurder is niet voor ieder stadsdeel gelijk. Zo is af te lezen dat in 2012 de corporaties in Westpoort alle woningen hebben afgestoten, waarbij deze woningen door particuliere verhuurders zijn opgekocht. De verkoop van deze woningen zal onderhands plaats hebben gevonden aangezien corporaties geen gebruik maken van veilingen (Brouwer, 2013). Het stadsdeel Zuid-Oost laat een heel

andere verdeling zien waarbij de corporaties 60% van de huurwoningen in eigendom hebben.

Grafiek 10 geeft een weergave van het aantal verkochte woningen per stadsdeel voor beide markten. Te zien is dat er op beide markten zeer weinig woningen zijn verkocht in Westpoort. Dit komt overeen met het eerder geconstateerde feit dat de woningvoorraad van Westpoort gering is. Vanuit dit oogpunt wordt stadsdeel Westpoort bij de statistische toetsen buiten beschouwing gelaten om vertekende resultaten en verkeerde conclusies te vermijden.



Grafiek 10: De stadsdelen van verkochte woningen op beide markten (2003-2012).

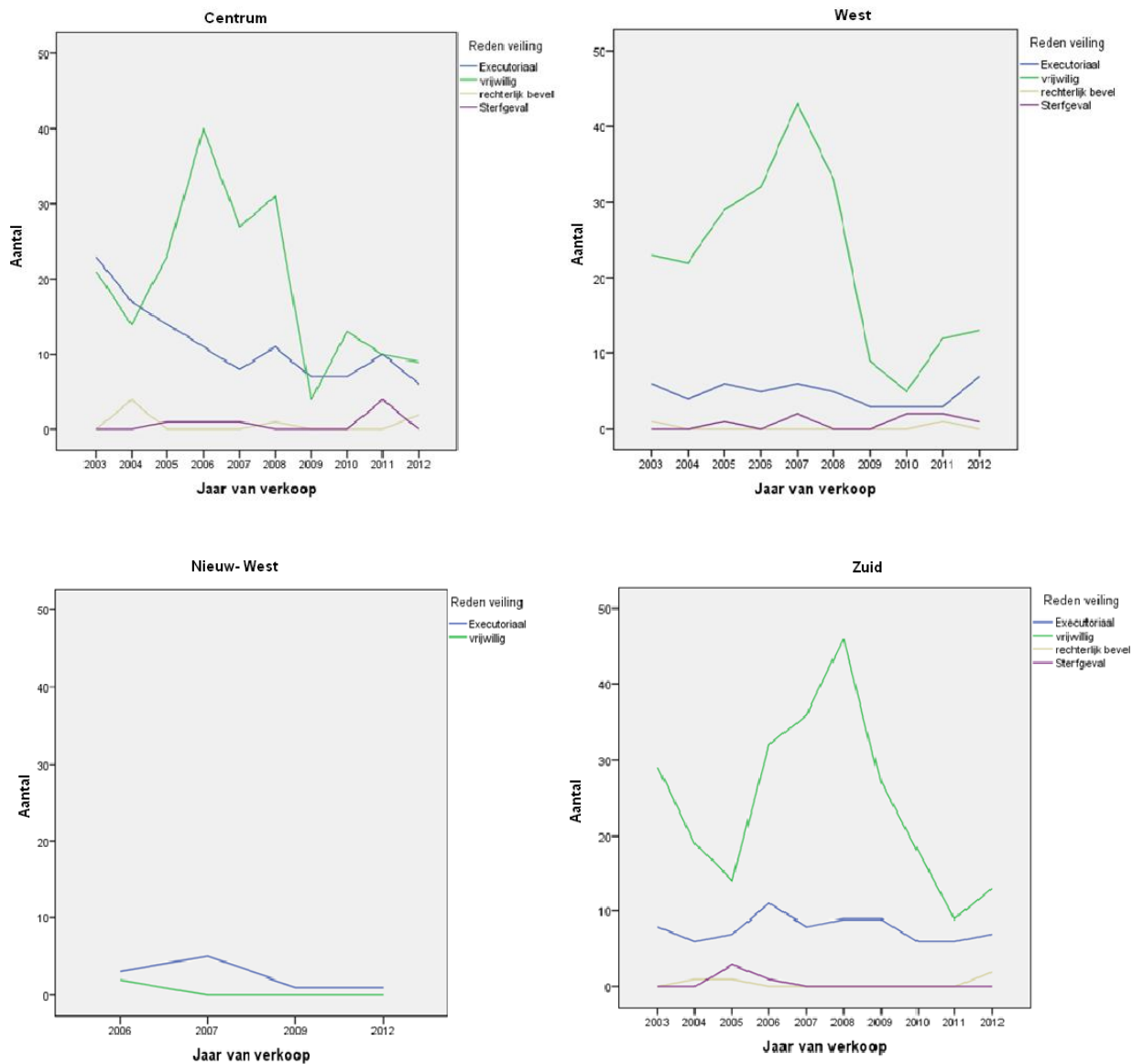
De grafiek geeft weer dat in de onderhandse markt sprake is van redelijke stabiliteit. De meeste woningen worden binnen deze markt verkocht in stadsdeel West gevolgd door Zuid, Oost en Centrum. Na Westpoort worden de minste woningen verkocht in stadsdeel Zuid-Oost. Hierbij valt te constateren dat dit overeenkomt met de woningvoorraad. Hoe groter de woningvoorraad, hoe meer transacties er in een stadsdeel hebben plaatsgevonden.

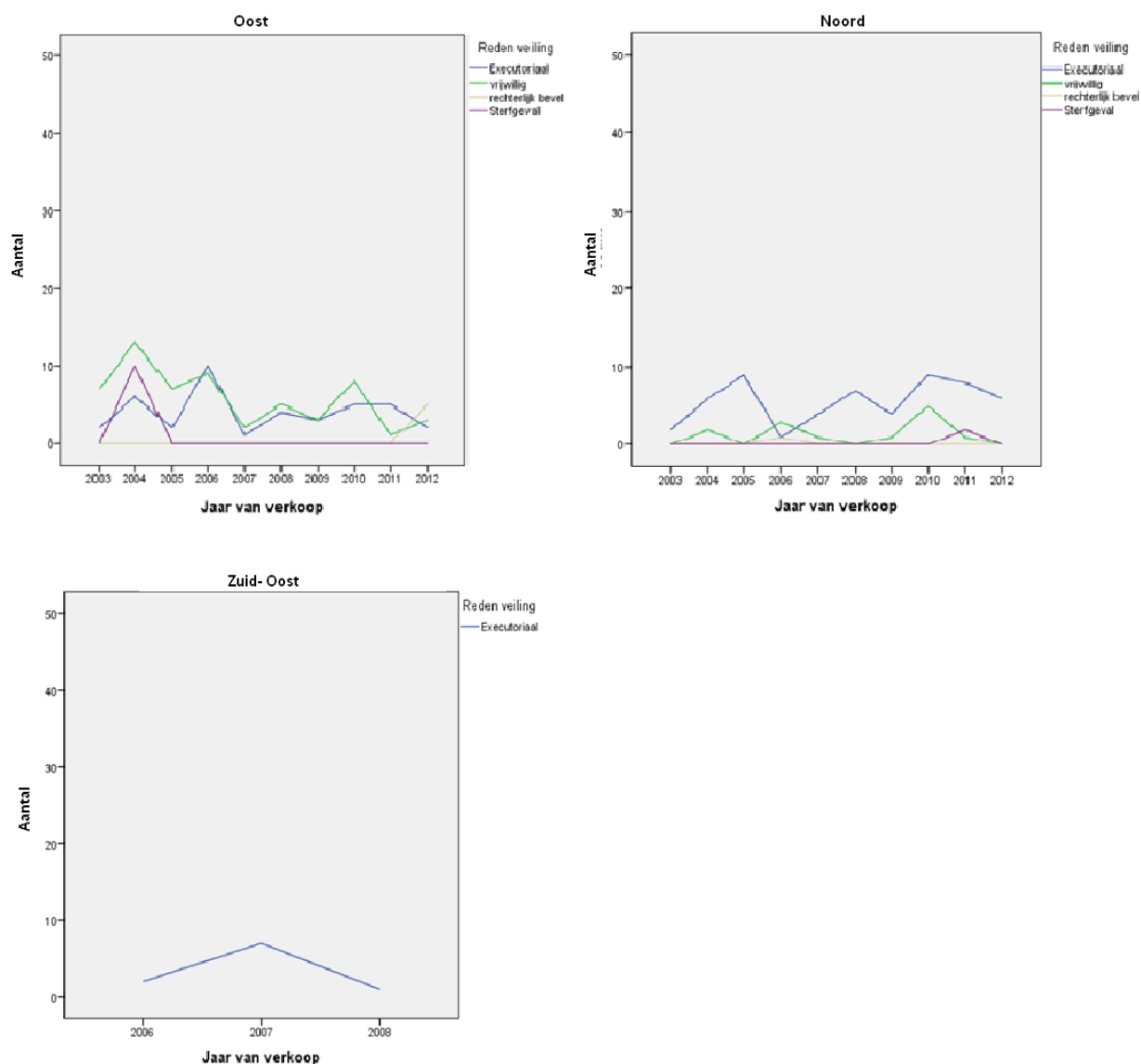
Op de veilingmarkt zijn er grote fluctuaties waar te nemen binnen de stadsdelen. Toch is te zien dat de stadsdelen waarin het meest wordt geveild de stadsdelen West, Zuid en Centrum zijn, gevolgd door Oost. De minste woningen zijn geveild uit de stadsdelen Nieuw-West en Zuid-Oost. Opvallend is dat stadsdelen waaruit het meest geveild is, ook de stadsdelen zijn die relatief de meeste particuliere huurwoningen bezitten.

Om te toetsen of er een verschil bestaat tussen de twee markten en de stadsdelen waaruit het meest is verkocht en geveild, is er voor ieder jaar een Chi-kwadraattoets uitgevoerd. De nulhypothese die bij de toets hoort luidt als volgt: de verdeling van de verkochte woningen over de stadsdelen is voor beide markten gelijk. De uitkomsten van deze toets laten zien dat voor ieder jaar het significantielevel kleiner dan 0.05 ($p < 0.05$) blijkt. De nulhypothese moet verworpen worden wat betekent dat de stadsdelen waarin de transacties plaatsvinden voor beide markten significant verschillen.

4.4.2 DE REDENEN VOOR DE VEILINGEN

Een verklaring voor dit verschil kan wellicht worden gevonden in de reden waarom de woning werd geveild. Een hoog aantal per executie geveilde woningen in de top 3 stadsdelen waaruit werd geveild, zou voor het verschil tussen de onderhandse markt en veilingmarkt verklaren. Als blijkt dat deze stadsdelen dan ook significant minder opbrengen wordt er ook duidelijker waarom er op de executieveiling minder hoge transactiepreizen worden behaald. Om bovenstaande constatering te onderzoeken wordt er op ieder stadsdeel afzonderlijk ingezoomd. Grafiek 11 geeft een weergave van de reden van de veiling voor ieder stadsdeel weer.



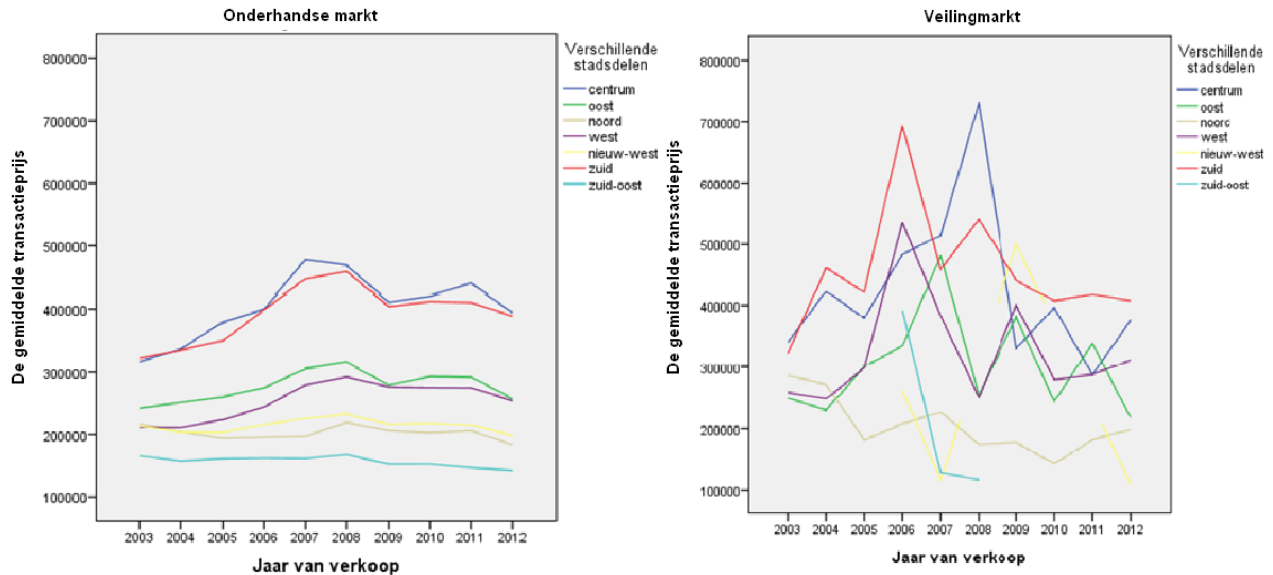


Grafiek 11: Een weergave van de redenen van de veiling per stadsdeel (2003-2012).

Opvallend is dat voor de stadsdelen waarbinnen het meest wordt geveild, het aantal vrijwillig aangeboden woningen juist verreweg het hoogst is. Het aantal executoriale verkopen ligt voor ieder stadsdeel onder het aandeel vrijwillig geveilde woningen, met uitzondering van stadsdeel Noord waar iets meer gedwongen is geveild. Hieruit kan worden afgeleid dat vooral de vrijwillig geveilde woningen van invloed zijn op het hoge aantal geveilde woningen binnen de 3 stadsdelen waaruit het meest wordt geveild. Dit gaat dus tegen de verwachting in dat er in die stadsdelen juist veel executoriaal werd geveild, wat het verschil met de onderhandse markt zou verklaren.

4.4.3 DE GEMIDDELDE TRANSACTIEPRIJZEN

Een verklaring voor het feit dat er in de bovenstaande stadsdelen zo veel vrijwillig is geveild en niet via de onderhandse markt werd verkocht, zou de hoogte van de transactieprijs kunnen zijn. Grafiek 12 geeft een weergave van de gemiddelde prijzen per stadsdeel voor zowel de veiling als voor de onderhandse markt voor de jaren 2003-2012.



Grafiek 12: Een weergave van de gemiddelde transactieprijs per stadsdeel (2003-2012).

Uit grafiek 12 blijkt dat de 3 stadsdelen waaruit het meest wordt geveild, ook de stadsdelen zijn waarbij op de veiling gemiddeld de hoogste prijzen worden behaald. Hierbij is duidelijk te zien dat deze prijzen op de veiling hoger lijken te liggen dan op de onderhandse markt, echter zij het wel met vele fluctuaties in tegenstelling tot de stabiliteit op de onderhandse markt.

Om te toetsen of de prijzen in deze stadsdelen op de veiling ook daadwerkelijk hoger liggen, is wederom een Univariate analyse gebruikt. De afhankelijke variabele is de *transactieprijs* en de variabelen *stadsdelen* en *type markt* zijn de onafhankelijke variabelen. De nulhypothese luidt: er is geen verband tussen het samenspel van de onafhankelijke variabelen en de afhankelijke variabelen. Oftewel, de hoogte van de transactieprijs is voor woningen uit de verschillende stadsdelen op beide markten gelijk.

Voor alle jaren, met uitzondering van 2006 en 2008, geeft de toets aan dat de combinatie tussen het type markt en de stadsdelen niet significant van invloed is op de transactieprijs ($P > 0.05$), de nulhypothese moet dus voor deze jaren aangenomen worden. De transactieprijs ligt per stadsdeel op beide markten gelijk.

Omdat de combinatie (met uitzondering van 2006 en 2008) niet significant is, is het interessant om te kijken of het stadsdeel en het type markt in het algemeen wel van invloed zijn op de hoogte van de transactieprijs. In 4.1.2 is al aangetoond dat voor 2003 t/m 2009 het type markt

significant van invloed is op de transactieprijs.

Om te bekijken of het stadsdeel afzonderlijk wel van invloed is op de transactieprijs is wederom een One-way ANOVA toets uitgevoerd waarbij de afhankelijke variabele de *transactieprijs* is en de factor *stadsdelen* de onafhankelijke. De nulhypothese luidt: de gemiddelde transactieprijs is per stadsdeel gelijk.

De resultaten geven aan dat voor de jaren 2003 t/m 2008 een significantielevel lager dan 0.05 ($p < 0.05$) geldt, waarbij de nulhypothese moet worden verworpen. Dit betekent dat het stadsdeel in deze jaren van invloed is op de hoogte van de transactieprijs. Opvallend hieraan is dat het stadsdeel voor de crisis van invloed was op de hoogte van de transactieprijs en dat dit na de crisis niet meer het geval blijkt te zijn. Dit is ook goed waar te nemen in grafiek 12, vanaf 2008 liggen de transactiepreisen, vooral op de veiling, veel dicht bij elkaar.

Deze constatering geeft geen verklaring voor het feit dat er op de veiling tot 2010 hogere prijzen werden behaald dan op de onderhandse markt. Wel verschaffen de resultaten enigszins duidelijkheid in het feit dat er per executie minder hoge transactiepreisen zijn gegenereerd dan bij vrijwillig geveilde woningen. Per executie werd er namelijk uit ieder stadsdeel evenveel geveild. De prijsverschillen die voor de crisis door de stadsdelen werden veroorzaakt zijn hierdoor binnen de executoriale markt minder van invloed geweest op de gemiddelde prijs. Bij de vrijwillig geveilde woningen zijn er juist grote verschillen in aantallen waar te nemen tussen de stadsdelen. De grote aantallen van woningen binnen een stadsdeel die hogere prijzen genereerden zullen van invloed zijn geweest op de gemiddelde prijzen van vrijwillig geveilde woningen. De evenredige verdeling van executoriaal geveilde woningen zorgt er dus voor dat dergelijke prijsverschillen tussen stadsdelen minder invloed hebben op de gemiddelde prijs van executoriaal geveilde woningen, waardoor deze lager uitvalt.

4.4.4 BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN 4.4

Geconcludeerd kan worden dat de stadsdelen waaruit het meeste wordt geveild en onderhands wordt verkocht significant van elkaar verschillen. Dit is niet te verklaren door een hoog aantal per executie geveilde woningen. Het aantal vrijwillig geveilde woningen binnen deze stadsdelen is namelijk verreweg het hoogst. Wel is het opvallend is dat de stadsdelen waarbinnen het meest wordt geveild, de hoogste percentages particuliere huurwoningen bezitten. Een andere reden voor het verschil in stadsdelen is lastig te vinden. Het stadsdeel is namelijk tot 2008 van invloed op de hoogte van de transactieprijs, maar de hoogte van de transactieprijs is op beide markten per stadsdeel gelijk, er is dus geen reden om de woning juist op de veiling te willen verkopen.

Echter is er wel een eventuele verklaring gevonden voor de hogere opbrengsten die bij vrijwillig geveilde woningen ten opzichte van de executoriale zijn geconstateerd. Bij de vrijwillig geveilde woningen zijn er namelijk grote verschillen in aantallen waar te nemen tussen de stadsdelen en bij executoriale verkopen niet. Dit zal van invloed zijn geweest op de gemiddelde prijzen van vrijwillig geveilde woningen ten opzichte van de executoriale, aangezien het stadsdeel voor de

crisis van invloed was op de hoogte van de transactieprijs.

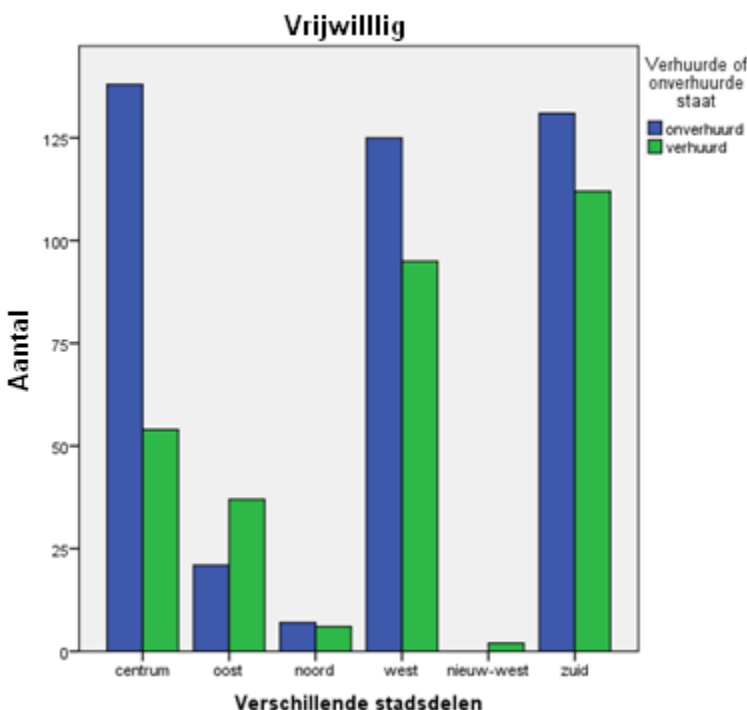
4.5 DE VEILING ALS BELEGGINGSPLAATS

4.5.1 GEVEILDE WONINGEN IN VERHUURDE STAAT

4.5.1.1 EXECUTORIAAL EN VRIJWILLIG

Het feit dat de 3 stadsdelen waaruit het meest is geveild ook het hoogste aandeel particuliere huurwoningen bezit is een interessante constatering. Dit kan een reden vormen voor het feit dat er om die reden juist vaak vrijwillig voor de veiling is gekozen. Het zou dan gaan om beleggingswoningen die men via de veiling snel wenst te verkopen. Om dit verband te onderzoeken is gekeken naar de verhuurde staat van woningen die vrijwillig en per executie zijn geveild en dan in het specifiek per verschillende regio.

Grafiek 13 laat het percentage vrijwillig geveilde woningen zien dat zich tijdens de veiling in verhuurde staat bevonden. Potentiële kopers wisten voorafgaande van de veiling dat deze woningen verhuurd waren en welke jaarlijkse huurinkomsten de woning genereerde.

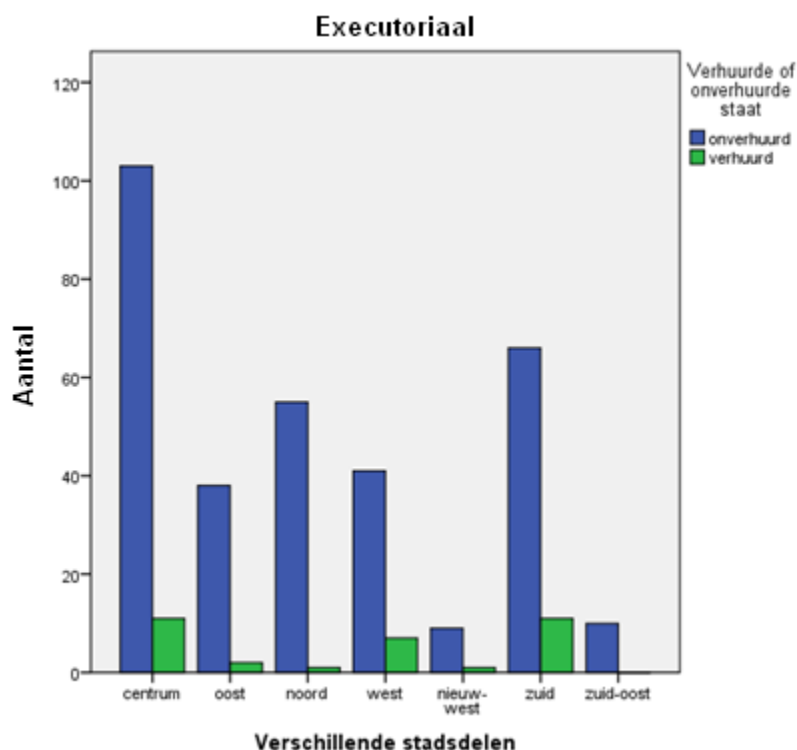


Grafiek 13: De verdeling van vrijwillig geveilde woningen in (on)verhuurde staat per stadsdeel.

Duidelijk is te zien dat grote aantallen van de vrijwillig geveilde woningen zich in verhuurde staat bevonden. Opvallend is dat dit eigenlijk voor ieder stadsdeel geldt en dus niet alleen voor de 3 stadsdelen waaruit het meest werd geveild. In totaal was 42% van alle vrijwillig geveilde woningen in de periode 2003-2012 verhuurd. De verdeling van Oost is hier het meest bijzonder. Daar was 63,8% van alle geveilde woningen verhuurd. Uit Nieuw-West zijn eveneens veel verhuurde woningen geveild, echter is het aantal woningen in dat stadsdeel zo laag dat er geen

goede uitspraken te doen zijn. Het laagste percentage is te vinden in het Centrum, hier was 28,1% verhuurd. Er zal dus een andere reden zijn geweest waarom er veel woningen uit het centrum vrijwillig zijn geveild.

Voor de executoriale markt liggen de verhoudingen heel anders, dit is weergegeven in grafiek 14. Hierbij betrof het overgrote deel van alle woningen, woningen in onverhuurde staat. In stadsdeel Noord werden in verhouding de minste woningen in verhuurde staat geveild, namelijk slechts 1,8%. Het hoogste percentage verhuurde woningen is te vinden in Zuid, hier was 14,6% van alle woningen verhuurd tijdens de veiling. In totaal was 9,3% van alle executoriaal geveilde woningen in de periode 2003-2012 verhuurd, een heel verschil in vergelijking met de 42% bij de vrijwillig geveilde woningen.



Grafiek 14: De verdeling van per executie geveilde woningen in (on)verhuurde staat per stadsdeel.

Opvallend is dat het laagste percentage van vrijwillig geveilde woningen in verhuurde staat hoger ligt dan het hoogste percentage per executie geveilde woningen in verhuurde staat. Er wordt hiermee duidelijk dat er op de vrijwillige markt veel meer beleggers actief zijn. Daarnaast kan dit ook een verklaring zijn voor het feit dat er hogere prijzen worden betaald voor woningen die vrijwillig zijn geveild, deze zijn namelijk vaak verhuurd.

Om het bovenstaande na te gaan is een Univariate analyse uitgevoerd waarbij als onafhankelijke variabelen *executoriaal of vrijwillig* en de *verhuurde staat* zijn meegenomen en als afhankelijke de variabele de *transactieprijs*. De nulhypothese hierbij luidt: de invloed van de verhuurde staat op de transactieprijs is voor beide markten gelijk.

De resultaten van de toets geven voor ieder jaar, met uitzondering van 2004 en 2007 een significantielevel hoger dan 0.05 ($P > 0.05$) aan. De nulhypothese moet dus worden verworpen wat betekent dat de invloed van de verhuurde staat op beide markten gelijk is.

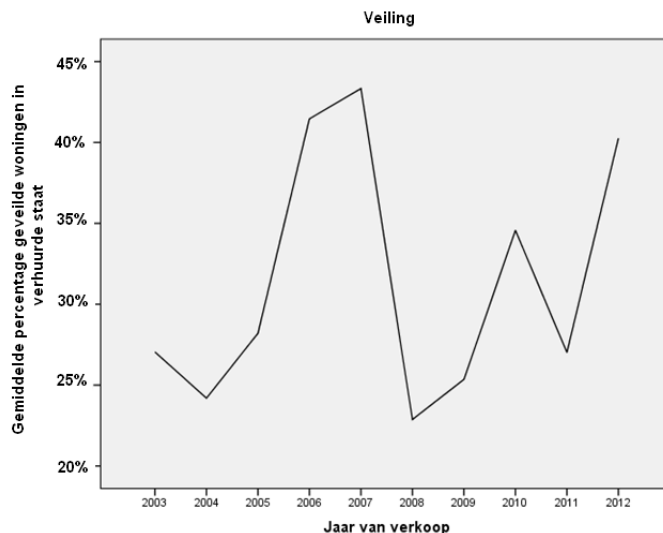
De Onafhankelijke T-Toets waarbij als onafhankelijke variabele de *verhuurde staat* en als afhankelijke variabele de *transactieprijs* is meegenomen geeft nu uitsluitel over het feit of de verhuurde staat van invloed is op de hoogte van de transactieprijs. De nulhypothese luidt: de gerealiseerde transactieprijs is voor verhuurde als onverhuurde geveilde woningen gelijk.

De resultaten van de toets geven voor ieder jaar een significantielevel hoger dan 0.05 ($P > 0.05$) aan. De nulhypothese moet dus worden verworpen wat betekent dat de prijzen van verhuurde en onverhuurde woningen gelijk liggen.

Het feit dat vrijwillig geveilde woningen zich vaker in verhuurde staat bevinden duiden op de aanwezigheid van beleggers. Echter kan dus niet worden gesteld dat de prijzen van vrijwillig geveilde woningen door deze grote mate aan verhuurd geveilde woningen het prijsverschil in vrijwillig en executoriaal geveilde woningen verklaart. Een belegger is dus niet bereid meer voor woning in verhuurde staat te betalen dan voor een woning in onverhuurde staat. Een reden hiervoor kan zijn dat een belegger liever zelf zijn huurders uitkiest en een zelf bepaalde huurprijs opstelt.

5.1.1.2 DE TOTALE VEILINGMARKT

Wanneer er wordt ingezoomd op de veiling in haar geheel kan worden gesteld dat door de jaren heen gemiddeld 31,7% van alle woningen verkocht op de veiling zich in verhuurde staat bevond. Grafiek 15 laat de verdeling van alle verhuurde geveilde woningen door de jaren heen zien.



Grafiek 15: Gemiddelde percentage vrijwillig geveilde woningen in verhuurde staat (2003-2012)

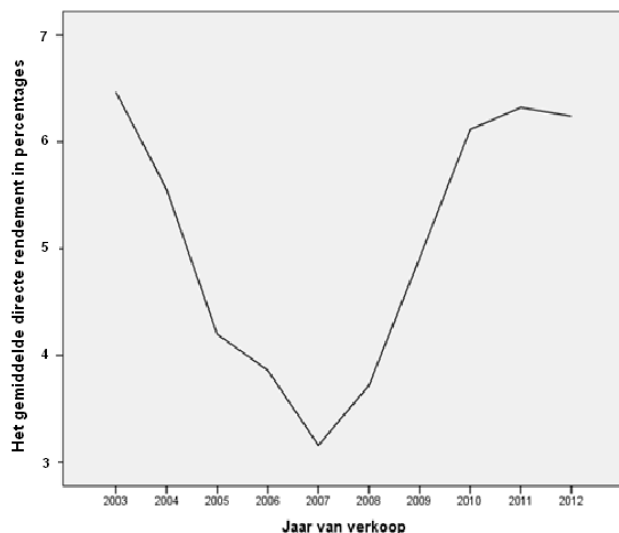
Vanaf 2004 is er een oplopend percentage waar te nemen, waarna vanaf 2007 een enorme

daling is ingezet. Deze forse daling duidt erop dat men in tijden van onzekerheid, het begin van de crisis, vooral de woningen in verhuurde staat in bezit hield. Echter is er sinds 2008 weer een opwaartse beweging waar te nemen en ligt het percentage in 2012 al weer bijna gelijk aan de top in 2007.

Waarom eigenaren woningen in verhuurde staat via de veiling verkopen en of dit percentage hoger ligt dan via de onderhandse markt verkochte woningen is helaas binnen de kaders van dit onderzoek niet te verklaren. De beschikbare informatie over onderhands verkochte woningen geeft namelijk geen inzicht in de verhuurde staat van de woningen.

4.5.2 DE RENDEMENTEN

Om een woning als beleggingsobject te gebruiken, is het voor een belegger belangrijk dat er een goed rendement op de investering gehaald kan worden. Rendement kan behaald worden uit huurinkomsten; het directe rendement, of uit waardevermeerdering; het eerder genoemde indirecte rendement (Geltner e.a., 2007). Het directe rendement kan worden berekend aan de hand van de investering (de transactieprijs) en de jaarlijkse huurinkomsten. Wanneer de jaarlijkse huur gedeeld wordt door de investering, komen deze rendementen in zicht (Geltner e.a., 2007). In grafiek 16 zijn de gemiddelde rendementen van de geveilde woningen in verhuurde staat per jaar weergegeven. Deze rendementen zijn berekend aan de hand van de jaarlijkse huurinkomsten, die voorafgaande aan de veiling bekend waren, in combinatie met de transactieprijs behaald op de veiling.

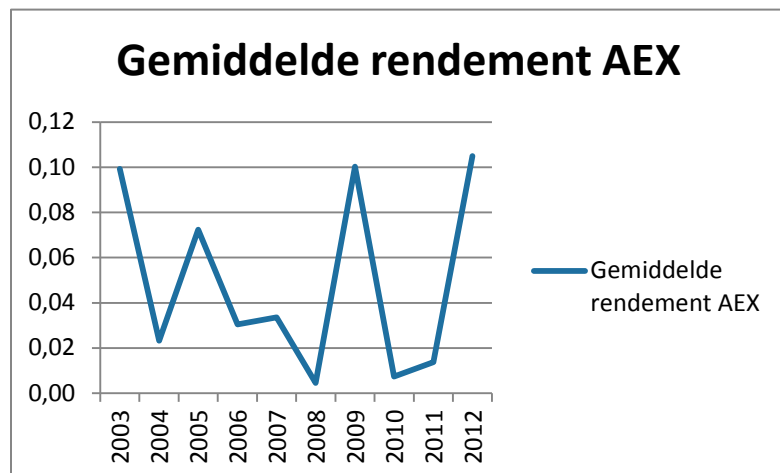


Grafiek 16: De behaalde directe rendementen van geveilde woningen in procenten (2003-2012).

Opvallend is een sterk dalend rendement met een dieptepunt in 2007. Vanaf 2007 is tot 2012 een forse stijging waar te nemen. Deze stijging is goed te verklaren uit het stijgende risico van beleggers tijdens de crisis. Dit risico vertaalt zich in een hoger geëist rendement (Geltner e.a., 2007). Ook de gemiddeld gelijk gebleven huurinkomsten bij een dalende woningwaarde zorgen

voor een stijging in het directe rendement (Clifford, 1988). Wanneer een potentiële koper op de hoogte is van de jaarlijkse huurinkomsten die een woning genereert, of hoeveel huurinkomsten de koper denkt te gaan genereren, kan deze aan de hand van het te behalen rendement een inschatting maken hoeveel de woning maximaal mag kosten.

Wanneer de bovenstaande grafiek wordt afgezet tegen in die periodes gemiddelde behaalde rendementen op Nederlandse aandelen, is te zien of het beleggen door middel van het aanschaffen van een verhuurde woning op de veiling meer rendement heeft opgeleverd. Grafiek 17 geeft een weergave van het gemiddelde rendement van Nederlandse aandelen op de AEX.



Grafiek 17: Het gemiddeld behaalde rendement op de AEX (2003-2012) (CBS,2013).

Er zijn veel fluctuaties waar te nemen in het gemiddeld behaalde rendement voor de periode 2003-2012. Duidelijk is dat het rendement vanaf 2005 is gedaald, waarna in 2009 een forse stijging te zien is. Vanaf 2009 daalt de koers weer snel, gevolgd door een forse stijging in 2012. Deze weergave laat zien dat de rendementen die door middel van beleggen in woningen kunnen worden behaald, sterk afwijken van de rendementen op de AEX. Een voordeel is dat er in zekere mate gesteld kan worden dat de rendementen op woningen inzichtelijker zijn. Echter laten de rendementen op de AEX pieken zien die in de rendementen op woningen niet waar te nemen zijn. Het is een keuze die door beleggers zal worden afgewogen. Wanneer naar het percentage verhuurde woningen in de database wordt gekeken, is goed mogelijk dat kopers deze afweging ook hebben gemaakt en in ieder geval een gedeelte van het vermogen op de veiling hebben geïnvesteerd. Immers is risicospreiding verstandig (Verwey, 1942).

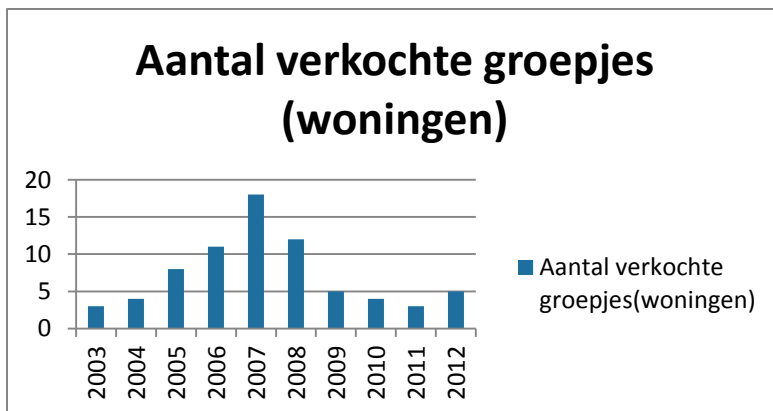
De stijgende rendementen op de veilingmarkt van 3% in 2007 tot 6,4% in 2011-2012, kan worden gezien als een trigger voor beleggers om woningen op de veiling te kopen. Echter komt deze stijging in rendement mede voort uit een daling in de woningprijzen. Hierdoor is het voor de verkopende partij minder interessant om de woning op de veiling aan te bieden, wat een daling in vrijwillig geveilde woningen zal betekenen. Dit was ook duidelijk terug te zien in grafiek 2.

4.5.3 DE SNELLE DOORVERKOOP

Opvallend noemde Verwey het dat er in zijn database van 1160 woningen in Amsterdam, woningen die werden geveild, binnen eenzelfde jaar weer werden geveild. Deze snelle doorverkoop komt in de database 2003-2012 ook voor. Er werden in deze periode 14 woningen binnen hetzelfde jaar doorverkocht. Ook werden er 6 woningen na een jaar van de hand gedaan op de veiling en waren er 5 woningen die na 2 jaar opnieuw werden geveild. Daarbij waren er 2 woningen die na 3 jaar opnieuw werden geveild, 2 woningen die na 4 jaar weer werden geveild en 6 woningen die na 5 jaar of langer opnieuw op de veiling kwamen. In de database kwam dus een doorverkoop van in totaal 35 woningen voor. De woningen werden in 31 van alle gevallen vrijwillig doorverkocht. Een reden voor deze vrijwillige doorverkoop kan het indirecte rendement, oftewel de waardeverhoging zijn. Opvallend is ook dat er woningen zijn die in eerste instantie onverhuurd werden aangeschaft, maar zich bij de doorverkoop in verhuurde staat bevonden. De transactieprijzen van deze woningen liggen in 71% van de gevallen hoger dan bij de eerste aanschafprijs, wat erop duidt dat de waarde van een woning steeg naarmate deze verhuurd werd.

4.5.4 GROEPJES WONINGEN

Binnen de database zijn ook veel woningen geveild die als groepje werden geveild. Hierbij kan gedacht worden aan boven/naast elkaar gelegen appartementen en aaneengesloten woonhuizen. De meerdere woningen binnen zo'n groepje waren van eenzelfde eigenaar die de woningen in een keer van de hand deed. Op iedere woning werd tijdens het opbieden afzonderlijk geboden, het afmijnen gebeurde daarentegen een keer. Diegene die mijnde, kreeg alle woningen tegen de bij elkaar opgetelde opgeboden prijzen plus een keer het gemiddelde bedrag (Van den Elsaker, 2013). In totaal kwam dit verschijnsel 73 keer voor, waarvan de groepjes 58 keer vrijwillig werden geveild. Bij 79% van deze woningen was duidelijk dat deze zich tijdens de veiling in verhuurde staat bevonden. Ook hier kan het indirecte rendement de reden zijn geweest voor de vrijwillige veiling. Deze mogelijkheid wordt onderbouwd door grafiek 18. Hierin is duidelijk af te lezen dat er in de jaren voor de crisis, toen de woningprijzen nog stegen, de meeste groepjes woningen werden geveild.



Grafiek 18: Het aantal geveilde groepjes woningen in het bezit van een eigenaar (2003-2012).

Het grootste aantal woningen dat in een keer werd verkocht bestond uit 12 woningen, van deze

woningen was niet bekend of deze verhuurd waren. Het hoogste bedrag dat voor een groepje woningen werd betaald, was € 4.230.050,-, dit groepje bestond uit 9 woningen. Deze woningen waren op het moment van de veiling verhuurd.

4.5.5 BELANGRIJKSTE BEVINDINGEN 4.5

Geconcludeerd kan worden dat de stadsdelen waaruit het meest wordt geveild ook de stadsdelen zijn met het hoogste percentage huurwoningen in eigendom van een particuliere verhuurder. Wanneer op de vrijwillig geveilde en per executie geveilde woningen wordt ingezoomd wordt duidelijk dat er op de vrijwillige veiling veel meer verhuurde woningen zijn geveild, gemiddeld 42% tegen 9,2% voor executoriaal geveilde woningen. Het gemiddelde van alle woningen verkocht op de veiling in verhuurde staat betrof 31,7%. Opvallend is dus dat de woningen op de veiling vaak verhuurd zijn, er zijn dus veel beleggers op de veiling actief. De verhuurde staat van deze woningen levert echter geen significant verband voor de hogere prijzen van vrijwillig geveilde woningen ten opzichte van executoriaal geveilde woningen. Of de beleggers meer actief zijn op de veiling dan op de onderhandse markt is helaas niet te onderzoeken. Verder is wel te stellen dat rendementen op de veiling zich gunstiger hebben ontwikkeld na de crisis door gelijk gebleven huren bij een dalende waarde van woningen. Daarbij zijn de rendementen op de veilingmarkt inzichtelijker dan de rendementen op de AEX, waar echter wel hogere rendementen te behalen zijn. Snelle doorverkopen en transacties bestaande uit meerdere woningen wijzen erop dat ondanks de hogere rendementen op de aandelenmarkt veel beleggers ervoor kiezen om te beleggen in woningen op de veiling, wellicht omdat deze meer zekerheid bieden in inkomsten.

5. CONCLUSIE

Terugkomend op de centrale vraagstelling: *‘Wat is de rol van de Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling binnen de Amsterdamse woningmarkt en hoe wordt deze verklaard?’*

Er kan worden geconcludeerd dat het marktaandeel van de Amsterdamse veiling met 60% is afgenomen binnen de Amsterdamse woningmarkt. Waar het percentage geveilde woningen in 1977 nog op 4% lag, lag dit voor in de periode 2003-2012 nog slechts op 1.6%. De voorspelling van Kruijt over de afnemende interesse in de veiling ten opzichte van de onderhandse markt wordt hierdoor ondersteund.

1. Marktaandeel

Een oorzaak van het dalende marktaandeel is de ontwikkeling van de makelaardij. Waar in 1976 slechts 47% van alle woningtransacties werden begeleid door een makelaar, ligt dit percentage tegenwoordig op 90% van alle woningtransacties. Deze ontwikkeling heeft te maken met het feit dat de makelaardij in de jaren '70 grote en belangrijke veranderingen doormaakte, waardoor de makelaardij betrouwbaarder, professioneler en van betere kwaliteit werd. De diensten van makelaars begonnen hierdoor de prijzen van woningen positief te beïnvloeden. Het resultaat was dat de onderhandse markt een stuk aantrekkelijker werd. Deze professionalisering is niet alleen ten koste gegaan van het marktaandeel van de Amsterdamse veiling. Naast het verlies in marktaandeel voor de veiling is vooral het aantal personen dat zelf bemiddelde bij de verkoop van een woning geslonken. In 1976 verkocht 48% van alle woningeigenaren de woning zelf. Hedendaags komt dat percentage niet hoger dan 10%.

2. De prijsvorming

Daarnaast kan geconcludeerd worden dat het marktaandeel van de Amsterdamse veilingmarkt kleiner is geworden door de dalende opbrengsten die er worden behaald door de economische crisis. Door de crisis is op beide markten een grote daling in het aantal transacties ontstaan, waarbij op de veilingmarkt vooral een grote daling in het aantal vrijwillig geveilde woningen waar te nemen is. Het aantal per executie geveilde woningen is ondanks de crisis nagenoeg stabiel gebleven en vertegenwoordigd tegen de verwachting van Kruijt (1977) in een klein deel van de veilingmarkt.

Het feit dat er minder woningen vrijwillig op de veiling zijn aangeboden heeft tot gevolg dat de opbrengsten die op de veiling werden behaald zijn gedaald. De theorie van Bulow, Klemperer en de stelling van de EAOGV die menen dat er op de veiling hogere opbrengsten worden behaald dan op de vrije markt, gold binnen de Amsterdamse woningmarkt tot en met 2009, maar geeft een vertekend beeld. De hogere opbrengsten worden namelijk vooral gegenereerd door de hoge vrijwillig geveilde woningen. In de jaren 2005, 2007, 2008, 2010 en 2012 kan er namelijk gesteld worden dat de prijzen van executoriaal geveilde nagenoeg in ieder jaar gelijk liggen met de prijzen van de onderhands verkochte woningen, maar onder de prijs van vrijwillig geveilde woningen lag. Dit terwijl de gehele veilingmarkt tot 2010 hogere prijzen genereerde dan de onderhandse markt.

Een verklaring voor de hogere prijzen tot 2010 is te vinden in de verdeling van het type

verkochte woning op de veilingmarkt ten opzichte van de onderhandse markt. Op de veiling worden namelijk, in tegenstelling tot op de onderhandse markt, ook zeer veel woonhuizen verkocht die tot en met 2008 een hogere opbrengst genereerde dan op de onderhandse markt. Deze prijsverschillen worden veroorzaakt door de verschillende oppervlaktes van woningen op beide markten, op de veiling worden tot en met 2009 grotere woningen verkocht. Daarnaast zal het prijsverschil ook veroorzaakt zijn door de schaarste aan woonhuizen in Amsterdam, waardoor woonhuizen via de veiling hogere prijzen genereerden door het prijsverhogende effect op de veiling. Dergelijke verklaringen voor de lagere opbrengsten voor executoriaal geveilde woningen zijn niet gevonden. Verschillen in grootte tussen executoriaal en vrijwillig geveilde woningen zijn namelijk niet aangetoond en geven dus geen verklaring voor de lagere prijzen voor woningen die per executie geveild zijn.

Het verschil in prijzen van de onderhands verkochte woningen en van geveilde woningen is lastig te verklaren uit de verschillende stadsdelen. Het stadsdeel is namelijk voor de crisis van invloed op de hoogte van de transactieprijs, maar de hoogte van de transactieprijs is op beide markten per stadsdeel gelijk. Er is dus geen reden gevonden om de woning juist op de veiling te willen verkopen. Wel is hier een verklaring gevonden voor de verschillen tussen de prijzen van executoriaal en vrijwillig geveilde woningen. De evenredige verdeling van executoriaal geveilde woningen over de stadsdelen zorgt er namelijk voor dat prijsverschillen tussen stadsdelen minder invloed hebben op de gemiddelde prijs van executoriaal geveilde woningen, waardoor deze lager uitvalt terwijl er bij de vrijwillig geveilde woningen juist grote verschillen in aantallen waar te nemen zijn tussen de stadsdelen. De grote aantallen van woningen binnen een stadsdeel die hogere prijzen genereerden zullen van invloed zijn geweest op de gemiddelde prijzen van vrijwillig geveilde woningen.

Verder is het mogelijk dat de activiteiten van handelaren en de onderhoudsstaat van woningen van invloed zijn op de lagere opbrengsten die er bij executoriaal geveilde woningen zijn behaald. Deze twee variabelen zijn echter niet nagegaan in deze Master thesis door een gebrek aan informatie.

3. De reglementen

Er kan ook worden geconcludeerd dat de nadelen die aan de veiling kleven vooral voor de kopende partij zijn en in het speciaal voor particuliere kopers. Hierdoor is de veiling vooral plek geworden waar beleggers actief zijn. Deze activiteiten zijn terug te vinden in het feit dat een groot aantal vrijwillig geveilde woningen in verhuurde staat werden geveild. Ook de inzichtelijke rendementen die te behalen zijn, de snelle doorverkoop van veilingwoningen en de veiling van groepjes woningen geven aan dat er veel beleggers actief zijn op de veiling. Dit is niet verwonderlijk wanneer de veiling vergeleken wordt met de onderhandse markt. Het valt namelijk op dat de koper op de veilingmarkt veel meer risico loopt dan een koper op de onderhandse markt. Het tekort aan informatie, de korte beslistermijn, de onomkeerbaarheid van een bod en het feit dat er een bankgarantie moet worden afgegeven of een flink bedrag aan liquide middelen vooruit moet worden betaald maken het kopen van een woning door een particulier een risicovolle actie. Ook de openbaarheid, waardoor iedereen elkaars bod kan horen en kan zien wie er biedt, zorgt daarbij voor een drempel bij de particulier. Beleggers kennen

daarentegen de kneepjes van het vak en zijn minder onder de indruk van de prijzen, de hoge bankgarantie en het oplopende adrenalineniveau op de veiling. Daarnaast komen beleggers op de veiling vaak vergezeld door een MvA-makelaar, wat zorgt voor extra gemak voor de belegger. Ook hebben de particulier en de belegger een heel ander doel. Waar de particulier naar de veiling komt om een droomhuis te kopen, komt de belegger naar de veiling om er rijker van te worden. Hierdoor zal de belegger objectiever naar de woningen kijken, niet bereid zijn de prijs te verhogen en zijn strategie aanpassen aan de omstandigheden.

Algehele conclusie

De algehele conclusie die getrokken kan worden is dat de prijs op de veiling niet meer hoger ligt dan op de onderhandse markt doordat er sinds de crisis minder vrijwillig wordt geveild. Hierdoor en door de toenemende mate van professionalisering van de makelaardij is het marktaandeel van de veiling sterk afgenomen. Daarnaast is de veiling van Amsterdam een markt waar veel beleggingspanden worden aangeboden en waar particulieren in tegenstelling tot beleggers door reglementen te veel benadeeld worden. Wil de veiling een groter marktaandeel krijgen binnen de Amsterdamse woningmarkt, dan zullen de reglementen moeten worden aangepast, waardoor ook de particulier de kans krijgt om zijn droomhuis via de veiling te kopen.

6. AANBEVELINGEN TOEKOMSTIG ONDERZOEK

Op basis van de in de voorgaande hoofdstukken getoonde bevindingen en conclusies zijn een aantal aanbevelingen voor toekomstig onderzoek opgesteld. Het doel van deze aanbevelingen is dat deze tot verbreding en vervolg van deze Master thesis kunnen leiden, waardoor er nog meer inzicht in het veilingwezen komt.

1. Binnen dit onderzoek zijn transacties op de Amsterdamse veilingmarkt en onderhandse markt onderzocht. Op de Amsterdamse veiling wordt gebruik gemaakt van de veilingmethode per opbod en afslag. De eerder getrokken conclusies zijn dus ook opgesteld naar aanleiding van deze markten en methode. In Nederland worden echter ook andere veilingmethodes toegepast. Aan te bevelen is om eenzelfde onderzoek uit te voeren voor een andere gemeente waar een andere veilingmethode wordt gebruikt. Hierbij valt bijvoorbeeld te denken aan de gemeente Haarlem, waar de afslag methode wordt gebruikt. Bevindingen uit een dergelijk onderzoek kunnen dan vergeleken worden met de bevindingen uit deze Master thesis. Wellicht toont deze vergelijking aan dat er op de veilingmarkt in Haarlem juist wel particulieren gebruik maken van de veiling. Of dat er door de afslagmethode zeer lage transactiepreizen tot stand komen. Met dergelijke bevindingen kunnen aanbevelingen worden opgesteld ter verbetering van het Amsterdamse en/of Haarlemse veilingwezen.
2. Er is duidelijk een verschil in opbrengsten tussen de vrijwillig geveilde woningen en de executoriaal geveilde woningen waar te nemen. In dit onderzoek is getracht enkele verklaringen voor deze verschillen te vinden. Echter zijn er maar beperkte verklaringen gevonden, namelijk het feit dat er wellicht handelaren actief zijn op de veiling en een verschil in type woning. Een onderzoek specifiek gericht op het verschil tussen de vrijwillig geveilde woningen en de executoriale is aan te raden. Hierbij is het verstandig om ook het verval van de woning c.q. de onderhoudsstaat mee te nemen. Ook zou een enquête onder de bezoekers van de veiling licht kunnen werpen op de activiteiten van handelaren. Echter is dit een gevoelig onderwerp waardoor het lastig zou worden om betrouwbare resultaten te verkrijgen. Anonimiteit zal daarom binnen deze enquêtes/interviews van belang zijn.
3. De conclusie is dat de EAOGV zich zal moeten aanpassen wil de veiling ook interessant worden voor de particuliere bezoeker. Het feit dat de veiling meer een beleggersmarkt in plaats van een openbare veilingmarkt is geworden, komt zoals in de conclusie wordt vermeld door de hoge drempel voor particulieren. Een onderzoek naar mogelijke aanpassingen met daarbij aanbevelingen en verbeterpunten is een goed vervolg op dit onderzoek. Wellicht kunnen deze aanpassingen ervoor zorgen dat de veiling toegankelijker wordt en er meer mensen van de veiling gebruik zullen gaan maken, wat de prijzen van de woningen ten goede zal komen. Dit geldt wellicht ook voor de prijzen van executoriaal geveilde woningen.

LITERATUUR

Boeken & Artikelen

- Berk, J. & Demarzo, P. & Harford, J. (2011) *Fundamentals of Corporate Finance*. Pearson
- Bikhchandani, S. & Riley, J.G. (1991) Equilibria in Open Common Value Auctions. *Journal of Economic theory*. 53, 101-130
- Bulow, J. & Klemperer, P. (2009) Why do sellers (usually) prefer auctions. *American Economic review*. 99 (4), 1544-1575
- Burgerlijkwetboek (2013) *Artikel 7: 2 BW*.
- Clifford, G. (1988) Residential investment. *Property auction*. 41-48
- Cloud, J. (2012) Do we need a real estate agent? *Business Source Premier*. (4), 82-89
- Corder, M. & Reinold, K. (2010) Residential property auction prices. *Bank of England Quarterly Bulletin*, 50 (3), 199-204
- Die Haghe (2012) Ledenbericht. *Geschiedkundige vereniging*. Den Haag
- Engelsman, S.G. (1977) Geschiedenis van de makelaardij in onroerende goederen in Nederland (1877-1977). *Spiegel van onroerend goed*. 3-21
- Evans, A.W. & Evans, T. (2004) *Economics, Real Estate and the Supply of Land*. Blackwell
- Frino, A. & Peat, M. & Wright, D. (2006) The impact of auctions on residential property prices. *Accounting & Finance*. (52), 815-830
- Geltner, D.M. & Miller, N.G. & Clayton, J. & Eichholtz, P. (2007) *Commercial real estate Analysis & Investments*. Londen: Thomson
- Gibbons (1992) *Game Theory for Applied Economists*. Princeton, NY: Princeton University press
- Gilovich, T. & Savitsky, K. (2000). The spotlight effect in social judgement: An egocentric bias in estimates of the salience of one's own action appearance. *Journal of Personality and Social Psychology*. (79), 221-222.
- Goeree, J.K. & Offerman, T. (2004) Notes and comments the Amsterdam auction. *Econometrica*. 72 (1), 281-294
- Hair, J. F. & Black W.C. & Babin, B.J. & Anderson, R.E. (2009) *Multivariate Data Analysis: Global Edition*. New Jersey: Pearson
- Harris, S. (1988) *Property auctions*. Londen: Bath Press
- Heeswijk, van V.J.A.J.C. (2005) De executieveiling: enige aspecten nader toegelicht. Zutphen

Klemperer, P. (2002) What really matters in auction design. *Journal of Economic Perception*. (1), 169-189

Klemperer, P. (2003) Auctions: Theory and Practice. *Toulouse Lectures*.

Kruijt, B. (1977) Veilingen van onroerend goed in Amsterdam (1877-1977). *Spiegel van onroerend goed*. 81-101

Naber, A.W.C.T. (2000). Tuchtrect voor de gecertificeerde makelaar. *Faculteit der Rechtsgeleerdheid*. Brabant

Schaap, J. (2007) De Toekomst van het Lokale/Regionale Makelaarskantoor. *Masterproof ASRE*. Amsterdam

Schreurs, W. (1998). Honderd jaar NVM-makelaardij. Van samenwerking tot gespecialiseerd kwaliteitslabel. *Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM*. Nieuwegein

Thaler, R. (1992). *The winner's curse: Paradoxes and anomalies of economic life*. Princeton and Chichester, United Kingdom

Thwaites, G. & Wood, R. (2003) The measurement of house prices. *Bank of England Quarterly Bullerin*. 38-46

Westerop, van D. (2005) *Het online veilen van onroerend goed*. Amsterdam

WoON (2012) *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag

Websites

Boelhouwer, P. (2008) *De mythe van de woningmarkt*. Geraadpleegd op 21-12-2013, via: <http://www.huizenmarkt-zeepbel.nl/10-01-2014/ez-de-mythe-van-de-woningmarkt/>

Brounen, D. & Jong-Tennekes, de M. (2012) *Executieverkoop woning 34 procent onder marktwaarde*. Geraadpleegd op 16-01-2014, via: <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2012/12/21/Executieverkoop-woning-procent-onder-marktwaarde>.

CBS/ Statline (2013) *Bestaande koopwoningen; regio; verkoopprijzen*, geraadpleegd op 16-05-2013, via: <http://statline.cbs.nl/StatWeb/publication/?DM=SLNL&PA=81885ned&D1=3-5&D2=17&D3=4,29,54,75-92&VW=T>

CBS (2013) *Rendementen Nederlandse aandelen*, geraadpleegd op 27-09-2013, via: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/D0DC6607-8352-466E-B835-202AA3FA60BC/0/2013vastgoedmarkt2013p59.pdf>

CBS (2011) *Hypotheekschuld in Nederland*. Geraadpleegd op 21-05-2013, via: <http://www.cbs.nl/NR/rdonlyres/EC5E7E8A-8A14-4A51-BC57->

8F2464BEAEC0/0/HypotheekschuldinNederland.pdf

Centraal Bureau voor de Statistiek (2012) *Monitor prijzen commerciële dienstverlening tweede kwartaal 2012*. Geraadpleegd op 09-11-2013, via: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/prijzen/publicaties/monitor-dienstenprijzen/archief/2012/2012-09-monitordienstenprijzen-art.htm>

Centraal Bureau voor de Statistiek (2013), *Twee derde van alle woningen eengezinswoning*, geraadpleegd op 08-09-2013, via: <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/bouwen-wonen/publicaties/artikelen/archief/2013/2013-twee-derde-van-alle-woningen-eengezinswoning-pub.htm>.

Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling / EAOGV (2013) *Veilingsysteem*. Geraadpleegd op 01-03-2013 via: <http://www.mva-makelaars.nl/veilingx/uitlegveiling.shtml>

Eerste Kamer der Staten-Generaal (2000) *Aanpassing van enkele wetten in verband met de afschaffing van de titelbescherming en beëdiging van makelaars*. Geraadpleegd op 07-09-2013, via: <http://www.eerstekamer.nl/9370000/1/j9vvhwtbnzpbzcc/vfsff0dhw000>

MVA (2013) *Veilen: snel en transparant*. Geraadpleegd op 09-08-2013, via: <http://www.mva.nl/informatie-nieuws/wonen/veilen>

NVM (2013) *De NVM maakt het verschil*. Geraadpleegd op 09-11-2013, via: http://www.nvm.nl/wonen/woning_verkopen/waarom_nvm.aspx

NVM (2012) *Malaise woningmarkt hakt in op omzet makelaars*. Geraadpleegd op 16-10-2013, via: <http://www.z24.nl/ondernemen/malaise-woningmarkt-hakt-in-op-omzet-makelaars>

PBL (2013) *Zijn de hypotheekrisico's gelijk over Nederland verdeeld?* Geraadpleegd op 06-05-2013, via: http://www.pbl.nl/dossiers/wonen/veelgestelde_vragen

Rabobank (2013) *Rabobank, cijfers en trends*. Geraadpleegd op 09-11-2013, via: <https://www.rabobankcijfersentrends.nl/index.cfm?action=print.printPdf&id=e10d5085-d8ff-4be4-b3cc-7e04938371eb>

Rabobank (2013) *Woningmarkt toont begin van broos herstel. Kennis en Economisch onderzoek*. Geraadpleegd op 06-05-2013, via: <https://economie.rabobank.com/publicaties/2013/november/Woningmarkt-toont-begin-van-broos-herstel/>

Vastgoedmarkt (2013) *Namen malafide huizenhandelaren bekend*. Geraadpleegd op 17-09-2013, via: <http://www.vastgoedmarkt.nl/nieuws/2013/09/13/Namen-malafide-huizenhandelaren-bekend>

Vereniging eigen huis (2013) *Hoe vergroot in mijn kansen?* Geraadpleegd op 16-05-2013, via: <http://www.eigenhuis.nl/verkopen/verkoop-voorbereiden/>

Informanten

Brouwer, H.J. (2013) *Docent Rijksuniversiteit Groningen*. Groningen

Elsaker, van den D. (2013) *Applicatie cursus Makelaars Vereniging Amsterdam*. Amsterdam

Knijff (2013) *Onderzoeker NVM*. Amsterdam

BIJLAGEN

BIJLAGE 1: BEGRIPPENLIJST

CBS:	Centraal bureau voor de Statistiek
EAOGV:	Eerste Amsterdamse Onroerend Goed Veiling
MvA:	Makelaarsvereniging Amsterdam
NBM:	Nederlandse Beleggings Maatschappij
NVM:	Nederlandse Vereniging van Makelaars
PBL:	Planbureau voor de Leefomgeving
VBO:	Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed
Veilingwezen:	De veiling als systeem, binnen Amsterdam is dit de EAOGV
WoON:	Woononderzoek Nederland

BIJLAGE 2: VARIABELEN

Nr.	Naam	Label	Schaal	Waardes	Trim	Transformatie
1.	obj_hid_CATEGORIE14	Het type object	Nominaal	0= Appartement 1= Woonhuis 3= Bedrijfspand 4= Kantoorpand 5= Bouwgrond 6= Anders	3,4,5,6 eruit gefilterd	
2.	obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28	De transactieprijs	Ratio	0<Var	2.5%	Naar rendement
3.	Obj_hid_STADSADELEN76	Het stadsdeel waarin de woning zich bevind	Nominaal	0=Centrum 1=Oost 2= Noord 3= Westpoort 4= West 5=Nieuw-West 6=Zuid 7= Zuid-Oost	2 eruit gefilterd	
4.	obj_hid_WOONOPP17	Het aantal vierkante meters van de woning	Ratio	0<Var	2.5%	Naar m2 groepen
5.	obj_hid_REDE N72	De reden voor veiling	Nominaal	0= Executoriaal 1= Vrijwillig 2= Per rechterlijk bevel 3= Sterfgeval		
6.	obj_hid_SOORT73	De verschillende markten	Binair	0= Onderhands 1= Veiling		
7.	obj_hid_JRTAL	Jaartal van verkoop	Ratio	0<Var		
8.	Obj_hid_VERHUURD82	De verhuurde staat van de woning	Binair	0= Onverhuurd 1= Verhuurd		
9.	Obj_hid_HUUR	Hoogte van de jaarlijkse huur	Ratio	0<Var	2.5%	Naar rendement
10.	Obj_hid_RENDEMENT79	De rendementen	Ratio	0<Var		= Huur/ transactieprijs
11.	Obj_hid_WOONOPGRP83	De vierkante meters in groepen	Ordinaal	0= 25-50 1= 51-75 2= 76-100 3= 101-125		

4= 126-150

5= 151-175

6= 176-200

7= 201-225

8= 226-250

9= 250-750

BIJLAGE 3: SYNTAX

```
DATASET ACTIVATE DataSet1.
GRAPH
  /LINE(MULTIPLE)=COUNT BY
obj_hid_JRTAL BY obj_hid_SOORT.

SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_JRTAL.

T-TEST GROUPS=obj_hid_SOORT(0
1)
  /MISSING=ANALYSIS

/VARIABLES=obj_hid_TRANSACTIEP
RIJS28
  /CRITERIA=CI(.95).

SPLIT FILE OFF.

GRAPH

  /LINE(MULTIPLE)=COUNT BY
obj_hid_JRTAL BY obj_hid_REDEN72.

USE ALL.
COMPUTE
filter_$=(obj_hid_REDEN72 <= 1).
VARIABLE LABELS filter_$
'obj_hid_REDEN72 <= 1 (FILTER)'.
VALUE LABELS filter_$ 0 'Not
Selected' 1 'Selected'.
FORMATS filter_$ (f1.0).
```

```
FILTER BY filter_$.
EXECUTE.

GRAPH
LINE(MULTIPLE)=MEAN(obj_hid_TRA
NSACTIEPRIJS28) BY obj_hid_JRTAL
BY obj_hid_REDEN72.

SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_JRTAL.

T-TEST
GROUPS=obj_hid_REDEN72(0 1)
  /MISSING=ANALYSIS

/VARIABLES=obj_hid_TRANSACTIEP
RIJS28
  /CRITERIA=CI(.95).

USE ALL.
COMPUTE
filter_$=(obj_hid_REDEN72 = 0 &
obj_hid_SOORT = 0).
VARIABLE LABELS filter_$
'obj_hid_REDEN72 = 0 &
obj_hid_SOORT = 0 (FILTER)'.
VALUE LABELS filter_$ 0 'Not
Selected' 1 'Selected'.
FORMATS filter_$ (f1.0).
FILTER BY filter_$.
EXECUTE.
```

```
T-TEST
GROUPS=obj_hid_REDEN72(0 1)
  /MISSING=ANALYSIS

/VARIABLES=obj_hid_TRANSACTIEP
RIJS28
  /CRITERIA=CI(.95).

SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_JRTAL.

FILTER OFF.
USE ALL.
EXECUTE.

CROSSTABS
  /TABLES=obj_hid_CATEGORIE14
BY obj_hid_SOORT
  /FORMAT=AVALUE TABLES
  /STATISTICS=CHISQ
  /CELLS=COUNT
  /COUNT ROUND CELL.

SORT CASES BY obj_hid_SOORT.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_SOORT.

GRAPH
  /LINE(MULTIPLE)=COUNT BY
obj_hid_JRTAL BY obj_hid_REDEN72.
```

```

SORT CASES BY
obj_hid_CATEGORIE14.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_CATEGORIE14.

GRAPH

/LINE(MULTIPLE)=MEAN(obj_hid_TR
ANSACTIEPRIJS28) BY
obj_hid_JRTAL BY obj_hid_SOORT.

SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_JRTAL.

UNIANOVA
obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28 BY
obj_hid_CATEGORIE14
obj_hid_SOORT
/METHOD=SSTYPE(3)
/INTERCEPT=INCLUDE
/CRITERIA=ALPHA(0.05)
/DESIGN=obj_hid_CATEGORIE14
obj_hid_SOORT
obj_hid_CATEGORIE14*obj_hid_SOO
RT.

T-TEST
GROUPS=obj_hid_CATEGORIE14(0
1) /MISSING=ANALYSIS

/VARIABLES=obj_hid_TRANSACTIEP
RIJS28 /CRITERIA=CI(.95).

DATASET ACTIVATE DataSet3.
SORT CASES BY JRTAL.

```

```

SPLIT FILE SEPARATE BY JRTAL.

ONEWAY
obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28 BY
WOONOPGRP83 /MISSING
ANALYSIS.

SPLIT FILE OFF.

DATASET ACTIVATE DataSet3.
GRAPH
/LINE(MULTIPLE)=MEAN(obj_hid_
WOONOPGRP83) BY obj_hid_JRTAL
BY obj_hid_SOORT.

CROSSTABS
/TABLES= WOONOPGRP83 BY
obj_hid_SOORT
/FORMAT=AVALUE TABLES
/STATISTICS=CHISQ
/CELLS=COUNT
/COUNT ROUND CELL.

SORT CASES BY obj_hid_SOORT.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_SOORT.

GRAPH

/LINE(MULTIPLE)=MEAN(obj_hid_TR
ANSACTIEPRIJS28) BY
obj_hid_JRTAL BY STADSDELEN.

CROSSTABS
/TABLES=STADSDELEN BY
obj_hid_SOORT

```

```

/FORMAT=AVALUE TABLES
/STATISTICS=CHISQ
/CELLS=COUNT
/COUNT ROUND CELL.

SORT CASES BY STADSDELEN.
SPLIT FILE SEPARATE BY
STADSDELEN.

GRAPH
/LINE(MULTIPLE)=COUNT BY
obj_hid_JRTAL BY obj_hid_REDEN72.

SPLIT FILE OFF.

SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.
SPLIT FILE SEPARATE BY
obj_hid_JRTAL.

UNIANOVA
obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28 BY
obj_hid_SOORT STADSDELEN
/METHOD=SSTYPE(3)
/INTERCEPT=INCLUDE
/CRITERIA=ALPHA(0.05)
/DESIGN=obj_hid_SOORT
STADSDELEN obj_hid_SOORT
STADSDELEN.

ONEWAY
obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28 BY
STADSDELEN
/MISSING ANALYSIS.

SPLIT FILE OFF.

```

```
SORT CASES BY obj_hid_REDEN72.  
SPLIT FILE SEPARATE BY  
obj_hid_REDEN72.
```

```
GRAPH  
/BAR(GROUPED)=COUNT BY  
STADSDELEN BY VERHUURD82.
```

```
SPLIT FILE OFF.
```

```
UNIANOVA  
obj_hid_TRANSACTIEPRIJS28 BY  
VERHUURD82 obj_hid_REDEN72  
/METHOD=SSTYPE(3)  
/INTERCEPT=INCLUDE  
/CRITERIA=ALPHA(0.05)  
/DESIGN=  
VERHUURD82obj_hid_REDEN72  
VERHUURD82*obj_hid_REDEN72.
```

```
SORT CASES BY obj_hid_JRTAL.  
SPLIT FILE SEPARATE BY  
obj_hid_JRTAL.
```

```
T-TEST GROUPS= VERHUURD82 (0 1)  
/MISSING=ANALYSIS
```

```
/VARIABLES=obj_hid_TRANSACTIEP  
RIJS28  
/CRITERIA=CI(.95).
```