



rijksuniversiteit  
 groningen

Master Thesis  
Rijksuniversiteit Groningen  
Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen



# EXECUTIEWAARDE VAN WONINGEN

Een onderzoek naar de veilingkorting van bestaand woning vastgoed in de regio Den Haag

Auteur:  
R.C. Roode

## Colofon

Universiteit	Rijksuniversiteit Groningen
Faculteit	Ruimtelijke wetenschappen
Studie	Master Vastgoedkunde
Adres	Landleven 1 9747 AD Groningen
Datum	September 2014
Titel	Executiewaarde van woningen
Ondertitel	Een onderzoek naar de veilingkorting van bestaand woning vastgoed in de regio Den Haag
Naam	R.C. Roode
Studentnummer	s2406306
Adres	Amsterdamse Veerkade 5a 2512 AG Den Haag
Telefoon	06-52090015
Email	r.c.roode@gmail.com
Afstudeerbedrijf	Dynamis Taxaties Nederland B.V.
Begeleider extern	drs. B. Poolman MRE MRICS RRV RT
Scriptie begeleider	drs. F. de Nooij

## Voorwoord

Voor u ligt mijn Master Thesis ‘Executiewaarde van woningen - Een onderzoek naar de veilingkorting van bestaand woning vastgoed in de regio Den Haag’. Deze scriptie is het resultaat van mijn afstudeertraject ter afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Graag wil ik in het voorwoord mijn dank uitspreken aan iedereen in mijn naaste omgeving die mij heeft gesteund tijdens het maken van dit onderzoek. In het speciaal mijn scriptie begeleider Frans de Nooij en mijn externe begeleider Baldwin Poolman voor hun inhoudelijke feedback en persoonlijke ondersteuning tijdens het schrijven van deze scriptie. Het was niet makkelijk om tijdens een uitdagende stage en vervolgens full time baan een scriptie te schrijven. Het door blijven leren naast een baan zal in mijn toekomst een rol blijven spelen.

Ik kijk uit naar de periode die komen gaat en hoop de komende jaren nog veel te leren en mijzelf verder te kunnen ontwikkelen.

Den Haag, Augustus 2014

R.C. Roode

# Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting	5
Hoofdstuk 1 Probleemschets	6
1.1 Probleemstelling	6
1.2 Doelstelling	6
1.3 Relevantie	6
1.4 Vraagstelling	6
1.5 Afbakening	7
1.6 Methode van onderzoek	7
1.7 Leeswijzer	7
Hoofdstuk 2 Theorie	8
2.1 Proces executieveilingen	8
2.2 Literatuuroverzicht	12
2.3 Factoren van invloed op de discount	15
2.4 Samenvatting	20
2.5 Hypothesen	21
Hoofdstuk 3 Methodologische verantwoording	22
3.2 Case studies	22
3.3 Uitgangspunten	22
Hoofdstuk 4 Empirie	27
4.1 Dataset	27
4.2 Empirische resultaten	27
Hoofdstuk 5 Conclusie en aanbevelingen	36
5.1 Inleiding	36
5.2 Hypothesen	36
5.3 Beantwoording deelvragen en hoofdvraag	36
5.4 Discussie	38
5.5 Aanbevelingen	39
Literatuur	40
Bijlagen	
Begrippenlijst	
Overzicht resultaten cases	

## Samenvatting

Het verschil tussen de executiewaarde van woningen en waarde bij onderhandse verkoop, ook wel discount, wordt door verschillende partijen anders ingeschat. Taxateurs schatten de executiewaarde van woningen veelal in op 80-85%. Diverse onderzoeken komen tot een discount verschillend van 4 tot 34%. Onduidelijkheid vormt de aanleiding van dit onderzoek. Bovendien hebben verkeerde taxatiewaarden negatieve gevolgen voor de woningeigenaar door extra verlies bij verkoop of geen verkoopresultaat. De centrale vraagstelling in dit onderzoek is als volgt:

*In hoeverre bepalen welke factoren de discount bij executoriale verkoop ten opzichte van de onderhandse verkoopwaarde van woningen in de regio Den Haag?*

In dit onderzoek is gekeken naar de hoogte van de discount en de invloed van elf factoren op de discount. Dit is gedaan door de marktwaarde en de opbrengst op de veiling met elkaar te vergelijken. De marktwaarde is aan de hand van de comparatieve methode bepaald. Door middel van een literatuurstudie is het proces van gedwongen verkoop uiteengezet, en zijn de elf factoren die van invloed zijn volgens de theorie vastgesteld.

Het empirisch onderzoek is toetsend, dat de invloed van de factoren onderzocht door de marktwaarde te vergelijken met de opbrengst bij executieverkoop van woningen in de regio Den Haag.

Uit de resultaten bleek dat de discount uiteenloopt van 0 tot ruim 30%, waarbij het gemiddelde 11% bedraagt. Dit is het verschil tussen de marktwaarde en de opbrengst op de veiling plus eventuele veilingkosten. Deze discount is vanuit een potentiële koper bekeken. Een potentiële koper kan gemiddeld een woning 11% goedkoper op de veiling kopen, maar loopt hierbij meer risico aangezien minder informatie beschikbaar is over de desbetreffende woning. Bovendien komen er nog ruim 10% veilingkosten bij. Veel meer dan bij onderhandse verkoop, waardoor de discount voor een potentiële koper 11% bedraagt.

Wanneer de discount zonder veilingkosten wordt berekend is een discount van 21% geconstateerd. Een eventuele verkoper, zoals een financiële instelling, is derhalve 21% slechter af bij verkoop op een veiling ten opzichte van onderhandse verkoop.

Een belangrijke conclusie die uit het onderzoek kan worden getrokken is, dat de veilingkosten hoog zijn. De gemiddelde veilingkosten bedragen € 12.170, 12,45% van de veilingopbrengst. Bovendien bleek dat grotere woningen een hogere discount hebben. De locatie bleek van minder invloed te zijn op de discount.

Een mogelijke kanttekening bij het onderzoek is dat het aantal cases (N=49) beperkt is en als gevolg heeft dat de externe validiteit daarmee beperkt is.

# Hoofdstuk 1 Probleemschets

## 1.1 Probleemstelling

In Nederland wordt de executiewaarde van bestaande woningen veelal getaxeerd op 80-85% van de marktwaarde. Onderzoek van Brounen en De Jong-Tennekes (2012) toont aan dat in de praktijk de opbrengst van woningverkoop bij executieveilingen in Nederland gemiddeld 34 procent onder de marktprijs ligt. Het verschil tussen de twee bovengenoemde waarden werpt vragen op. Zitten de taxateurs er ver naast? Hoe kan dit verschil zo groot zijn en waarom is de discount<sup>1</sup> zo groot?

Uit de voorgaande probleemverkenning kan de probleemstelling geformuleerd worden. De probleemstelling luidt als volgt:

*Er is onvoldoende inzicht op de invloed van diverse factoren op de hoogte van de discount bij executoriale verkoop.*

## 1.2 Doelstelling

De doelstelling volgt uit de probleemstelling. Dit onderzoek tracht meer inzicht te verwerven in de discount bij executoriale verkoop ten opzichte van de onderhandse verkoopwaarde van bestaand woningvastgoed. Doelstelling is om te onderzoeken welke factoren de discount bepalen en in hoeverre deze factoren de discount beïnvloeden.

## 1.3 Relevantie

Maatschappelijke relevantie: Het verschil tussen de getaxeerde executiewaarde van 80-85% en de onderzochte executiewaarde van 66% door Brounen levert in de praktijk problemen op. Voor hypotheekhouders is het moeilijk een onderpand onderhands te verkopen, voor een prijs die hoger ligt dan de getaxeerde executiewaarde. Hierdoor zijn zij genoodzaakt om het onderpand openbaar te verkopen, omdat geen biedingen worden gedaan die hoger liggen dan de getaxeerde executiewaarde en om die reden geen toestemming krijgen van de voorzieningenrechter. Te lage taxatiewaarden leiden tot ongewenst extra verlies bij verkoop. Te hoge taxatiewaarden kunnen tot een niet verkoop resultaat leiden (Mulder en Snijders, 2012).

Wetenschappelijke relevantie: De literatuur inzake executiewaarde van vastgoed is voornamelijk Amerikaans geïntereerd. Nederlands onderzoek op dit gebied is zeer beperkt. Dit onderzoek tracht een verdieping van het inzicht naar executiewaarde op Nederlandse bodem te verwezenlijken.

## 1.4 Vraagstelling

*In hoeverre bepalen welke factoren de discount bij executoriale verkoop ten opzichte van de onderhandse verkoopwaarde van woningen in regio Den Haag?*

### Deelvragen

1. Hoe verloopt het proces van gedwongen verkoop?
2. Welke factoren bepalen de executiewaarde van woningen?
3. Wat zijn de resultaten van executieprijs ten opzichte van onderhandse verkoopwaarde in regio Den Haag?

---

<sup>1</sup> Discount, ook wel veilingkorting, is het verschil tussen de veilingopbrengst en opbrengst bij onderhandse verkoop. In het vervolg wordt discount of veilingkorting gebruikt om het verschil hiertussen aan te geven.

## **1.5 Afbakening**

Het onderzoek vereist enige afbakening aangaande het onderzoeksveld. In dit onderzoek wordt alleen ingegaan op bestaande woningen in de regio Den Haag over de periode november 2013 tot en met juni 2014.

## **1.6 Methode van onderzoek**

Dit onderzoek maakt gebruik van meerdere onderzoeksmethoden. Om antwoord te geven op de deelvragen en daarmee uiteindelijk op de hoofdvraag, worden verschillende onderzoeksmethodieken toegepast. Per deelvraag wordt de onderzoeksmethode toegelicht.

1. De eerste deelvraag zet het proces van gedwongen verkoop en executoriale verkoop uiteen. De deelvraag wordt beantwoord aan de hand van literatuurverkenning.
2. De tweede deelvraag wordt beantwoord middels het uiteenzetten van de huidige literatuur. In voorgaand onderzoek op het gebied van executoriale verkoop, dat voornamelijk Amerikaans georiënteerd is, wordt de discount onderzocht. Hieruit volgen een aantal factoren die invloed hebben op de discount.
3. Deze deelvraag onderzoekt de grootte van de discount en invloed van bepaalde factoren op de discount. Dit wordt gedaan aan de hand van empirisch onderzoek middels een aantal casestudies.

Op basis van bovenstaande informatie kan gesteld worden dat de aard van het onderzoek toetsend is. In een toetsend onderzoek is het doel na te gaan of de hypothesen die zijn afgeleid uit de theorie kloppen. In de theorie worden een aantal factoren uiteengezet, die invloed hebben op de discount bij executoriale verkoop ten opzichte van onderhandse verkoop. Deze factoren vormen de basis voor de hypothesen binnen het onderzoek. In het empirische gedeelte worden deze hypothese getoetst aan de praktijk.

## **1.7 Leeswijzer**

In de inleiding is aandacht geschonken aan de aanleiding en totstandkoming van het onderzoek. Hoofdstuk twee geeft een uiteenzetting van de gevonden literatuur met betrekking tot executoriale verkoop van woningen. Hoofdstuk drie behandelt de werkwijze door de theorie om zetten naar een meetbare methode. In hoofdstuk vier zijn de resultaten van de analyse weergegeven. Het inhoudelijke gedeelte van het onderzoek wordt afgesloten met hoofdstuk vijf waar de conclusies worden getrokken. Ook worden daar aanbevelingen voor toekomstig onderzoek gedaan.

## Hoofdstuk 2 Theorie

### 2.1 Proces executieveilingen

Een verkoop via een veiling, ook wel openbare verkoop, verschilt van onderhandse verkoop. In deze paragraaf wordt het proces van gedwongen verkoop tot en met daadwerkelijke openbare verkoop uiteengezet.

#### 2.1.1 Gedwongen verkoop

In Nederland worden de meeste woningen middels vrijwillige onderhandse verkoop verkocht. Dit omvat het proces van koop tussen verkoper en koper met tussenkomst van een makelaar. Een uitwijkmogelijkheid hiervoor betreft de vrijwillige veiling. Een reden voor deze keuze kan onder andere een hogere verwachte verkoopprijs zijn. Daarentegen worden ook woningen gedwongen verkocht. Reden hiervoor is wanneer een woningeigenaar niet aan zijn of haar betalingsverplichting kan voldoen. Bij een hypothecaire lening leent de bank een bedrag aan de (toekomstige) woningeigenaar. Als onderpand voor de lening heeft de bank het recht om de woning door middel van een volmacht te verkopen om met de opbrengst de schuld te dekken. Het hypotheekrecht is geregeld in artikel 227 e.v. boek 3 van het Burgerlijk Wetboek en wordt als volgt beschreven:

*“1. Het recht van pand en het recht van hypotheek zijn beperkte rechten, strekkende om op de daaraan onderworpen goederen een vordering tot voldoening van een geldsom bij voorrang boven andere schuldeisers te verhalen. Is het recht op een registergoed gevestigd, dan is het een recht van hypotheek; is het recht op een ander goed gevestigd, dan is het een recht van pand.  
2. Een recht van pand of hypotheek op een zaak strekt zich uit over al hetgeen de eigendom van de zaak omvat.”*

Bovenstaand omschreven recht geeft de bank het vermogen om met voorrang boven andere schuldeisers een eventuele vordering op de woningeigenaar te verhalen, indien de eigenaar niet aan zijn of haar betalingsverplichting voldoet (NMa, 2013). Met een volmacht tot verkoop gaat het recht om een woning te verkopen over van de woningeigenaar naar de bank of een namens de bank opererende organisatie. De bank of namens de bank opererende organisatie heeft twee mogelijkheden tot verkoop (NMa, 2013).

1. Gedwongen onderhandse verkoop. Op verzoek van de hypotheekgever<sup>2</sup> of de hypotheeknemer<sup>3</sup> kan de rechter toestemming verlenen voor onderhandse verkoop. Dit is van toepassing wanneer hypotheekgever, hypotheeknemer, beslaglegger of beperkt gerechtigde een hogere opbrengst verwacht met gebruikmaking van onderhandse verkoop (art. 3:268 lid 2 BW);
2. Parate executie. Parate executie omvat het recht van de hypotheekverstrekker, indien de hypotheeknemer zijn of haar betalingsverplichting niet nakomt, het goed dat tot zekerheid geldt openbaar te verkopen zonder tussenkomst van de rechter (art. 3:268 lid 1 BW). Middels het toepassen van het recht van parate executie kan de bank de woning executoriaal verkopen.

---

<sup>2</sup> De hypotheekgever of hypotheekverstrekker is degene die ten aanzien van het afsluiten van een hypothecaire lening het onderpand belast met een recht van hypotheek. Doorgaans betreft dit degene die het geld leent, met andere woorden de (toekomstige) woningeigenaar.

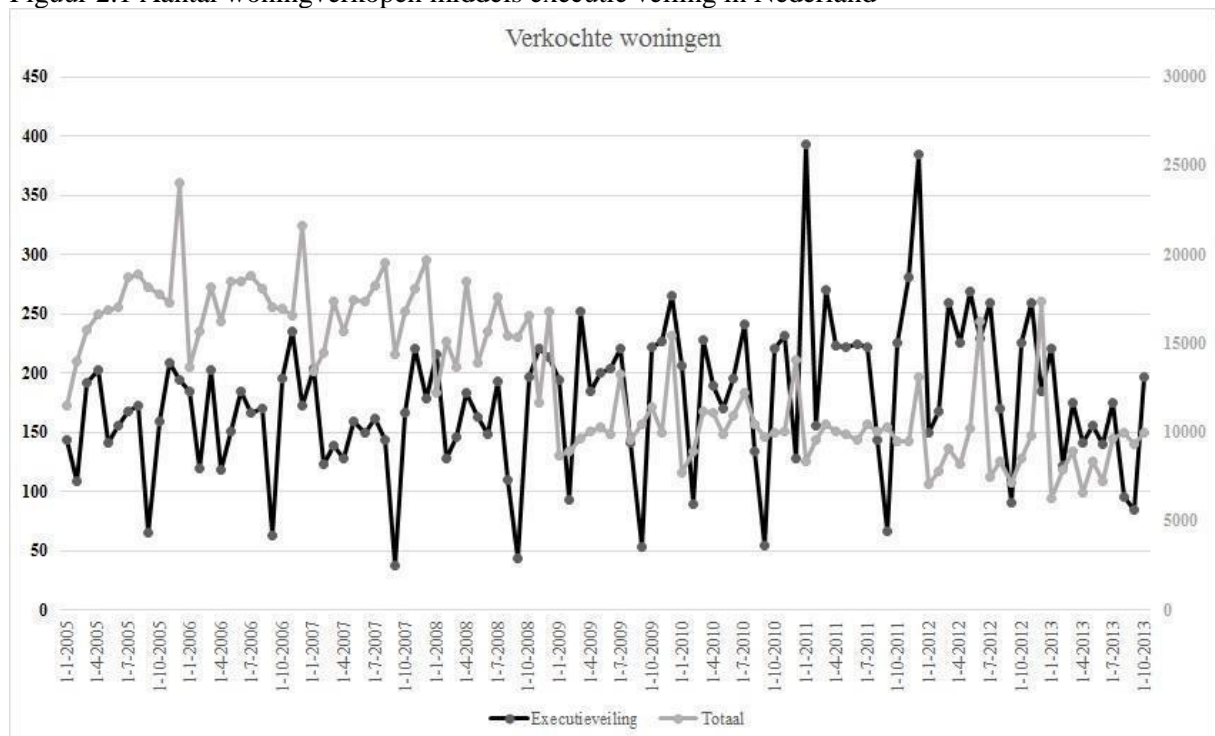
<sup>3</sup> De hypotheeknemer is de geldverstrekker die het geld uitleent. In de meeste gevallen een financiële instelling, zijnde een bank.



In werkelijkheid gaan hypotheeknemers bij de verwezenlijking van bovenstaand proces niet meteen over tot executoriale verkoop van een woning. Een bank tracht mogelijk in eerste instantie een regeling met de hypotheekgever te treffen (NMa, 2013). Met de opbrengsten van gedwongen verkoop kunnen de schulden, die de woningeigenaar jegens de bank heeft (deels) worden afgelost. Alle hypotheeken, beperkte rechten en beslagen expireren wanneer een woning gedwongen is verkocht. Dit is eveneens van toepassing indien de opbrengst ontoereikend is om alle schuldeisers af te betalen. De koper van de woning dient in dit geval bewijsgronden van een correcte afhandeling van de koop aan de rechter tonen. Na juridische goedkeuring ontvangt de koper een verklaring waarmee hij de woning kan inschrijven in de openbare registers. Dit proces wordt ook wel ‘zuivering’ genoemd (art. 3:273 BW).

## 2.1.2 Cijfers gedwongen verkoop

Figuur 2.1 Aantal woningverkopten middels executie veiling in Nederland

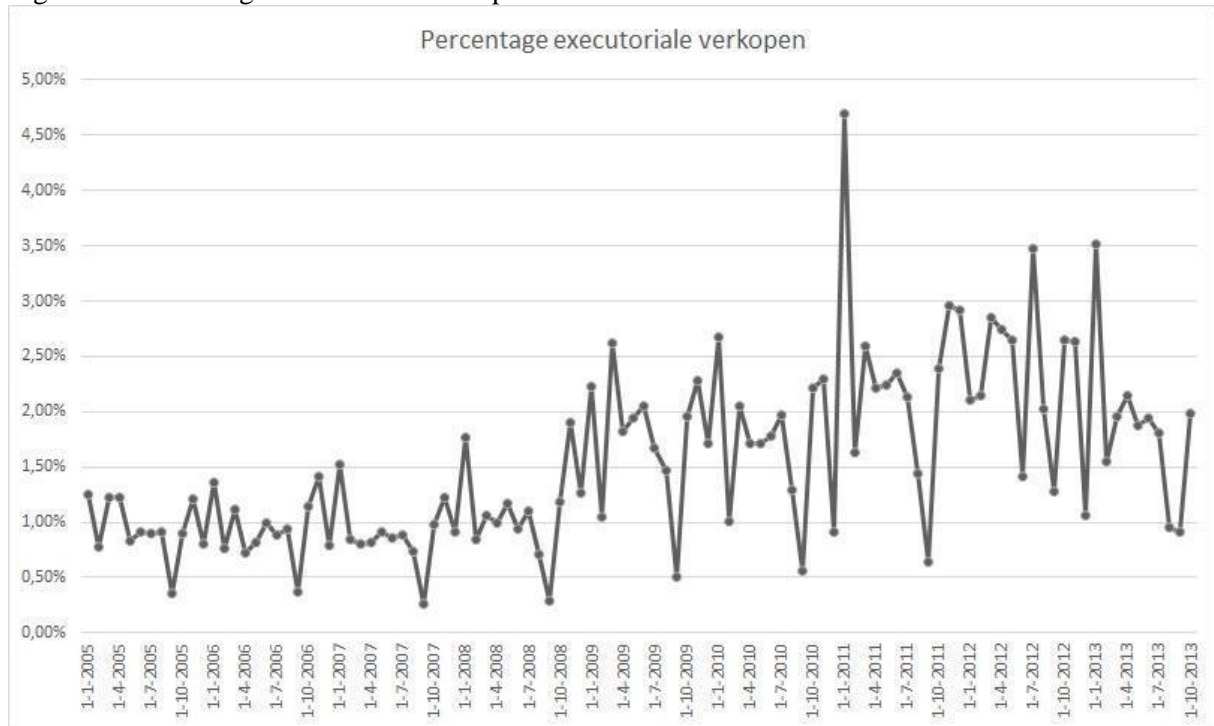


Bron: Kadaster, 2013. Eigen bewerking.

Het aantal woningtransacties is sinds 2007 tot 2013 ongeveer gehalveerd. Dit is voornamelijk te wijten aan de financiële crisis. Van 2007 tot en met 2009 is de daling scherp, vanaf 2010 is een afvlakking te zien in het aantal woningtransacties. Het aantal executoriale verkopen heeft een stijgende trend, waarbij 2011 en 2012 een piek vormen. Sinds 2013 is een afvlakking waar te nemen in het aantal executoriale verkopen in Nederland. In de periode 2005 tot en met 2012 is het aantal executoriale verkopen met 30% gestegen. Voor de periode 2007-2012 is dit 37% (figuur 2.1).

Wanneer het aantal executoriale verkopen van woningen uitgezet wordt tegen het totaal aantal woningtransacties, is er een stijging te zien in de periode 2007 tot en met 2013. Het relatieve aantal verkopen middels een executieveiling is het hoogst in de jaren 2011 en 2012. In 2005 betreft het relatieve aandeel 0,94%, in 2007 is dit 0,90%, in 2012 2,25% en in 2013 (tot en met oktober) 1,86% (Figuur 2.2).

Figuur 2.2 Percentage executoriale verkopen



Bron: Kadaster, 2013. Eigen bewerking.

### 2.1.3 Uitvoering van parate executie

De procedure aangaande executoriale verkoop start bij de tenuitvoerbrenging van het recht van parate executie<sup>4</sup> door de hypotheeknemer. Het aanstellen van een bevoegd notaris is de eerste stap. De notaris vervult een centrale rol tijdens het proces van executoriale verkoop en is gedurende de hele procedure het aanspreekpunt. De notaris kondigt, binnen 14 dagen na aanstelling, de veiling aan door middel van exploit<sup>5</sup>, de veiling aan bij de hypotheeknemer en eventueel andere schuldeisers (Van Ingen et al, 2007). Na het op de hoogte stellen van de hypotheeknemer wordt de veiling aangekondigd middels websites, dagbladen of zijn adressenbestand.

Tussen de aankondiging en de wezenlijke veiling dient een periode van ten minste 30 dagen te bestaan. Uiterlijk 8 dagen voor aanvang van de executoriale verkoop dient de desbetreffende notaris de veilingvoorwaarden ter inzage te geven. Tot 14 dagen voor aanvang van de executieveiling kan onderhands worden geboden. Als er een onderhands bod wordt gedaan waarmee de notaris en eigenaar akkoord gaan, kan tot maximaal één week voor de feitelijke veiling een koopovereenkomst aan de rechter worden voorgelegd (art 3:268 lid 2 BW). Bij instemming door de rechter wordt de woning onderhands verkocht. Dit wordt ook wel 'voor de veiling uit verkocht' genoemd. Als de rechter de verkoop niet goedkeurt wordt de woning, minimaal 14 dagen na het opnieuw bekendmaken, alsnog geveild. Daarnaast kan het goed ook tot vlak voor de executieveiling worden teruggetrokken, bijvoorbeeld wanneer de hypotheekgever een schikking heeft getroffen met de hypotheeknemer (NMa, 2013).

Een executoriale veiling van een woning bestaat uit twee delen. Het proces begint door het hoogste bod van de woning vast te stellen door middel van veiling middels opbod. De vragers bieden hierbij een hogere prijs en hebben na elke keer een beperkte tijd om te reageren op het laatste bod. Het gerealiseerde bedrag wordt de inzet genoemd. Degene die het hoogst heeft geboden, heeft recht op een

<sup>4</sup> Het executeren van een goed, in dit geval een woning, zonder uitspraak van een rechter.

<sup>5</sup> Exploit of exploit is een verzamelnaam voor officiële stukken die uitsluitend door een gerechtsdeurwaarder kunnen worden uitgebracht, bijvoorbeeld een dagvaarding.

premie, de plokpenningen. De tweede fase vangt aan door het vaststellen van het startbod door de veilingmeester, dit bedrag is aanzienlijk hoger dan de inzet. Daaropvolgend wordt de woning bij afslag geveild. De veilingmeester laat het startbod steeds zakken totdat iemand ‘mijn’ roept, diegene is de koper van de woning. Bovenstaand proces gebeurt achter elkaar in een zitting of gefragmenteerd in twee zittingen met minimaal één en maximaal drie weken interval.

#### **2.1.4 Uitvoering veiling**

De executieveiling begint door opening door de veilingmeester. Daaropvolgend krijgt de notaris het woord. Deze beantwoordt in eerste instantie eventuele vragen van bidders over de woning. De veilingmeester vraagt vervolgens om een startbod. Een bidder start met een bedrag. Vervolgens roept de veilingmeester met een vast stramien een hoger bedrag, daarop wordt geantwoord door een bidder uit de zaal totdat de prijs bij een bepaald bedrag stopt. Het hoogst geboden bedrag door de inzetter heet de ‘inzetsom’. De inzetter heeft recht op een vast percentage van de inzetsom, ook wel ploggeld. In de regio Den Haag betreft dit 1% van de inzetsom. Het ploggeld is in de meeste gevallen voor kosten van de koper. In de regio Den Haag is dit ook zo.

In de tweede fase van de veiling wordt vanaf een startprijs, ruim boven de inzetsom, afgeteld. De veilingmeester bepaalt de startprijs en telt met een vast stramien af. De bidder die het eerste ‘mijn’ roept koopt het goed voor dat bedrag. Dit wordt ook wel afmijnen genoemd en het bedrag waarvoor de woning gekocht wordt het ‘afmijnbedrag’. Wanneer op het goed niet wordt geboden tijdens de tweede fase van de veiling, dan wordt de inzetter koper van de woning tegen de inzetsom.

Ten aanzien van de bepaling van het bedrag dat de koper moet betalen voor de woning die executoriaal is verkocht, hierna koopsom genoemd, gelden ten minste twee systemen.

Ten eerste bestaat een systeem waarbij de koopsom gelijk is aan het maximum van het afmijnbedrag: systeem afslag = koopsom. Dat wil zeggen dat de koopsom gelijk is aan het afmijnbedrag, als het afmijnbedrag hoger is dan de inzetsom. Indien het afmijnbedrag lager is dan de inzetsom, dan geldt de inzetsom als koopsom. Bij de inzet is opgeboden tot € 100.000,=. Vervolgens wordt bij de afslag begonnen met een bedrag van € 300.000,=, waarna wordt afgemijnd op het moment dat € 150.000,= wordt geroepen. De koopsom bedraagt in dit geval € 150.000,=. Dit systeem wordt onder andere in de regio Den Haag en Haarlem gehanteerd.

Daarnaast bestaat er een systeem waarbij de koopsom gelijk is aan de inzetsom plus het afmijnbedrag: Systeem koopsom = opbod + afslag. Dit systeem wordt onder andere in de regio Amsterdam gehanteerd. Bij de inzet is opgeboden tot € 100.000,=. Vervolgens wordt bij de afslag begonnen met een bedrag van € 150.000, waarna wordt afgemijnd op het moment dat de afslager € 30.000,= roept. De koopsom bedraagt in dit geval € 130.000,=.

## 2.2 Literatuuroverzicht

Diverse onderzoeken hebben het prijsdalend effect van executieveilingen trachten te meten. Tabel 2.1 geeft een samenvattend overzicht van de beschikbare literatuur over de veilingkorting van woningen op executieveilingen. De meningen zijn verdeeld hoe groot deze veilingkorting is en welke factoren daaraan bijdragen. De veilingkorting loopt uiteen van 4% tot 34%. In dit hoofdstuk wordt de huidige literatuur inzake de veilingkorting van woningen op executieveilingen uiteengezet.

Shilling, Benjamins en Sirmans (1990) onderzochten het prijseffect bij executoriale verkoop van koopappartementen in Baton Rouge, Louisiana in 1985. De conclusie van het onderzoek is dat de veilingkorting 24% bedraagt. Deze afslag ontstaat door een beperkte ‘marketing time’. De auteurs erkennen de lagere kwaliteit van woningen op de executieveiling, maar nemen dit niet mee in hun empirisch model, evenals de factoren marketingperiode, leegstand, financieringsvorm en locatie eigenschappen.

Forgey, Rutherford and VanBurkirk (1994) kwamen tot een veilingkorting van 23%. Dit onderzoek richtte zich op eengezinswoningen in Arlington Texas van 1991 tot 1993. Het empirische model corrigeerde niet voor marketingperiode, leegstand, woningkarakteristieken en kwaliteit van de woning. Om locatie eigenschappen te meten gebruikten zij postcodes op een continue schaal in plaats van dummy variabele, waardoor deze meting niet representatief is. De auteurs laten het thema beperkte marketing periode aan bod komen, maar oorzaken van de 23% veilingkorting worden niet besproken.

Springer (1996) onderzocht het effect van ‘seller motivation’ op de transactie-prijs bij executoriale verkoop en marketingperiode. Springer concludeerde dat ‘foreclosed<sup>6</sup>’ woningen sneller ten opzichte van onderhandse verkoop werden verkocht tegen een korting van 4% tot 6%. In het onderzochte model werd gecorrigeerd voor executoriale status, locatie eigenschappen en diverse motivatievariabelen, zoals verhuisgeneigdheid. Het onderzoek bevat niet de factoren kwaliteit van de woning, woning karakteristieken, leegstand, marketingperiode en financieringsvorm.

Hardin en Wolverton (1996) onderzochten de veilingkorting op appartement complexen, die in Phoenix, Arizona in 1993 en 1994 zijn verkocht. De conclusie van dit onderzoek is dat executoriale verkoop van appartementen 22% minder opbrengt dan onderhandse verkoop. Het empirische model in dit onderzoek controleerde niet voor marketingperiode, kwaliteit van de woning, woning karakteristieken en financieringsvorm van de woning.

Pennington-Cross (2006) bestudeerde de prijs van 12.280 ‘foreclosed’ eengezinswoningen, die verspreid over de Verenigde Staten, tussen 1995 en 1999 waren verkocht. Pennington-Cross kwam tot een 22% korting, waarbij niet voor woningeigenschappen, locatie eigenschappen, kwaliteit van de woning werd gecontroleerd. Dit kan betekenen dat woningen met een veilingstatus slechtere woning- of omgevingskwaliteiten hebben dan woningen zonder deze status.

Carrol, Clauretje en Neill (1997) kwamen tot een veilingkorting van 12% tot 14% op de dataset van 1.974 eengezinswoningen in Las Vegas, Nevada. Na het gebruik van de controlevariabele locatie door middel van postcodes als dummy variabele was de veilingkorting slechts 8% tot 10%. Deze studie nam eveneens de variabelen leegstand, marketingperiode, financieringsvorm en kwaliteit van de woning niet mee in het empirische model.

---

<sup>6</sup> Foreclosed staat voor het terughalen van een woning door de hypotheeknemer. In de literatuur wordt gesproken over ‘*sale of foreclosed properties*’. Met foreclosed eengezinswoningen worden eengezinswoningen bedoeld, die executoriaal zijn verkocht.

Tabel 2.1 Literatuuroverzicht veilingkorting executieverkoop.

Auteur	Methode	Type vastgoed	Locatie	Jaar	Veilingkorting
Shilling et al.	Hedonisch	62 app.	Baton Rouge en Louisiana	1985	24%
Springer	Hedonisch	2.317 e.w.	Arlington, Texas	1989-1993	4%
Carrol et al.	Hedonisch	1.974 e.w.	Las Vegas	1990-1993	8-14%
Forgey et al.	Hedonisch	2.483 e.w.	Arlington en Texas	1991-1993	23%
Hardin & Wolverton	Hedonisch	90 app.	Phoenix en Arizona	1993-1994	22%
Pennington-Cross	Hedonisch	12.280 e.w.	Verenigde Staten, nationaal	1995-1999	22%
Claurette & Daneshvary	Hedonisch	8.498 e.w.	Clark County	2004-2007	7%
Brounen	Hedonisch	3.440 divers*	Nederland, nationaal	2006-2011	34%
Rajajagadeesan et al.	Hedonisch	22.362 e.w.	Fresno, Califronia	2006-2010	17-22%

e.w. = eengezinswoning

app. = appartement

\* woningen met garantie van NHG

Clauretje en Daneshvary (2009) concludeerden dat voorgaand onderzoek met betrekking tot executoriale verkoop de veilingkorting te hoog inschatte door variabelen, zoals fysieke conditie van de woning en de relatie tussen marketingperiode en prijs niet mee te nemen in het empirische model. De auteurs veronderstellen dat de veilingkorting bestaat uit een 'stigma effect' en een 'proxy effect'. Het stigma effect is de veilingkorting die ontstaat door de status van 'foreclosure' op een woning. 'Proxy effects' staan voor woning- en locatiekarakteristieken die woningen vaak hebben bij gedwongen verkoop. Clauretje en Daneshvary stellen dat een veilingkorting rond de 20% te hoog is en een inefficiënte markt suggereert. Voorgaande onderzoeken maakten geen onderscheid in 'proxy' en stigma effecten, waardoor 'proxy' effecten de veilingkorting onterecht verhoogden. Het empirische model controleerde voor locatiekarakteristieken, woningkarakteristieken leegstand, financieringsvorm, marktsituatie en marketingperiode. Uitkomst van het model toonde een 7% veilingkorting.

Brounen en De Jong-Tennekes (2012) onderzochten de veilingkorting van 3440 woningen, die verkocht zijn via executieveilingen in Nederland. Op basis van woningkenmerken is de marktwaarde van deze woningen op een hedonische<sup>7</sup> wijze geschat. Het verschil hiertussen is 34%. Deze hoge waarde kan verklaard worden doordat staat van de woning niet is meegenomen in het empirische model. In de meeste gevallen zijn woningen die door gedwongen verkoop op de executieveiling terecht komen in een slechte staat, waardoor de veilingkorting hoog uitvalt. De 34% veilingkorting van het onderzoek van Brounen en De Jong-Tennekes is waarschijnlijk om die reden te hoog ingeschat en veronderstelt een te inefficiënte markt. Ondernemers zouden een extreme winst kunnen maken door woningen op de executieveiling te kopen en via een reguliere onderhandse verkoop te verkopen zonder te investeren in de woning.

Arout en Hansz (2013) onderzochten de korting veroorzaakt door 'foreclosure' en 'short sale' status in Fresno, California in de periode 2006 tot en met 2010. Zij vonden een veilingkorting van 20% voor executoriale verkoop en 13% voor 'short sale' status. Deze studie vond plaats in een volatiele markt, waarbij de veilingkorting tijdsgebonden is en laat zien dat de marktsituatie van invloed is op de veilingkorting. Het empirische model bevatte de variabelen geassocieerd met grootte, woningeigenschappen en locatie eigenschappen. Hieruit werd geconcludeerd dat de factoren marktsituatie, marketingperiode, financieringsvorm, locatie en model specificatie van invloed zijn op de veilingkorting.

---

<sup>7</sup> Hedonische prijsmethode is een methode waarmee waarde bepalende kenmerken van een woning worden geïdentificeerd en van een marktprijs voorzien. Deze methode heeft als uitgangspunt dat een onroerend goed bestaat uit een samenstelling van kenmerken en dat voor elk kenmerk een waardering bestaat. De prijs van een onroerend goed, in dit onderzoek een woning, is het resultaat van de som van de prijzen van alle kenmerken van de woning (Ampe et al., 2006).

## **2.3 Factoren van invloed op de discount**

Voorgaande paragrafen geven een overzicht van de literatuur inzake de veilingkorting van woningen. Diverse variabelen zijn in de voorgaand beschreven literatuur door middel van hedonische modellen getoetst om de veilingkorting te bepalen. Deze paragraaf omschrijft de factoren die van invloed zijn op de veilingkorting door theorieën aan te halen en empirische resultaten uit andere onderzoeksvelden uiteen te zetten. De volgende elf factoren blijken uit de gebruikte literatuur van invloed te zijn op de veilingkorting van woningen:

1. Informatiegebrek
2. Competitie
3. Veilingkosten
4. Marktsituatie
5. Marketing periode
6. Stigma effecten
7. Kwaliteit/staat van de woning
8. Woningkarakteristieken
9. Locatie
10. Leegstand
11. Procedure executieverkoop

### **2.3.1 Informatiegebrek**

Het proces van verkoop via een executieveiling brengt een aantal ondoorzichtigheden met zich mee ten opzichte van reguliere onderhandse verkoop. Doorgaans kunnen kopers bij een reguliere verkoop het pand bezichtigen en de staat van onderhoud waarnemen. Bij executoriale verkoop is de informatie in de meeste gevallen beperkter. In veel gevallen is het pand bezichtigen niet mogelijk en is de algehele informatievoorziening beperkter. De koper weet ook vaak niet of het pand verhuurd is. De potentiële koper heeft geen goed zicht op de werkelijke waarde van het pand, door onvolledige informatie. (Nma, 2013). Hierdoor ontstaat een informatieverschil: asymmetrische informatie. Onvolledige informatie brengt voor de potentiële koper meer onzekerheid met zich mee. De potentiële koper is bang dat het een huis betreft met veel onkosten. De zogenoemde ‘lemon’ van Akerlof. Het is voor potentiële kopers op executieveilingen moeilijk te bepalen voor een woning op de veiling een ‘goede’ of ‘slechte’ woning betreft. Deze onvolledige informatie en risico’s verbonden aan een aankoop op de executieveiling hebben een prijsdrukkend effect.

Akerlof (1970) beschrijft in zijn befaamde paper ‘market for lemons’ het effect van asymmetrische informatie met betrekking tot de kwaliteit van producten. Akerlof geeft aan dat op de meeste markten de verkoper een informatievoorsprong bezit ten opzichte van de potentiële koper. De verkoper bezit aanmerkelijk meer informatie over de kwaliteit en de eigenschappen van het product. Potentiële kopers zijn niet goed op de hoogte van de kwaliteit van een product. Zij hanteren derhalve een algemene indicator om de waarde van het aangeboden product te bepalen. Uitgaande van het feit dat zowel goede als slechte producten op de markt aanwezig zijn, is een potentiële koper, die noch risico-avers noch risico zoekend is, bereid om de gemiddelde waarde van de goede en slechte producten te betalen. Dit leidt ertoe dat de transactiepreizen voor een product met een slechte kwaliteit hoger is dan dat het waard is en vice versa. Het is daardoor niet meer aantrekkelijk om producten met de hoogste kwaliteit te leveren, aangezien het produceren van hogere kwaliteit kostbaarder is en consumenten minder dan de werkelijke waarde betalen. Omdat op de markt geen producten van de hoogste kwaliteit meer worden aangeboden, daalt de gemiddelde kwaliteit die aangeboden wordt. Potentiële kopers zijn hiervan op de hoogte en anticiperen hierop door een lagere prijs te willen betalen. Hetzelfde proces doet zich voor: producten met de hoogste kwaliteit worden niet meer aangeboden en de gemiddelde kwaliteit daalt verder. Op den duur blijft in deze markt, waarin goede kwaliteit niet van slechte kwaliteit te onderscheiden is, enkel slechte kwaliteit goederen over. Dit wordt ‘averechtse selectie’ genoemd

(Akerlof, 1970).

Het asymmetrische informatie verschil is bij executoriale verkoop in mindere mate aanwezig dan de bovenstaande beschreven situatie van Akerlof. Potentiële kopers kunnen in bepaalde mate wel degelijk onderscheid maken tussen goede en slechte producten c.q. woningen. Het adres van de te veilen woning is bekend. Op basis hiervan kan de potentiële koper informatie inwinnen. Bijvoorbeeld kadastrale gegevens, kwaliteit van de gevel en waarde van referentie objecten. Daarnaast bevat het proces van executoriale verkoop een andere wijze van produceren. Er is geen sprake van bedrijven die de prijs en kwaliteit van producten direct kunnen bepalen en direct op de markt kunnen brengen. Het aanbod is afhankelijk van onder andere het proces van gedwongen verkoop. In bepaalde mate is er echter wel degelijk sprake van asymmetrische informatie tijdens executoriale verkoop. In veel gevallen is de staat van onderhoud van de te veilen woning onbekend. Dit betreft een grote kostenpost en heeft daardoor invloed op de waarde van een woning. De lemon in deze betreft een woning met aanzienlijk achterstallig onderhoud. Potentiële kopers kunnen, indien bezichtiging niet mogelijk is of foto's/gegevens ontbreken, het onderscheid niet maken tussen een woning die een slechte staat van onderhoud -lemon- heeft en een woning met een goede staat van onderhoud.

Garmaise & Moskowitz (1999) tonen aan dat asymmetrische informatie sterk aanwezig is op de Amerikaanse commerciële vastgoedmarkt. Bovendien zijn potentiële kopers terughoudend in het kopen van vastgoed, waar weinig informatie over beschikbaar is. Zij richten zich liever op vastgoed dat makkelijker te beoordelen is. Dit kan onder andere invloed hebben op het aantal deelnemers. Dit wordt in de volgende paragraaf beschreven.

### 2.3.2 Competitie

De Nederlandse Mededingingsautoriteit heeft in december 2011 en januari 2013 aan in totaal 79 huizenhandelaren boetes opgelegd van in totaal 12,7 miljoen euro wegens kartelvorming. (Vastgoedmarkt, 2013). Onderzoek van de NMa geeft aan dat handelaren bij executieveilingen de prijs van meer dan 2000 woningen hebben gemanipuleerd. In de periode juni 2000 tot november 2009 zijn prijsafspraken gemaakt, waarbij prijzen kunstmatig laag werden gehouden. Vervolgens werden tijdens geheime naveilingen de woningen nogmaals verkocht om winst te maken. Daarnaast werden buitenstaanders geweerd van veilingen of geïntimideerd om deel te nemen aan het handelskartel. Handelaren op huizenveilingen spraken veelvuldig over handjeklap via symbolen en gebaren om de veiling te manipuleren. Op deze manier ontstonden lagere prijzen. Aansluitend werden woningen door deze handelaren doorverkocht, waarbij de winst onderling tussen de handelaren verdeeld werd (ACM, 2013).

Naast het feit dat kartelvorming een rol heeft gespeeld tijdens executoriale veilingen, dat eveneens invloed heeft op de discount, maar niet wordt onderzocht in dit onderzoek, heeft het aantal bieders eveneens invloed op de verkoopwaarde. Een klein aantal bieders kan voor een situatie zorgen dat competitie ontbreekt. Een hoger aantal bieders kan tot een meer marktconforme prijs leiden (NMA, 2013).

Bulow en Klemperer 1996 tonen aan dat bij een veiling een hogere opbrengst wordt gehaald wanneer  $N+1$  bieders aanwezig zijn, dan in een situatie met  $N$  bieders<sup>8</sup>. Bij een onderhandse verkoop wordt een woning via verschillende manieren en over langere periode aangeboden om bieders aan te trekken. Bij een executoriale veiling is het aantal bieders afhankelijk van het aantal aanwezigen tijdens de veiling. Een laag aantal bezoekers kan een negatief effect hebben op de verkoopopbrengst, waardoor de discount hoger komt te liggen.

---

<sup>8</sup> Met  $N$  wordt een bepaald aantal bedoeld. In de wiskunde staat "N" voor een natuurlijk getal (0, 1, 2, 3, 4 etc.).



### **2.3.3 Veilingkosten**

Zowel met onderhandse verkoop als met executoriale veiling zijn transactiekosten gemeoid. De verschillen hiertussen worden in het onderstaande genoemd. Daarbij is overdrachtsbelasting niet meegenomen, aangezien dit gelijk is voor beide verkoopwijzen.

De transactiekosten van een woning die executoriaal verkocht wordt bestaan uit de volgende elementen:

1. Notariskosten
2. Inzetpremie
3. Kadastraal recht en kosten kadastrale recherche
4. Kosten van doorhaling van de inschrijvingen van hypotheek en beslagen
5. Kosten van advertenties en biljetten, afslagersloon en zaalhuur
6. Eventuele kosten van executie ter voorbereiding en organisatie van de veiling voor zover hiervoor niet reeds vermeld
7. Kosten ingevolge de bijzondere veilingvoorwaarden
8. Kosten van ontruiming
9. Zakelijke lasten; In bepaalde gevallen heeft de eigenaar achterstanden in betaling van de onroerende zaak belasting, waterschapslasten en rioolrechten

De transactiekosten van een woning die onderhands verkocht wordt bestaat uit notariskosten en eventueel makelaarskosten. Bij aankoop van een woning wordt in beperkte mate gebruik gemaakt van een makelaar, er zijn in die gevallen geen makelaarskosten van toepassing. De notariskosten bedragen bij aankoop van een woning ongeveer duizend euro. De notariskosten bij executoriale veiling zijn doorgaans hoger, aangezien de notaris meer werkzaamheden dient te verrichten en bedraagt in de meeste gevallen zo rond de drieduizend euro (Eigen Huis, 2012). De transactiekosten bij executoriale veiling bestaan eveneens uit zogenoemde kosten tijdens de veiling, zoals zaalhuur, inzetpremie en kosten ingevolge de bijzondere veilingvoorwaarden. Tenslotte bestaan er kosten die de voormalige eigenaar achterlaat bij het pand, zoals doorhaling van de inschrijvingen van hypotheek en beslagen en zakelijke lasten. Deze kosten kunnen enorm oplopen. Met andere woorden de aankoopkosten, naast de aankoop van de woning, bestaan uit kosten tijdens de veiling en achterstallige kosten.

### **2.3.4 Marktsituatie**

Aroul en Hansz (2013) controleerden in het hedonisch model van hun onderzoek voor marketing tijd. De meeste onderzoeken op het gebied van discount bij executoriale veiling hebben plaatsgevonden in een relatief stabiele periode met toenemende vraag en stijgende woningprijzen. Aroul en Hansz onderzochten de discount in Fresno, California gedurende de periode 2008 tot en met 2010. Zij kwamen tot de conclusie dat de discount in de jaren 2008 en 2009 toenam en in 2010 weer afnam. Daaruit maken de onderzoekers op dat de discount hoger was tijdens een periode met slechtere marktcondities. Er zijn geen onderzoeken gevonden die de discount tijdens hoog- en laagconjunctuur bestudeerden. Een eenduidig antwoord op de vraag of de discount hoger is tijdens laagconjunctuur kan niet gegeven worden.

### **2.3.5 Marketingperiode**

Met marketingperiode wordt de tijd genoemd dat een woning aangeboden wordt. In een situatie waarbij een woning onderhands verkocht wordt, is deze periode zelf te bepalen en doorgaans ook langer. Bij executoriale verkoop is er voorafgaand aan de veiling de mogelijkheid om de woning onderhands te verkopen, echter deze periode is relatief kort. Vervolgens wordt de woning al dan niet op de veiling verkocht waardoor de marketingperiode stopt. De periode om een woning aan te bieden tijdens het proces van parate executie is korter dan bij het proces van onderhandse verkoop. De relatie tussen

marketing periode en opbrengst van de woningen is meerdere malen onderzocht.

De ‘search theory’ voorspelt dat een langere marketing periode leidt tot hogere verkoopopbrengsten (Stigler, 1961) (Clauret & Daneshvary, 2009). Basisidee van de search theory is een kosten baten analyse van bijvoorbeeld een consument bij het vinden van een product of dienst. Naarmate een consument langer zoekt lopen de kosten, in de vorm van tijd, op. De wenselijkheid van een product is afhankelijk van de waarde van beschikbare alternatieven minus de kosten om deze te zoeken. Wanneer een product, in dit geval een woning, langer aangeboden wordt op de markt, wordt de woning door meer potentiële kopers gevonden. Dit is vervolgens ten positieve aan de totstandkoming van de prijs.

Het onderzochte hedonisch model van Clauret & Daneshvary (2009) toont echter een negatieve relatie tussen marketing tijd en opbrengst. Een verklaring hiervoor kan zijn, dat een verkoper bereid is te dalen met zijn reserveringsprijs naargelang de verkoop langer duurt. Aroul en Hansz (2013) komen tot eenzelfde conclusie.

### **2.3.6 Stigma effecten**

Wanneer een woning executoriaal verkocht wordt, krijgt die een bepaalde status. De discount, die ontstaat, alleen doordat een woning executoriaal wordt verkocht heet stigma effect. Deze factor worden door Clauret & Daneshvary (2009) onderzocht. Zij veronderstelden dat de discount bestaat uit het stigma effect en proxy effect. In het hedonische model van bovenstaand onderzoek worden veel variabelen meegenomen, zoals woningkarakteristieken, locatie eigenschappen, staat van onderhoud van de woning. Deze vallen onder het proxy effect. Wat overblijft is het stigma effect. De onderzoekers veronderstellen dat de discount in voorgaande onderzoeken te hoog is ingeschat, doordat bepaalde proxy effecten niet zijn meegenomen in het hedonisch model. De status van ‘foreclose’ heeft een negatief verband van 10% op de verkoopwaarde van een woning.

### **2.3.7 Kwaliteit/staat van de woning**

In paragraaf 2.3.1 is besproken dat informatiegebrek een negatieve invloed kan hebben op de verkoopopbrengst doordat eventuele gebreken aan een woning niet bekend zijn. Logischerwijs heeft een achterstallig onderhoud een negatieve invloed op de verkoopopbrengst van een woning. Een enkel onderzoek brengt de kwaliteit van de woning in verband met executoriale verkoop.

Clauret & Daneshvary (2009) constateerden dat woningen, waarbij parate executie werd uitgevoerd, veelal in een slechtere staat waren. 10% van de ‘foreclosed’ woningen waren in een slechte staat van onderhoud, tegenover 1,5% van de woningen die onderhands zijn verkocht. Hieruit concludeerden zij dat de discount in voorgaande onderzoeken te hoog is ingeschat. De discount zonder variabele staat van de woning betreft 10%. Wanneer staat van de woning als variabele in het hedonische model werd toegevoegd betrof de discount 8%, een daling van 2 procentpunten. Uit het onderzoek werd niet duidelijk of woningen met een slechtere staat van onderhoud ook een hogere discount hebben.

De discount in voorgaande onderzoeken kwam in de meeste gevallen boven de 20% uit. Hierbij werd onder andere staat van de woning niet meegenomen in het hedonisch model, waardoor zogenoemde proxy effecten niet werd onderscheiden van stigma effecten.

Aroul en Hansz (2013) geven aan dat met een  $R^2$  van 88%, 12% van de variatie niet wordt verklaard. Zij hanteerden voor staat van onderhoud de variabele leeftijd van de woning. Dit is geen perfecte vergelijking, aangezien oude woningen in een goede staat kunnen verkeren en nieuwe woningen in een slechte staat van onderhoud. Het is waarschijnlijk moeilijk om dit soort data te verwerven, waardoor het verband tussen staat van onderhoud en discount nog onduidelijk is.

### **2.3.8. Woningkarakteristieken**

Voorgaande onderzoeken maakten gebruik van het hedonisch prijsvormingsmodel. Hierbij wordt verondersteld dat de waarde van een woning wordt gevormd door de optelsom van de waarden van de verschillende kenmerken van de woning (Rosen, 1974). De waarde van een woning wordt door verschillende componenten opgebouwd. Belangrijkste eigenschappen zijn grootte, bouwjaar en type woning (Francke, 2005). Een aantal onderzoeken (Forgey et al., 1994) (Shilling et al, 1990) (Springer, 1996) (Pennington-Cross, 2006) (Clauret en Daneshvary, 2009) (Aroul en Hansz, 2013) nemen deze en meer als controlevariabele mee in hun onderzoek, maar bestuderen niet het verband tussen woningkarakteristieken en de discount.

Brounen en Rijk (2009) hebben een dataset van executoriaal verkochte woningen, waarbij zij de marktprijs modelmatig hebben bepaald middels de hedonische methode. Hieruit komt naar voren dat de discount hoger is bij vrijstaande woningen, oudere woningen, woningen kleiner dan 70m<sup>2</sup>. Aangezien in dit onderzoek geen staat van onderhoud is meegenomen, kan dit een verklaring geven voor oudere woningen.

### **2.3.9 Locatie**

De locaties van woningen, die executoriaal zijn verkocht, zijn niet altijd evenredig verdeeld over de wijken van een stad. Dat blijkt uit Amerikaanse literatuur en Nederlands onderzoek. Clauret en Daneshvary (2009) ontdekten een gelijkwaardige distributie van woningen die executoriaal verkocht zijn ten opzichte van onderhands verkochte woningen. De dataset van Aroul en Hansz (2013) toont een onevenredige verdeling van executoriaal verkochte woningen over de verschillende wijken in de stad. Forgey et al. (1994) kwamen in hun onderzoek tot een discount van 23%. Carrol et al., (1997) gebruikten dezelfde dataset, maar gebruikten hierbij postcode als controle variabele. Het resultaat was dat de discount met ongeveer 10 procentpunten zakte.

Brounen en Rijk (2009) onderzochten het effect van locatiekenmerken op de discount bij executoriale verkoop. Daaruit komt naar voren dat in arme en modale wijken de discount hoger is dan in modale en bovenmodale wijken. De discount in arme wijken betreft 41%, in modale wijken 37%, bovenmodale wijken 15% en rijke wijken 22%. Brounen en Rijk (2009) geven hierbij als mogelijke verklaring dat er bij de potentiële kopers aan informatie over de staat van onderhoud ontbreekt. In arme wijken is de kans het grootst dat het onderhoud achterstallig is. In de rijke wijken geldt het omgekeerde. De potentiële koper rekent hierbij van tevoren een afslag om mogelijke achterstand in onderhoud op te vangen, zoals in paragraaf 2.3.1 is omschreven.

### **2.3.10 Leegstand**

Knight (2002) geeft in Amerikaans onderzoek aan dat leegstaande woningen tegen een prijskorting van 8 tot 12% worden verkocht. Een verklaring die Knight hierbij geeft is dat leegstaande woningen moeilijker te verkopen zijn en mogelijk een signaal van ‘seller weakness’ afgeven. Anglin et al. (2003) concludeerden eveneens in Amerikaans onderzoek een prijskorting van 2% bij verkoop van leegstaande woningen ten opzichte van woningen die nog bewoond zijn. Aroul en Hansz (2013) ontdekken in hun dataset een aanmerkelijk groter aandeel van leegstaande woningen bij executoriale verkoop. Wanneer in het hedonische model met deze variabele geen rekening wordt gehouden, zoals in voorgaande onderzoeken, kan dit een oprijvend effect hebben op de discount. Wetenschappelijk onderzoek met betrekking tot dit onderwerp op Nederlands gebied ontbreekt.

De Nederlandse regelgeving met betrekking tot verhuur van een woning verschilt met de Amerikaanse. In Nederland is een huurder van een woning goed beschermd door de wet. Als de verhuurder de woning verkoopt aan een ander, breekt de huurovereenkomst niet (art. 7:226 BW). Dit betekent dat de nieuwe eigenaar van de woning gehouden is aan de bestaande huurovereenkomst met de huurder van de woning (Ten Have, 2002b). Onder overdracht valt ook executoriale verkoop (art.

7:226 lid 2 BW). Het gevolg van deze wettelijke regelgeving is dat woningen in verhuurde staat minder opleveren dan een woning vrij van huur (Ten Have, 2002b). Het is logisch dat een potentiële koper de benodigde informatie wil weten over huurders en huurcontracten. Bij executoriale veiling is de informatievoorziening beperkter dan bij onderhandse verkoop, waardoor onzekerheden met betrekking tot eventuele huurders en huurcontracten ontstaan. Dit kan tot een hogere discount leiden, aangezien potentiële kopers een bedrag reserveren voor eventuele negatieve aspecten van het pand.

### **2.3.11 Procedure executieverkoop**

Het systeem van executoriale verkoop verschilt op een aantal punten ten opzichte van onderhandse verkoop. Een aantal aspecten zijn al genoemd in de voorgaande tien paragrafen, zoals transactiekosten, competitie en informatiegebrek. Consumenten zijn over het algemeen minder vertrouwd met het kopen van een woning middels een executieveiling en ervaren een aantal drempels (NMa, 2013). Onderstaand twee belemmering uiteengezet.

1. **Financiering.** Bij executoriale verkoop is geen sprake van voorbehoud van financiering. Bij onderhandse verkoop kan een mogelijke koper bedingen, dat wanneer geen financiering verkregen kan worden, de koper van de koop af kan zien. Bij een executieveiling is hier geen sprake van. De hoogste bieder dient binnen zes weken aan zijn betalingsverplichting te voldoen. Dit is een belemmering voor potentiële kopers. Zeker gezien het feit dat een financiering moeilijk te verkrijgen is met weinig informatie over het pand (NMa, 2013).
2. **Toegankelijkheid veiling.** Executieveilingen werden in mindere maten door consumenten bezocht, vastgoedhandelaren waren zichtbaar meer aanwezig. Hierdoor kunnen consumenten zich minder op hun gemak voelen. Bovendien is het imago van executieveilingen slecht (Trouw, 2011). De huidige wijze van executoriale verkoop in een veilingzaal kan een drempel zijn voor een reguliere consument om een woning op een executieveiling te kopen. Dit kan tot een hogere discount leiden, omdat dit de open marktwerking aantast.

## **2.4 Samenvatting**

In de vorige paragrafen is uiteengezet welke factoren van invloed zijn op de discount volgens de gebruikte literatuur.

Geconcludeerd kan worden dat geen eenduidig antwoord gegeven kan worden de hoogte van de discount. Deze loopt uiteen van 4 tot 34%. Bovendien worden verschillende variabelen gehanteerd in de diverse onderzoeken. Tenslotte is de gehanteerde methodiek in het onderzoek van Brounen & Rijk (2009) verschillend van de gevonden Amerikaanse literatuur. Brounen & Rijk weten de veilingopbrengst en schatten de marktwaarde door middel van de hedonische methode in. Bij de overige literatuur is de verkoopprijs (zowel onderhandse verkoop als executoriale verkoop) een gegeven, daarmee de stochastische variabele  $Y$ , en vormen onder andere eigenschappen van het onroerend goed de variabelen, ook wel instelvariabele  $x$ , van de regressie analyse.

In totaal zijn elf factoren gevonden die van invloed zijn op de discount. Een aantal factoren die in context staan van het proces van executoriale verkoop hebben een negatieve invloed op de veilingopbrengst. Doorgaans is er minder informatie over het onroerend goed bekend bij een executoriale veiling, waardoor potentiële kopers dit als een risico beschouwen en hun bereidheid tot het kopen van de woning bijstellen. Daarnaast is er sprake van minder potentiële kopers bij een openbare veiling en brengt het kopen van een woning meer kosten en meer belemmeringen met betrekking tot financiering met zich mee. Dit leidt tot neerwaartse drukking op de veilingopbrengst. Gezien de invloed van deze factoren op de discount is het interessant om al deze factoren mee te nemen in het empirisch onderzoek.

Tenslotte blijken een aantal factoren die direct een relatie hebben met het onroerend goed van invloed te zijn op de discount: staat van de woning, woning karakteristieken, locatie en leegstand. De invloed van deze factoren zijn verschillend per onderzoek.

## **2.5 Hypothesen**

In het kader van het onderzoek worden een aantal hypothesen opgesteld. Deze hypothesen zijn gedestilleerd uit het theoretisch kader. Door middel van empirisch onderzoek wordt getracht de eerder onderstaande hypothesen te toetsen.

In de vorige paragrafen zijn elf factoren naar voren gekomen, die invloed hebben op de discount. Vervolgens zijn de factoren verduidelijkt middels theorieën en/of literatuur.

1. Er bestaat een discount bij executoriale verkoop en opzichte van onderhandse verkoop.
2. Woningen die niet bezocht konden worden voordat ze executoriaal verkocht werden hebben een hogere discount.
3. Woningen met een slechte staat van onderhoud worden met een hogere discount verkocht.
4. Woningen in krachtwijken worden met een hogere discount verkocht.
5. Woningen voor het jaar 1970 worden met een hogere discount verkocht.
6. Woningen die verhuurd zijn, hebben een hogere discount dan leegstaande woningen.

### **2.5.6 Toelichting op hypothesen**

In de Amerikaanse literatuur is het verschil met betrekking tot de discount onderzocht tussen ‘goede’ en ‘slechte wijken’. In de Nederlandse literatuur is alleen het verschil met betrekking tot de discount tussen arme en rijke wijken onderzocht. Om goede en slechte wijken meetbaar te maken is gekozen voor krachtwijken.

Het bouwjaar 1970 is enerzijds gekozen, aangezien dit de mediaan van de dataset betreft. Bovendien is 1970 het begin van de stadsvernieuwing in Den Haag.

## Hoofdstuk 3 Operationalisatie

Een wetenschappelijk onderzoek dient te voldoen aan betrouwbaarheid, herhaalbaarheid en validiteit (Baarda & De Goede, 2001). Om die reden wordt in dit hoofdstuk het ontwerp van het empirisch onderzoek verantwoord en de link gelegd tussen het theoretisch kader en de analyse van de empirische gegevens.

### 3.1 Case studies

De case studies betreffen woningen die openbaar worden geveild door Het Venduehuis te Den Haag. Het Venduehuis verzorgt veilingen voor de regio Den Haag. Er worden ongeveer 12 veilingen per jaar georganiseerd, waarbij de woningen om diverse redenen worden geveild.

Na elke veiling wordt per executoriale verkochte woning een online dossier gemaakt. Niet elk dossier betreft executoriale verkoop, sommige zijn teruggetrokken of onderhands verkocht. Daarnaast is niet elk dossier compleet. Gekozen is voor de dossiers, die compleet zijn en waarbij de veilingopbrengst wordt gemeld in het dossier. In totaal zijn 49 cases onderzocht. Meer cases bleek niet mogelijk, aangezien oudere (voor november 2013) dossier niet opvraagbaar waren.

Doordat niet alle benodigde gegevens beschikbaar zijn of niet te achterhalen zijn, worden een beperkt aantal factoren empirisch onderzocht. Onderstaand een overzicht van alle factoren met daarbij de uiteenzetting of deze wordt meegenomen in het empirische onderzoek.

Tabel 3.1 Factoren onderzocht

	Empirisch onderzoek	Variabele	Bron
Informatiegebrek	Ja	Bezichtiging mogelijk	Veiling dossier
Competitie	Nee		
Veiling kosten	Ja	Veiling kosten	Veiling dossier
Marktsituatie	Nee		
Marketing periode	Nee		
Stigma effecten	Nee		
Staat van de woning	Ja	Staat van onderhoud	NVM stamkaart
Woning karakteristieken	Ja	Type woning, bouwjaar, grootte	Veiling dossier, BAG <sup>9</sup>
Locatie	Ja	Adres, woonwijk	Veiling dossier
Leegstand	Ja	Status bewoning	Veiling dossier
Procedure executieverkoop	Nee		

Van de elf gevonden factoren worden zes factoren empirisch onderzocht. De overige factoren zijn door datagebrek niet gekozen. Competitie kan onderzocht worden door het aantal deelnemers op de veiling te analyseren. Helaas zijn deze cijfers niet bekend. Gezien de korte tijdsperiode, november 2013 tot en met juni 2014, is het niet mogelijk om een analyse uit te voeren bij een krappe en ruime woningmarkt. De factoren stigma effecten en procedure executieverkoop hebben veel met ‘‘zachte’’ aspecten te maken, zoals beeldvorming, waardoor deze in dit onderzoek niet meetbaar zijn. Tenslotte is marketingperiode niet onderzocht, aangezien de manier en duur van aanbod van de cases niet bekend is.

<sup>9</sup> Basisregistraties Adressen en Gebouwen (BAG) is een database van de overheid met gegevens over adressen en gebouwen.

## 3.2 Uitgangspunten

In hoofdlijnen wordt de discount van woningen bepaald door het verschil tussen verkoopprijs onderhandse verkoop en opbrengst bij executorialer verkoop plus veilingkosten. Hierbij dient opgemerkt te worden dat het onderzoek os opgezet vanuit het perspectief van een potentiële koper, waardoor de kosten bij aankoop opgeteld worden bij de veilingopbrengst. De gehanteerde discount is het resultaat van de marktwaarde minus de veilingopbrengst en de veilingkosten. In deze paragraaf worden de uitgangspunten omschreven om tot de discount te komen.

### 3.2.1 Definitie marktwaarde

De waarde bij onderhandse verkoop zijn bij de onderzochte cases niet bekend, de woning is immers executorialer verkocht. Derhalve dient voor dit begrip een surrogaat gevonden te worden. Hierbij is gekozen voor de marktwaarde. De WOZ-waarde is bewust buiten beschouwing gelaten, omdat deze minder nauwkeurig is dan de geschatte marktwaarde. De WOZ-waarde wordt zonder de aspecten als erfpacht, (gesplitst) eigendom en staat van onderhoud bepaald. De bepaling van de WOZ-waarde gebeurt door de gemeente op grote schaal, waardoor er minder naar pand niveau gekeken wordt, maar meer op straat- dan wel buurt niveau. Tenslotte is de WOZ-waarde bepaald op peildatum van 1 januari 2013.

Marktwaarde wordt als volgt gedefinieerd:

*Marktwaarde is het geschatte bedrag waartegen vastgoed tussen een bereidwillige koper en een bereidwillige verkoper na behoorlijke marketing in een zakelijke transactie zou worden overgedragen op de waardepeildatum, waarbij de partijen met kennis van zaken, prudent en niet onder dwang zouden hebben gehandeld. (RICS, 2012).*

De methode waarop de marktwaarde van de woningen wordt bepaald is de comparatieve benadering. In de praktijk is dit de gangbare methode de marktwaarde van woningen in eigen gebruik te bepalen. Deze methode wordt als volgt gedefinieerd.

*Een werkwijze die een indicatie van de waarde geeft door het object te vergelijken met identieke of vergelijkbare objecten waarvan prijsinformatie beschikbaar is. (RICS, 2012)*

De basis van deze methode is het vergelijken van transacties, ook wel referenties, met het te waarderen object, in dit geval een woning. De elementaire gedachte van deze methode is dat de waarde van een object gelijk is aan transactiepreisen van vergelijkbare objecten gecorrigeerd voor verschillen in bijvoorbeeld staat van onderhoud. Rationele kopers nemen geen genoegen met een hogere prijs voor een vergelijkbare woning. Beperking van deze methode is dat het afhankelijk is van voldoende transactiegegevens van vergelijkbare objecten. De comparatieve benadering is het meest geschikt voor homogeen vastgoed, zoals woningen, of courant vastgoed. De voordelen van deze methode zijn de eenvoud, objectiviteit en communiceerbaarheid. (Ten Have, 2002a).

### 3.2.2 Werkwijze

De waarde van een woning wordt door veel kenmerken bepaald. In de Nederlandse literatuur is veel te lezen over waarde bepalende kenmerken van woningen. De belangrijkste kenmerken zijn: locatie, grootte van de woning, het aantal kamers en het bouwjaar. Deze woningkenmerken bepalen verreweg het grootste deel van de waarde van de woningen (Francke, 2005). Aangezien niet alle aspecten onderzocht kunnen worden, wegens beperking in middelen, is aan de hand van de volgende uitgangspunten de marktwaarde bepaald:

1. Juridische informatie. Publiekrechtelijke aspecten, zoals bestemmingsplan en huisvestingsverordeningen, worden buiten beschouwing gelaten. Privaatrechtelijke aspecten worden deels buiten beschouwing gelaten. De aspecten die wel worden meegenomen zijn erfpacht, kettingbedingen en huurcontractgegevens, mits deze gegevens bekend zijn. Indien deze gegevens onbekend zijn wordt van een situatie uitgegaan waarin deze aspecten geen positieve of negatieve invloed hebben op de waarde.
2. Milieu. Milieutechnische aspecten, zoals bodemkwaliteit en verontreiniging van de grond worden niet onderzocht. Uitgangspunt is dat er geen milieutechnische aspecten een rol spelen, die de waarde positief of negatief beïnvloeden.
3. Overdrachtsbelasting. Overdrachtsbelasting wordt niet meegenomen in de bepaling van de marktwaarde of bepaling van de discount. Aangezien de veilingopbrengst en marktwaarde zonder de 2% overdrachtsbelasting worden berekend, zijn eventuele verschillen verwaarloosbaar.

De marktwaarde is geschat door bij elke case (woning) drie onderhandse transacties te zoeken en deze te vergelijken met de desbetreffende woning. De transacties zijn geselecteerd door transacties te zoeken die de meeste overeenkomst, qua locatie, woning en periode hebben. De transacties worden bovendien gecorrigeerd op staat van de woning, tijdsperiode en erfpacht naar de desbetreffende woning.

In eerste instantie was het plan ook de referenties op locatie te corrigeren, maar dat bleek naderhand niet noodzakelijk, aangezien voldoende nabijgelegen referenties beschikbaar zijn. In de meeste gevallen bleken zelfs voldoende referenties in dezelfde straat beschikbaar te zijn. Onderstaand wordt uiteengezet hoe correcties per aspect zijn toegepast.

1. Woning. Hierbij wordt gecorrigeerd op staat van onderhoud van het object en oppervlakte van de woning. Indien de referentie een beter of slechtere staat van onderhoud heeft wordt een correctie van 5% per niveau toegepast. Daarnaast wordt gecorrigeerd voor oppervlakte door de prijs per vierkante meter van de woning te hanteren. Indien staat van onderhoud niet bekend is, wordt uitgegaan van redelijke staat van onderhoud.
2. Tijdsperiode. Woningprijzen veranderen gedurende de jaren. Sommige transacties zijn ouder of nieuwer dan de datum waarop de desbetreffende woning executoriaal verkocht is. Daarop is een correctie toegepast door researchrapporten en cijfers van Dynamis van de regio Den Haag te gebruiken. De transacties zijn gecorrigeerd op veranderingen in de woningprijzen per kwartaal van het desbetreffende type.
3. Erfpacht. In de regio Den Haag is een deel van de woningvoorraad belast met erfpacht. Erfpacht kan een grote invloed hebben op de waarde. Gekozen is om niet de exacte waarde invloed te berekenen, aangezien de jaarlijkse canon niet bij elke case of transactie beschikbaar is. Als uitgangspunt is genomen dat volledig eigendom gelijk is aan afgekochte erfpacht. Erfpacht voor bepaalde tijd of eeuwigdurende erfpacht heeft een negatieve invloed op de woningwaarde. Hierbij is een correctie van 6% toegepast.

### 3.2.3 Referenties

Op de volgende pagina een voorbeeld van een referentieblad, waarbij middels vergelijking de marktwaarde voor de desbetreffende case, ook wel geëxecuteerde woning, wordt bepaald. Voor elke case is een referentieblad gemaakt, waarbij onderstaande werkwijze is toegepast. Vanwege de vertrouwelijkheid worden alle referentiebladen met transacties niet openbaar gemaakt.

Door middel van drie transacties, ook wel referenties genoemd, is de marktwaarde van een woning geschat. Te zien is dat drie referenties zijn gebruikt met een verkoopprijs variërend van € 85.000,- tot € 110.000,- (Tabel 3.2). Woningtype, oppervlakte, prijs per m<sup>2</sup> en bouwjaar zijn voor de volledigheid weergegeven. De gemiddelde transactieprijs zonder correcties bedraagt € 98.333,-. Correcties kunnen worden toegepast op locatie, woning, tijd en overig. In dit onderzoek bleek correctie op locatie niet



noodzakelijk. De drie gevonden transacties hebben in het afgelopen half jaar plaatsgevonden, waarbij de woningmarkt voor appartementen in de desbetreffende plaats geen duidelijke waardedalingen of stijgingen laat zien. In het referentieblad is om die reden geen correctie voor tijd opgenomen.

Voorbeeldstraat 3 heeft een ‘-’ bij de kolom woning. In het referentieblad wordt de case met de referentie bekeken. De case heeft in dit geval een mindere woning, met andere woorden een slechtere staat van onderhoud. Hiervoor wordt een correctie van 10% gehanteerd en is de gecorrigeerde prijs per vierkante meter € 1.100,-. Voorbeeldstraat 3 heeft erfpacht, waardoor de case een pluspunt heeft op dit aspect. De vierkante meter prijs stijgt hierdoor.

De marktwaarde van de woning wordt uiteindelijk bepaald door de gecorrigeerde prijs per vierkante meter te vermenigvuldigen met de oppervlakte van de woning. Ervan uitgaande dat de case een woning betreft van 90 m<sup>2</sup> is de marktwaarde  $90 \times 1.099 = € 98.910,-$ .

Tabel 3.2 Voorbeeld Referentieblad

Adres	Transactie prijs	Datum	Woningtype	Opp.m2	Prijs/m2	Bouwjaar	Locatie	Woning	Tijd	Overig	Gecorrigeerde m2 prijs
Voorbeeldstraat 1	€100.000	10-1-2014	Appartement	90	€1.111	1934	0	0	0	0	€ 1.111
Voorbeeldstraat 3	€110.000	15-2-2014	Appartement	90	€1.222	1934	0	-	0	0	€ 1.100
Voorbeeldstraat 5	€85.000	9-4-2014	Appartement	90	€944	1935	0	+	0	+	€ 1.086
Gemiddeld	€98.333				€1.093						€ 1.099

## Hoofdstuk 4 Empirie

### 4.1 Dataset

Dit onderzoek richt zich op executieveilingen van woningen in de regio Den Haag. De woningen in deze regio worden geveild door VendueHuis der Notarissen te 's-Gravenhage. Voor dit onderzoek zijn de veilingen in de periode november 2013 tot en met juni 2014 geanalyseerd. Een maal per maand vindt er een veiling plaats, waarbij in eerste instantie circa twintig woningen per veiling worden aangeboden. Een aantal daarvan worden onderhands verkocht, teruggetrokken of het dossier is onvolledig. Er is gekozen om de cases te selecteren die gegund zijn middels executoriale verkoop en waarbij de opbrengst van de veiling bekend is gemaakt. De uiteindelijke dataset bestaat uit 49 cases.

Tabel 4.1 Samenvatting dataset executoriale verkoop

	Gemiddelde	Mediaan
Opbrengst veiling	€ 125.227	€ 96.250
Totale veilingkosten	€ 12.170	€ 11.768
Opbrengst + kosten	€ 137.397	€ 104.866
Marktwaaarde	€ 157.592	€ 126.638
Discount €	€ 20.195	€ 13.852
Discount %	11,29%	9,60%
Discount excl. kosten %	20,96%	19,28%
Grootte (m <sup>2</sup> )	100	95
Bouwjaar	1945	1937

De gemiddelde opbrengst op de veiling bedraagt € 125.227 (tabel 4.1). De gemiddelde geschatte marktwaaarde bedraagt € 157.592, daarmee komt de gemiddelde discount uit op 11,29%. Dit betekent dat de opbrengst op de veiling samen met de kosten bij executoriale veiling gemiddeld 11,29% verschilt van de geschatte marktwaaarde. De discount is hoger wanneer de kosten niet worden meegenomen in de berekening van de relatieve discount. Aangezien een koper de veilingkosten dient te betalen bij koop van de woning worden deze kosten meegenomen in de berekening. Wanneer de discount zonder de kosten worden berekend bedraagt de discount 20,96%. De discount varieert van 0 tot ruim 30% (tabel 4.2).

De gemiddelde verkoopprijs in het eerste kwartaal van 2014 in de gemeente Den Haag is €177.150 (Dynamis, 2014). De woningen die executoriaal worden verkocht zijn lager in waarde. De typen woningen gerelateerd aan de discount wordt verderop in dit hoofdstuk behandeld.

### 4.2 Empirische resultaten

In deze paragraaf wordt per factor onderzocht wat de empirische resultaten zijn. Niet alle factoren zijn empirisch onderzocht, omdat dit niet mogelijk is of hier geen data voor beschikbaar zijn. Per onderzochte factor wordt uitleg gegeven over de verzamelde data en worden de resultaten besproken.

Tabel 4.2 Overzicht cases

Case	Type object	Marktwaarde	Opbrengst veiling	Veiling kosten	Discount	Grootte (m2)	Bouwjaar	Waarde per m2
1	Appartement	€ 81.132	€ 68.000	€ 11.180	-2,41%	75	1927	€1.082
2	Rijtjeswoning	€ 319.527	€ 299.000	€ 9.140	-3,56%	150	2009	€2.130
3	Beneden woning	€ 123.028	€ 105.500	€ 14.614	-2,37%	85	1935	€1.447
4	Vrijstaande woning	€ 314.864	€ 290.000	€ 11.650	-4,20%	119	1960	€2.646
5	Appartement	€ 127.604	€ 103.000	€ 10.352	-11,17%	113	1936	€1.129
6	Rijtjeswoning	€ 515.071	€ 362.000	€ 11.527	-27,48%	190	1900	€2.711
7	Appartement	€ 80.793	€ 68.100	€ 10.081	-3,23%	62	1962	€1.303
8	Appartement	€ 161.486	€ 130.000	€ 12.295	-11,88%	96	1951	€1.682
9	Beneden woning	€ 197.001	€ 154.000	€ 13.069	-15,19%	97	1922	€2.031
10	Appartement	€ 72.391	€ 64.900	€ 12.119	6,39%	61	1931	€1.187
11	Appartement	€ 94.449	€ 82.000	€ 10.364	-2,21%	59	1980	€1.601
12	Rijtjeswoning	€ 112.386	€ 77.000	€ 9.113	-23,38%	67	1893	€1.677
13	Rijtjeswoning	€ 307.121	€ 248.000	€ 11.768	-15,42%	168	2001	€1.828
14	Appartement	€ 117.172	€ 66.000	€ 23.217	-23,86%	120	1859	€976
15	Appartement	€ 84.299	€ 70.000	€ 14.770	0,56%	74	1934	€1.139
16	Appartement	€ 180.230	€ 129.000	€ 14.033	-20,64%	118	1933	€1.527
17	Appartement	€ 86.889	€ 70.200	€ 12.151	-5,22%	68	1924	€1.278
18	Appartement	€ 107.530	€ 71.000	€ 21.727	-13,77%	95	1967	€1.132
19	Appartement	€ 89.785	€ 74.000	€ 10.728	-5,63%	75	1934	€1.197
20	Rijtjeswoning	€ 349.564	€ 245.000	€ 12.448	-26,35%	249	1878	€1.404
21	Appartement	€ 108.520	€ 90.000	€ 8.700	-9,05%	98	1932	€1.107
22	Rijtjeswoning	€ 312.448	€ 281.000	€ 15.146	-5,22%	154	1985	€2.029
23	Appartement	€ 138.059	€ 90.000	€ 14.533	-24,28%	114	1967	€1.211
24	Appartement	€ 104.063	€ 71.000	€ 11.566	-20,66%	75	1850	€1.388
25	Appartement	€ 81.410	€ 69.500	€ 7.568	-5,33%	73	1926	€1.115
26	Appartement	€ 100.500	€ 71.000	€ 13.200	-16,22%	75	1961	€1.340
27	Appartement	€ 240.188	€ 215.000	€ 11.211	-5,82%	119	1902	€2.018
28	Appartement	€ 91.489	€ 76.300	€ 12.063	-3,42%	54	1925	€1.694
29	Appartement	€ 81.985	€ 62.900	€ 13.551	-6,75%	65	1962	€1.261
30	Hoekhuis	€ 271.178	€ 215.000	€ 10.882	-16,70%	145	1990	€1.870
31	Beneden woning	€ 146.286	€ 88.800	€ 13.275	-30,22%	106	1905	€1.380
32	Maisonnette	€ 213.469	€ 157.000	€ 15.140	-19,36%	140	1999	€1.525
33	Appartement	€ 96.110	€ 73.500	€ 10.545	-12,55%	73	1958	€1.317
34	Appartement	€ 172.072	€ 162.100	€ 13.763	2,20%	105	1960	€1.639
35	Appartement	€ 73.971	€ 58.000	€ 12.252	-5,03%	52	1926	€1.423
36	Appartement	€ 133.848	€ 108.500	€ 14.456	-8,14%	95	1996	€1.409
37	Appartement	€ 223.565	€ 200.000	€ 12.427	-4,98%	165	1926	€1.355
38	Appartement	€ 136.119	€ 97.500	€ 9.122	-21,67%	74	1931	€1.839
39	Appartement	€ 159.863	€ 122.500	€ 11.342	-16,28%	101	2004	€1.583
40	Rijtjeswoning	€ 185.861	€ 127.000	€ 9.025	-26,81%	115	1972	€1.616
41	Rijtjeswoning	€ 140.287	€ 119.000	€ 10.066	-8,00%	112	1999	€1.253
42	Appartement	€ 76.580	€ 61.000	€ 9.076	-8,49%	69	1925	€1.110
43	Appartement	€ 86.046	€ 63.000	€ 9.319	-15,95%	73	1932	€1.179
44	Appartement	€ 125.673	€ 104.800	€ 13.581	-5,80%	54	1977	€2.327
45	Appartement	€ 107.435	€ 76.500	€ 9.244	-20,19%	75	1954	€1.432
46	Rijtjeswoning	€ 245.077	€ 210.000	€ 10.172	-10,16%	137	1997	€1.789
47	Appartement	€ 123.909	€ 95.000	€ 9.866	-15,37%	90	1913	€1.377
48	Rijtjeswoning	€ 133.420	€ 120.000	€ 14.462	0,78%	85	1939	€1.570
49	Appartement	€ 90.241	€ 73.500	€ 14.427	-2,56%	71	1938	€1.271

#### 4.2.1 Informatiegebrek

De mogelijkheid tot bezichtiging wordt aangegeven in het online dossier. Daarbij komen de volgende vier opties tot uiting:

1. ‘*Alleen met medewerking bewoner*’. In dit geval heeft de verkoper niet de beschikking over de sleutels van de woning. In de meeste gevallen wordt vooraf aan de executieveiling getracht een woning onderhands te verkopen. Hierbij wordt een makelaar ingeschakeld, die de woning aanbiedt, bezichtigingen regelt etc.
2. ‘*Mogelijk*’. Een bezichtiging van de woning is mogelijk. Veelal wordt hierbij ook een datum een tijd aangegeven wanneer de bezichtiging plaatsvindt.
3. ‘*Niet mogelijk*’. Een bezichtiging van de woning is niet mogelijk.
4. ‘*Niet bekend*’. Hierbij is in het dossier niet aangegeven wat de status van bezichtiging is.

De gemiddelde opbrengst op de veiling is het hoogst wanneer bezichtiging mogelijk en het laagst bij ‘*alleen met medewerking bewoner*’ (tabel 4.3). Een uitgesproken verklaring hiervoor is niet duidelijk. De gemiddelde discount is, zoals verwacht, het hoogst indien bezichtiging niet mogelijk is. Door middel van een t-toets is onderzocht of de resultaten ook significant verschillen van de rest. Geen van alle vier de categorieën verschilt significant.

Tabel 4.3 Discount naar bezichtiging mogelijkheid

	N	Opbrengst veiling €	Discount %	Discount €	T-stat <sup>10</sup>
Alleen met medewerking bewoner	16	88.313	10,72	13.073	-0,31
Mogelijk	12	158.433	10,37	28.438	-0,40
Niet mogelijk	13	120.677	13,26	18.845	0,93
Niet bekend	8	156.638	10,59	22.644	-0,24

\*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$

\*\* significant bij  $p \leq 0,05$

\* significant bij  $p \leq 0,1$

#### 4.2.2 Veilingkosten naar type woning

De gemiddelde veiling kosten bij executoriale veiling van een woning bedragen € 12.170, 12,54% van de veilingopbrengst (tabel 4.4). Zoals in hoofdstuk twee besproken bestaan deze kosten grofweg uit twee delen: veilingkosten en eigenaarslasten. Het notarieel honorarium vormt in de meeste gevallen de grootste kostenpost. Het notarieel honorarium is afhankelijk van het aantal uur dat een notaris dient te besteden aan een dossier. Juridische kwesties kunnen een dossier ingewikkelder maken, maar dat hangt niet af van de grootte of waarde van een woning (Eigen Huis, 2012). Eigenaarslasten zijn wel afhankelijk van het type woning, evenals het ploggeld dat een koper moet betalen.

De gemiddelde veilingkosten zijn relatief hoger bij meergezinswoningen<sup>11</sup> ten opzichte van eengezinswoningen (tabel 4.4). De kosten bij meergezinswoningen betreffen 14,58% van de veilingopbrengst tegenover 6,24% bij eengezinswoningen. De absolute kosten verschillen weinig tussen eengezinswoningen en meergezinswoningen, want veilingkosten zijn niet afhankelijk van het type woning, maar in grotere mate van het inhoudelijke dossier. Omdat meergezinswoningen een lagere veilingopbrengst hebben, zijn de procentuele kosten hoger. De t-toets toont een significante afwijking

<sup>10</sup> T-stat is het resultaat van parametrische statistische toets, in dit geval de t-toets, die aangeeft of er een verschil is tussen de gemiddelden van twee groepen in de steekproef. Door middel van \*\*\* wordt aangegeven in hoeverre deze waarde statistisch significant is, zoals onder de desbetreffende tabel is aangegeven.

<sup>11</sup> Onder meergezinswoningen vallen portiekflats, galerijflats, appartementen, beneden- en bovenwoningen en maisonnettes. Eengezinswoningen omvatten rijtjeswoningen, hoekwoningen, tweekappers en vrijstaande woningen.

van de kosten bij meergezinswoningen ten opzichte van eengezinswoningen. Bovendien wordt een correlatie van -0,73 aangetoond tussen veilingopbrengst en percentage veilingkosten van de veilingopbrengst, dit is een redelijk sterke correlatie. Hoe hoger de veilingopbrengsten, des te lager de relatieve veilingkosten zijn. Daarentegen bestaat er geen correlatie (0,072) tussen de relatieve kosten en % discount.

Tabel 4.4 Veilingkosten naar type woning

	N	Kosten €	Kosten %	T-stat
Meergezinswoning	37	12.457	14,58	4,54***
Eengezinswoning	12	11.283	6,24	
Totaal	49	12.170	12,54	

\*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$

\*\* significant bij  $p \leq 0,05$

\* significant bij  $p \leq 0,1$

De veilingkosten worden relatief hoger naarmate de staat van de woning daalt (tabel 4.5). Opvallend is dat de absolute kosten niet veel van elkaar verschillen, maar de relatieve kosten wel. Reden hiervoor is dat de veilingkosten niet afhankelijk zijn van het type onroerend goed, maar eengezinswoningen wel duurder zijn. Er bestaat een correlatie van 0,54 tussen staat van de woning en relatieve veilingkosten. Dit duidt op een matige correlatie.

Tabel 4.5 Veilingkosten naar staat woning

Staat woning	N	Kosten €	Kosten %
Goed	8	11.908	7,78
Redelijk	6	11.464	9,67
Matig	5	11.996	12,03
Slecht	5	13.186	19,06
Niet bekend	25	12.255	13,55

De aankoopkosten worden mede bepaald door eigenaarslasten. Deze omvatten onder andere achterstanden in erfpachtcanon en bijdrage voor de vereniging van eigenaars. De drie cases met de hoogste procentuele veilingkosten laten zien dat deze voornamelijk gevormd worden door eigenaarslasten (tabel 4.6).

Tabel 4.6 Top drie veilingkosten

Case	Totale kosten €	Totale kosten %	Eigenaarslasten €	Eigenaarslasten %
#14	23.217	35,18	15.411	66,38
#18	21.727	30,60	13.894	63,95
#29	13.551	21,54	6.161	45,47

#### 4.2.3 Kwaliteit/staat van de woning

In de meeste gevallen wordt geprobeerd een woning voorafgaand aan een executoriale veiling onderhands te verkopen middels een makelaar. Dit dossier wordt, in het geval dat de makelaar een NVM lid is, gearchiveerd. De staat van de woning is omschreven met de volgende termen:

1. Uitstekend: zo goed als nieuw.
2. Goed: op peil.
3. Redelijk: niet op peil, maar onderhoud zal niet op korte termijn noodzakelijk zijn.
4. Matig: onderhoud op korte termijn noodzakelijk.
5. Slecht: achterstallig onderhoud.

Bij 25 van de 49 cases is de staat van onderhoud niet bekend (tabel 4.7). De hoogste opbrengst op de veiling komt voor bij woningen met een goede staat van onderhoud en woningen met een slechte staat van onderhoud hebben gemiddeld de laagste veilingopbrengst. De hoogte van de veilingopbrengst volgt omgekeerd evenredig de lijn van goed naar slechte staat van onderhoud.

De absolute discount is het hoogst bij woningen met een redelijke staat van onderhoud (€ 31.296). Zoals verwacht is de relatieve discount hoog bij woningen met een slechte staat van onderhoud en woningen met een goede staat van onderhoud hebben de laagste discount, gevolgd door woningen met een slechte staat van onderhoud. Door middel van een t-toets is getest of de relatieve discount significant afwijkt van de overige categorieën. Dit blijkt niet het geval. Het lage aantal cases per categorie lijkt hierbij een rol te spelen.

Tabel 4.7 Discount naar staat woning

	N	Opbrengst veiling €	Discount €	Discount %	T-stat
Goed	8	183.363	20.172	8,51	-0,96
Redelijk	6	150.350	31.296	10,16	-0,33
Matig	5	144.960	15.487	9,63	-0,43
Slecht	5	72.320	14.218	12,06	0,20
Niet bekend	25	107.228	19.675	12,62	1,07

\*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$

\*\* significant bij  $p \leq 0,05$

\* significant bij  $p \leq 0,1$

#### 4.2.4 Woningkarakteristieken

De dataset bevat 37 meergezinswoningen en 12 eengezinswoningen (tabel 4.8). In het eerste kwartaal van 2014 waren 63% van de alle woningverkoop meergezinswoningen (Dynamis, 2014). Het percentage meergezinswoningen bij executoriale veiling is met 75% 12 procentpunten hoger. De veilingopbrengst is hoger bij eengezinswoningen. Logischerwijs aangezien dit doorgaans een grotere woning betreft. De absolute discount is eveneens het hoogst bij eengezinswoningen (€ 39.867). De relatieve discount van eengezinswoningen (13,88%) is hoger dan bij meergezinswoningen (10,45%). Het verschil is niet statistisch significant.

Tabel 4.8 Discount naar woning karakteristieken

	N	Opbrengst veiling €	Discount €	Discount %	T-stat
Meergezinswoning	37	95.759	13.815	10,45	1,16
Eengezinswoning	12	216.083	39.867	13,88	
Voor 1906	7	160.686	52.510	22,54	4,18***
1906 - 1944	20	92.120	9.646	7,34	-2,74***
1945 - 1990	14	120.707	15.047	10,78	-0,16
2000 - 2014	8	184.857	27.300	12,20	0,31
Meer dan 140 m <sup>2</sup>	8	250.875	50.808	14,88	1,26
70 – 139 m <sup>2</sup>	31	109.803	16.969	12,16	0,89
Minder dan 70 m <sup>2</sup>	10	75.520	5.701	5,71	-2,31**

\*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$

\*\* significant bij  $p \leq 0,05$

\* significant bij  $p \leq 0,1$

De meeste geveilde woningen zijn vooroorlogs, gebouwd tussen 1906 en 1944. Woningen voor 1906 en woningen na 2000 hebben de hoogste veilingopbrengst. De absolute discount is bij deze woningen eveneens het hoogst. De relatieve discount is het hoogst bij woningen voor 1906 (22,54%) en woningen die gebouwd zijn tussen 1906 en 1944 tonen de laagste relatieve discount (7,34). Deze verschillen in waarden zijn statistisch significant. De resultaten tonen nauwelijks of geen correlatie (0,24) tussen leeftijd van de woning en de procentuele discount. De discount toont geen eenduidig profiel met betrekking tot het bouwjaar van de woning.

Tabel 4.9 Bouwjaar naar eigenschappen woning

	N	% MGW	m <sup>2</sup>	% Krachtwijk
Voor 1906	7	57	132	43
1906 - 1944	20	95	84	45
1945 - 1990	14	79	90	7
2000 - 2014	8	38	131	38

Wanneer dwarsverbanden worden getrokken met het bouwjaar en overige eigenschappen van het onroerend goed is te zien dat woningen die tussen 1906 en 1944 gebouwd zijn over het algemeen kleiner zijn (tabel 4.9). Het betreffen eveneens voornamelijk meergezinswoningen. Woningen voor 1906 zijn relatief het grootst en betreffen minder meergezinswoningen. De verschillen in discount naar bouwjaar worden deels verklaard door de grootte van een woning: grotere woningen laten een hogere discount zien.

Het grootste aantal woningen valt onder de categorie 70 – 139 m<sup>2</sup>. Dit is in lijn met de scheve verhouding tussen eengezinswoningen en meergezinswoningen, er vanuit gaande dat meergezinswoningen merendeels in de categorie 70 – 139 m<sup>2</sup> vallen. De veilingopbrengsten zijn het hoogst in de categorie met de meeste vierkante meters en nemen af naarmate de vierkante meters afnemen. Woningen met meer dan 140m<sup>2</sup> hebben zowel een hogere absolute als relatieve discount ten opzichte van de andere categorieën. De correlatie tussen oppervlakte en procentuele discount is -0,39, wat duidt op een lage correlatie.

Een gefundeerde onderbouwing voor een hogere discount bij grotere woningen is niet gevonden. Een mogelijke verklaring is dat er minder markt is, voor grotere en daarmee duurdere woningen. Het kopen van een minder courante woning op de veiling brengt mogelijk meer risico met zich mee, waardoor een grotere discount ontstaat.

Tabel 4.10 Oppervlakte naar eigenschappen woning

	N	% MGW	% Krachtwijk	Bouwjaar
Meer dan 140 m <sup>2</sup>	8	25	0	1961
70 – 139 m <sup>2</sup>	31	84	42	1942
Minder dan 70 m <sup>2</sup>	10	90	30	1941

Kleine woningen betreffen over het algemeen meergezinswoningen (tabel 4.10). Dit hangt logischerwijs samen met de grootte van de woning. Woningen in de grootste categorie zijn over het algemeen nieuwer en niet gebouwd in een van de krachtwijken. Gezegd kan worden dat een slechte buurt minder van invloed is, maar type woning die in verband staat met grootte van de woning in grotere mate.

Tabel 4.11 Discount naar opbrengst veiling

	N	Opbrengst veiling €	Discount €	Discount %	T-stat
> 200.000	10	256.500	41.723	11,99	-0,28
100.000 – 200.000	13	126.338	18.865	10,97	0,15
> 100.000	26	74.181	12.580	11,17	0,09



- 
- \*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$
  - \*\* significant bij  $p \leq 0,05$
  - \* significant bij  $p \leq 0,1$

Van de 49 cases is in 26 van de gevallen de veilingopbrengst minder dan €100.000 (tabel 4.11). De opbrengst van de veiling wordt hierbij weergegeven zonder veilingkosten. De absolute discount is relatief het hoogst bij duurdere woningen en het laagst bij goedkopere woningen. De relatieve discount toont weinig verschil tussen de drie waardenklassen, hierbij is geen significante afwijking waarneembaar. Opvallend resultaat ten opzichte van eerdere tabel 4.7, waarin wordt weergegeven dat de relatieve discount hoger is naarmate de woning groter is. De verwachting is daarmee, aangezien grotere woningen over het algemeen duurder zijn, dat de discount eveneens hoger is bij duurdere woningen. De correlatie tussen vierkante meter prijs en discount is  $-0,079$ , wat duidt op nauwelijks tot geen verband.

#### 4.2.5 Locatie

De cases concentreren zich in de stadsdelen Centrum, Escamp en Laak van Den Haag (afbeelding 4.1). Dit zijn ook de wijken met de hoogste bevolkingsaantallen. De cases bevinden zich voornamelijk in de wijken met een lage vierkante meter prijs van woningen (afbeelding 4.2). Wijken met een lage waarde per vierkante meter, zoals Laak, Schildersbuurt en Laakkwartier bevatten de meeste woningen die executoriaal verkocht worden. Kort gezegd worden er meer woningen executoriaal verkocht in goedkopere wijken dan in duurdere wijken.

Dit zijn ook de wijken met de laagste inkomens per huishouden: Schilderswijk, het Transvaalkwartier en Laakkwartier en Spoorwijk (alle €9.000,- of lager).

Om te onderzoeken of de discount in "slechte" wijken hoger is dan in de overige wijken is een verdeling gemaakt tussen krachtwijken en overige wijken. De Haagse krachtwijken betreffen Transvaal, Schilderswijk, Stationsbuurt / Rivierenbuurt en Zuidwest. De discount is lager in krachtwijken (10,51), maar wijkt niet significant af van de overige wijken. Een slechte buurt heeft relatief weinig invloed op de discount.

Mogelijke verklaring hiervoor is dat woningen die krachtwijken zijn gelegen over het algemeen kleiner zijn en daardoor een lagere discount hebben.

Tabel 4.12 Discount naar krachtwijk

	N	Opbrengst veiling €	Discount €	Discount %	T-stat
Overige wijken	33	144.655	23.918	11,66	-0,42
Krachtwijk	16	85.156	12.516	10,51	

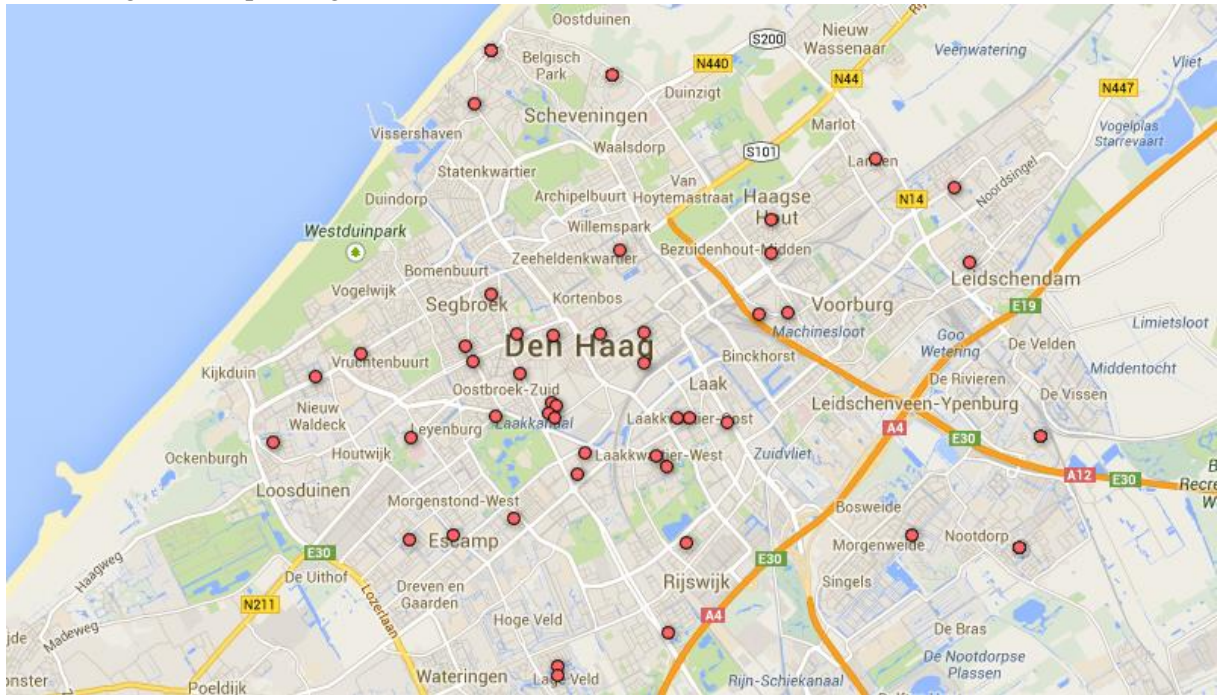
- \*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$
- \*\* significant bij  $p \leq 0,05$
- \* significant bij  $p \leq 0,1$

Woningen in krachtwijken zijn gemiddeld genomen kleiner dan woningen gelegen in overige wijken (tabel 4.13). Daarnaast zijn woningen in krachtwijken voornamelijk vooroorlogs (1904-1944). Zoals eerder geconstateerd hebben dit type woningen over het algemeen een relatief lage discount. Het is uit de resultaten niet af te leiden of het type woning dat veel voorkomt in krachtwijken de discount naar beneden bijstelt, aangezien deze in een slechte buurt ligt.

Tabel 4.13 locatie naar eigenschappen woning

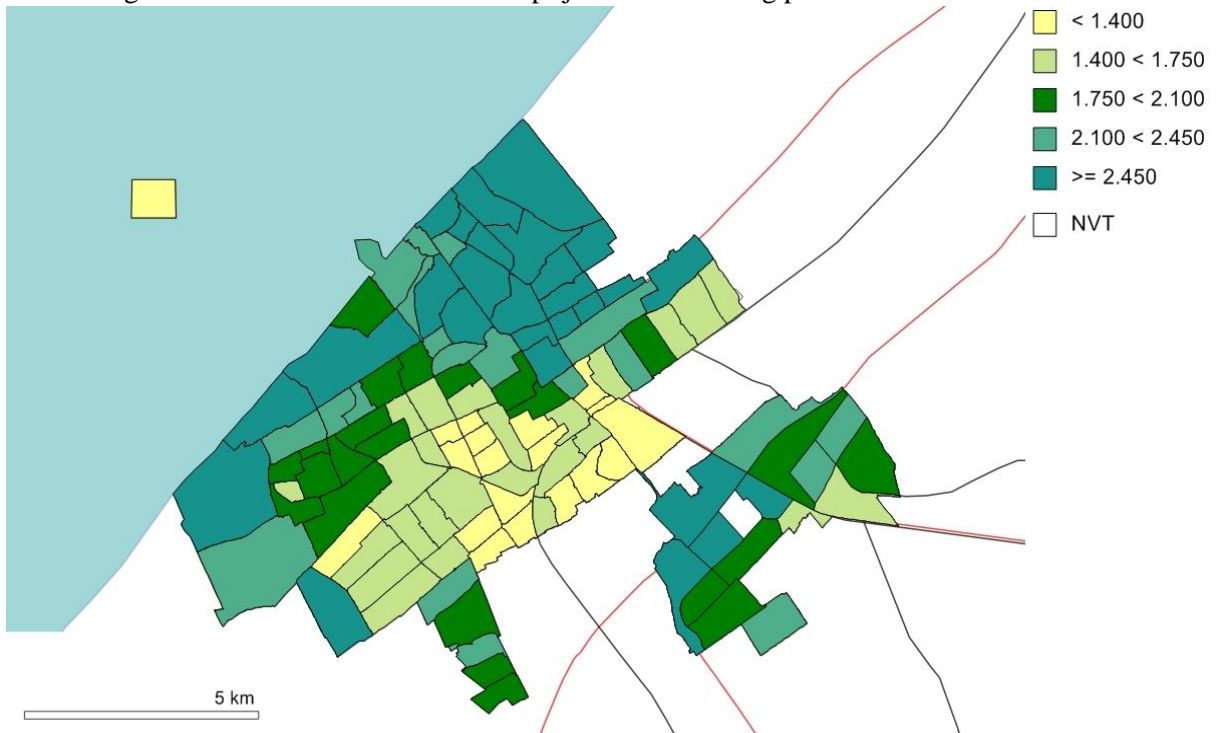
	N	% MGW	m <sup>2</sup>	Bouwjaar
Overige wijken	33	70	107	1950
Krachtwijk	16	88	87	1934

Afbeelding 4.1 Verspreiding cases



Bron: Google maps, 2014. Eigen bewerking

Afbeelding 4.2 Gemiddelde vierkante meter prijs van een woning per buurt



Bron: Gemeente Den Haag, 2014

## 4.2.6 Leegstand

De status van bewoning wordt in het dossier gemeld. Hierbij wordt gebruik gemaakt van de volgende opties:

1. Bewoond/in eigen gebruik. De woning is in gebruik door de hypotheekgever/woningeigenaar.
2. Onbewoond. Het onroerend goed wordt niet bewoond.
3. Verhuurd zonder toestemming schuldeiser. De woning is aan derden verhuurd, zonder dat de hypotheeknemer hiervan op de hoogte is.
4. Niet bekend. De status van bewoning is niet bekend.

Tabel 4.14 Discount naar leegstand

	N	Opbrengst veiling €	Discount €	Discount %	T-stat
Bewoond	22	107.691	18.785	11,61	0,23
Onbewoond	6	150.350	37.940	15,19	1,15
Verhuurd	15	199.953	15.495	9,88	-0,73
Niet bekend	6	177.583	19.372	9,72	-0,46

\*\*\* significant bij  $p \leq 0,01$

\*\* significant bij  $p \leq 0,05$

\* significant bij  $p \leq 0,1$

De meeste woningen die executoriaal zijn verkocht zijn bewoond/in eigen gebruik (tabel 4.14). De veilingopbrengst is het hoogst bij woningen die verhuurd zijn. Onbewoonde woningen hebben absoluut en relatief gezien de hoogste discount. Verhuurde woningen en woningen waarbij de status van bewoning onbekend is hebben een relatief lage discount. De verschillen hiertussen zijn niet significant. De status van bewoning heeft nauwelijks tot geen invloed op de discount.

Dit is in tegenstelling tot wat in hoofdstuk twee is omschreven. Verhuurde woningen hebben over het algemeen een lagere verkoopprijs wegens huurbescherming van de bewoners. Bewoonde woningen of woningen waarbij de status van bewoning onbekend is, zouden een hogere discount moeten hebben, doordat eventuele kopers rekening houdend met een extra risico factor.

Een gefundeerde onderbouwing voor deze gevonden resultaten is niet gevonden. Mogelijk dat een leegstaande woning op onbewoonbaarheid duidt en potentiële kopers afschrikt.

## Hoofdstuk 5 Conclusie en aanbevelingen

### 5.1 Inleiding

De aanleiding van dit onderzoek ligt in de onduidelijkheid met betrekking tot de discount bij executieveilingen ten opzichte van onderhandse verkoop bij bestaande woningen. In dit onderzoek is getracht meer duidelijkheid te scheppen in de totstandkoming van de discount. In dit hoofdstuk worden als eerste de hypothesen opnieuw aan de orde gesteld en geanalyseerd. Vervolgens worden de deelvragen en hoofdvraag beantwoord aan de hand van de gevonden resultaten in combinatie met de gevonden literatuur. Vervolgens wordt een reflectie gedaan op dit onderzoek en wordt afgesloten met aanbevelingen voor verder onderzoek.

### 5.2 Hypothesen

De in hoofdstuk drie omschreven worden in deze paragraaf herhaald en geanalyseerd aan de hand van de gevonden resultaten.

1. *‘Er bestaat een discount bij executoriale verkoop ten opzichte van onderhandse verkoop.’* Deze hypothese wordt aangenomen. De gemiddelde discount bedraagt 11%. Bij enkele cases was geen sprake van een discount.
2. *‘Woningen die niet bezocht konden worden voordat ze executoriaal verkocht werden hebben een hogere discount.’* De discount bij geen bezichtiging bedraagt bijna drie procentpunten hoger dan bij wel bezichtiging. Potentiële kopers houden rekening met een extra risico factor: slechte staat van onderhoud. De verschillen bleken echter niet significant, waardoor deze hypothese niet kan worden aangenomen of kan worden verworpen.
3. *‘Woningen met een slechte staat van onderhoud worden met een hogere discount verkocht.’* Woningen met een slechte staat van onderhoud hebben 3,5 procentpunt hogere discount dan woningen met een goede staat van onderhoud. Daarnaast is de discount het hoogst wanneer de staat van onderhoud onbekend is. Deze verschillen bleken eveneens niet significant.
4. *‘Woningen in krachtwijken worden met een hogere discount verkocht.’* De discount is iets lager in krachtwijken. Het verschil is echter minimaal en bovendien niet significant.
5. *‘Woningen voor het jaar 1970 worden met een hogere discount verkocht.’* Deze hypothese is onjuist. Vooroorlogse woningen (1904 – 1944) hebben de laagste discount. Woningen die gebouwd zijn voor 1904 hebben de hoogste discount. De verschillen hiertussen zijn significant: de hypothese wordt verworpen.
6. *‘Woningen die verhuurd zijn, hebben een hogere discount dan leegstaande woningen.’* Onbewoonde woningen hebben de hoogste discount en verhuurde woningen de laagste. De resultaten zijn echter niet significant.

### 5.3 Beantwoording deelvragen en hoofdvraag

Deelvraag 1: *Hoe verloopt het proces van gedwongen verkoop?*

Gedwongen verkoop start wanneer een hypotheekgever niet aan zijn of haar betalingsverplichtingen kan voldoen. Als onderpand voor de lening heeft de bank het recht om de woning door middel van een volmacht te verkopen om met de opbrengst de schuld te dekken. De bank kan middels gedwongen onderhandse verkoop of parate executie de woning verkopen. Met de opbrengsten van gedwongen verkoop kunnen de schulden, die de hypotheekgever jegens de bank heeft worden afgelost. Dit betekent dat eventuele lasten, zoals achterstand in erfpachtcanon, voor rekening

zijn van de koper van het goed. De uitvoering van parate executie begint bij het aankondigen van het veilinggoed bij de hypotheeknemer en eventueel andere schuldeisers. Eveneens worden de veilingvoorwaarden bekend gemaakt. Tot 14 dagen voor aanvang van de executieveiling kan onderhands worden geboden. De woning kan tot voor de veiling worden teruggetrokken door onderhandse verkoop of schikking door de hypotheeknemer met de hypotheekgever. De executorialie veiling van een woning bestaat uit twee delen. Hoogste bod middels veiling per opbod en afmijnen. Indien gemijnd wordt is de veilingopbrengst het bedrag waarop afgemijnd wordt.

*Deelvraag 2: Welke factoren bepalen de executiewaarde van woningen?*

Geconcludeerd kan worden dat geen eenduidig antwoord gegeven kan worden de hoogte van de discount op basis van de gevonden literatuur. Deze loopt uiteen van 4 tot 34%.

In totaal zijn in de literatuur elf factoren gevonden die van invloed zijn op de discount. In dit onderzoek zijn vervolgens zes factoren empirisch onderzocht: informatiegebrek, veiling kosten, staat van de woning, woning karakteristieken, locatie en leegstand. Alleen de factor locatie bleek geen invloed te hebben op de discount.

*Deelvraag 3: Wat zijn de resultaten van executieprijzen ten opzichte van onderhandse verkoop in de regio Den Haag?*

De gemiddelde discount is € 20.195, wat neerkomt op 11,29%. Resultaten van het empirisch onderzoek tonen aan dat informatiegebrek, staat van de woning, type woning en leegstand invloed hebben op de discount. Wanneer bezichtiging niet mogelijk is, is de relatieve discount hoger, dan wanneer dit wel mogelijk is. De discount is eveneens hoger bij een slechte staat van onderhoud van een woning. Het verschil is echter niet significant. Dit valt waarschijnlijk toe te schrijven aan het kleine aantal cases per categorie, omdat in veel gevallen de staat van de woning niet bekend is. Bij grotere woningen is de relatieve discount hoger dan bij kleine woningen. Daarnaast is de discount het laagst bij woningen gebouwd tussen 1906 en 1944. De discount is eveneens hoger wanneer de woning onbewoond is.

Locatie blijkt geen invloed te hebben op de discount. ‘‘Slechtere’’ wijken, gemeten in de vorm van krachtwijken tonen geen merkbaar verschil in de discount.

De veilingkosten vormen een groot aandeel in de aankoop kosten voor een koper. Gemiddeld bedragen de veilingkosten €12.170, oftewel 12,54% van de veilingopbrengst. Deze kosten zijn niet gerelateerd aan het type woning, waardoor het aandeel kosten bij kleinere (goedkopere) woningen hoger is.

*Hoofdvraag: In hoeverre bepalen welke factoren de discount bij executorialie verkoop ten opzichte van de onderhandse verkoopwaarde van woningen in regio Den Haag?*

Uit de literatuur is gebleken dat elf factoren invloed hebben op de discount: Informatiegebrek, competitie, veiling kosten, marktsituatie, marketing periode, stigma effecten, staat van de woning, woning karakteristieken, locatie, leegstand en procedure executieverkoop. Niet alle factoren zijn onderzocht wegens beperking in middelen.

Informatiegebrek heeft een negatieve invloed op de veilingopbrengst, omdat potentiële kopers rekening houden met een bepaalde onzekerheid. De staat van de woning kan een grote kostenpost zijn voor een koper, wanneer de woning van binnen in slechte staat verkeert en bezichtiging niet mogelijk is. Uit de resultaten is eveneens gebleken dat een slechte staat van de woning een negatieve invloed heeft op veilingopbrengst. Deze resultaten zijn echter niet significant.

Bepaalde woning karakteristieken hebben invloed op de discount. Grotere woningen hebben relatief gezien een lagere veilingopbrengst dan kleinere woningen. Bovendien hebben vooroorlogse woningen ( 1906 – 1944) relatief gezien een hoge veilingopbrengst. Naoorlogse woningen en nieuwbouw tonen

relatief gezien weinig afwijking. Woningen gebouwd voor 1906 hebben een hoge discount. Dit komt overeen met de resultaten van het onderzoek van Brounen en Rijk (2009). Opvallend is dat oppervlakte van de woning een trend laat zien: grotere woningen hebben een hogere discount. Woningen met een hogere opbrengst op de veiling hebben daarentegen geen hogere discount. Logischerwijs is de verwachting dat duurdere woningen een grotere oppervlakte hebben. Een gefundeerde verklaring voor het verschil hiertussen is niet gevonden.

Woningen die executoriaal geveild worden concentreren zich voornamelijk in goedkopere wijken, dat samenhangt met wijken met lage inkomens per huishouden. Een slechte wijk blijkt relatief gezien weinig tot geen invloed te hebben op de veilingopbrengst. Onbewoonde woningen hebben relatief gezien de hoogste discount. Dit strookt niet met de literatuur, waaruit blijkt dat verhuurde woningen een lagere verkoopopbrengst hebben.

De gemiddelde discount in dit onderzoek bedraagt 11,29%. Een discount die niet veel afwijkt van de gevonden Amerikaanse literatuur, maar wel met het onderzoek van Brounen en De Jong-Tennekes (2012). Het is onduidelijk of Brounen en De Jong-Tennekes ook de veilingkosten hebben meegenomen in hun onderzoek, aangezien zij spreken over een ‘veilingprijs’ en de veilingkosten verder niet behandelen in hun resultaten.

Dit onderzoek is vanuit het perspectief van een potentiële koper opgezet. Om die reden zijn de veilingkosten bij de veilingopbrengst opgeteld en vergeleken met de marktwaarde. Wanneer de veilingopbrengst zonder veilingkosten met de marktwaarde wordt vergeleken is sprake van een discount van 20,96%.

Veilingkosten hebben in grote mate invloed op de veilingopbrengst, aangezien deze vele malen hoger zijn dan bij onderhandse verkoop. Dit komt door hoge notariskosten en achterstallige betalingen van de voorgaande hypotheekgever. De gemiddelde veilingkosten bedragen 12,54% van de veilingopbrengst. Een potentiële koper dient deze kosten te voldoen, waardoor minder financiële middelen overblijven om het onroerend goed te kopen. Bovendien brengen woningen met een slechte staat van onderhoud hogere veilingkosten met zich mee. Deze hoge veilingkosten komen door achterstanden in VvE, erfpacht en dergelijke.

Geconcludeerd kan worden dat vanuit een koper gezien het niet erg voordelig is om een woning op de veiling te kopen. Het kopen van een woning op een veiling biedt 11% discount, maar brengt tevens meer risico's met zich mee. Vanuit de verkoper, bijvoorbeeld een financiële instelling, leidt verkoop via een veiling tot bijna 21% discount. Dit komt deels door hoge veilingkosten.

Taxateurs, die de marktwaarde en de opinie over de executiewaarde bepalen zonder bijkomende kosten, zoals notariskosten, wijken in hun waardebeoordeling niet veel van de laatst genoemde discount af.

## 5.4 Discussie

In totaal zijn 49 cases onderzocht. Het was helaas niet mogelijk om meer cases te onderzoeken aangezien de dossiers van oude veilingen worden verwijderd. Dit heeft invloed op de sterkte van de resultaten. Sommige verschillen bleken niet significant, omdat het aantal cases per categorie gering is. Daarmee is de externe validiteit beperkt. De resultaten kunnen eveneens niet vertaald worden naar de rest van Nederland, aangezien het aantal cases beperkt is en de woningmarkt zeer lokaal is.

Ondanks het feit dat de werkwijze als selectief is aan te merken, is geprobeerd deze zoveel mogelijk te standaardiseren, zodat deze herhaalbaar is. De wijze waarop de marktwaarde wordt bepaald is erg arbeidsintensief gebleken. Dit kostte me meer tijd dan vooraf ingecalculeerd was. Wel kan geconcludeerd worden dat de selectie zorgvuldig uitgevoerd is. De correctie van referenties is zoveel mogelijk gestandaardiseerd door bijvoorbeeld een 5% correctie per verschil in niveau van staat van onderhoud aan te houden. De keuze van gelijkwaardige transacties is lastig te standaardiseren. Getracht is om de meest gelijkwaardige woningen te zoeken. Voorafgaande aan het empirische gedeelte was bezorgdheid, dat er bij elke case moeilijk referenties te vinden zouden zijn. Achteraf gezien konden in de meeste gevallen transacties in dezelfde straat en in hetzelfde jaar gevonden worden. Daarbij kan niet gegarandeerd worden dat elke onderzoeker tot dezelfde transacties zou komen. Enige subjectiviteit kan

hierbij een rol spelen. Dit is ten nadele van de betrouwbaarheid van het onderzoek. Daarbij dient opgemerkt te worden dat een andere keuze niet per se hoeft te leiden tot een andere marktwaarde, aangezien er correcties worden uitgevoerd.

Voordeel bij deze methode is dat de zeer lokale woningmarkt gedetailleerder is onderzocht dan voorgaand Nederlands onderzoek, dat middels een hedonische methode de marktwaarde heeft bepaald. Aspecten als erfpacht of staat van de woning zijn wel meegenomen in dit onderzoek. Dit komt ten goede aan de betrouwbaarheid van het onderzoek.

Daarentegen is wel de vraag in hoeverre de gebruikte data betrouwbaar zijn. In theorie moet elke makelaar het juiste aantal vierkante meter van een woning weten en aangeven, die hij of zij verkoopt. In de praktijk blijken er verschillende manieren van meten te zijn of worden oppervlaktes uit andere informatiebronnen overgenomen.

## **5.5 Aanbevelingen**

Niet alle factoren zijn onderzocht wegens beperking in middelen: tijd en data. Zachte factoren als procedure executieverkoop, competitie en stigma effecten zijn niet meegenomen in de empirische analyse. Daarnaast konden de factoren marktsituatie en marketingperiode niet worden onderzocht wegens datagebrek. Een aanbeveling voor verder onderzoek is om deze factoren te onderzoeken.

Daarnaast toont dit onderzoek een aantal resultaten die niet te verklaren zijn. Net als Brounen en Rijk (2009) wordt aangetoond dat grotere woningen een grotere discount hebben. Een gefundeerde verklaring hiervoor ontbreekt nog. Een mogelijke verklaring hiervoor is dat grotere bedragen grotere risico's met zich meebrengt. Wellicht dat dit onderzocht kan worden door de motieven van kopers op de veiling te achterhalen.

Tenslotte biedt een grotere dataset meer inzicht in de discount. De woningmarkt is een lokale markt, waarbij in dit onderzoek alleen de regio Den Haag is onderzocht. Met een grotere dataset kunnen meer steden en daarmee meer typen markten onderzocht worden en mogelijk sterkere resultaten naar boven worden gehaald.

## Literatuur

- ACM (2013), Woningbezitters bij huizenveiling jarenlang gedupeerd door kartel. [17-11-2013] <https://www.acm.nl/nl/publicaties/publicatie/6616/Woningbezitters-bij-huizenveiling-jarenlang-gedupeerd-door-kartel/>
- Akerlof, G.A. (1970). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, No. 3. (Aug., 1970), pp. 488-500.
- Ampe, P., A. De Wulf, & J. De Corte (2006). De rol van GIS bij de hedonische waardebeoordeling van vastgoed. Proceedings van de studiedag "GIS en de waardering van vastgoed", 13 juni 2006.
- Anglin, M.T., R. Rutherford and T.M. Springer. 2003. The Trade-off between the Selling Price of Residential Properties and Time-on-the-Market: The Impact of Price Setting. *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 26: 95–111.
- Aroul R.R. & J.A. Hansz (2013). The Valuation Impact on Distressed Residential Transactions: Anatomy of a Housing Price Bubble. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, May 2013.
- Baarda, D.B. & M.P.M. de Goede (2001). Basisboek methoden en technieken: Handleiding voor het opzetten en uitvoeren van onderzoek. Stenfert Kroese, Groningen.
- Brounen, D. & M. de Jong-Tennekes (2012). Executieveilingen: verbeteren of voorkomen? Econtrack, Universiteit van Tilburg.
- Brounen, D. & P. Rijk. (2009). Eenmaal, andermaal. *Property research quarterly*, april 2009, p. 20-25.
- Bulow, J. & P. Klemperer (1996), Auctions Versus Negotiations. *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 1. (Mar., 1996), pp. 180-194.
- Carroll, T.M., T.M. Clauretje & H.R. Neill (1997). Effect of Foreclosure Status on Residential Selling Price: Comment. *Journal of Real Estate Research* 13: 95–102.
- Clauretje, T.M., & N. Daneshvary (2009). Estimating the House Foreclosure Discount Corrected for Spatial Price Interdependence and Endogeneity of Marketing Time. *Real Estate Economics*, 37, 43 – 67.
- Croes, A.L. (2005), *Privaatrecht vastgoed*, Groningen: Wolters-Noordhoff.
- Dynamis (2014). Kwartaalbericht Q2 Woningmarkt Nederland. Utrecht: Dynamis vastgoedconsultants en makelaars B.V., juli 2014.
- Eigen Huis (2012), Executieveiling goudmijn voor notarissen. *Eigen huis magazine*, juni 2012.
- Forgey, F.A., R.C. Rutherford & M.L. VanBuskirk (1994) Effect of Foreclosure Status on Residential Selling Price. *Journal of Real Estate Research* 9: 313–318.
- Francke, M.K. (2005). Taxeren van courant onroerend goed zonder referentieverkopen. *Property Research Quarterly*, 5, 28-35.
- Garmaise M.J. & T.J. Moskowitz (1999), *Confronting Information Asymmetries: Evidence from Real Estate Markets*. CRSP working papers 507, Center for Research in Security Prices, Graduate School of Business, University of Chicago
- Geltner, D. & N.G. Miller (2001). *Commercial Real Estate Analysis and Investments*. Cincinnati: South-Western Publishing Ohio.
- Gemeente Den Haag (2014). Den Haag in cijfers. [3-7-2014] <http://www.denhaag.buurtmonitor.nl/>.
- Gool, P. van Brounen, D. Jager, P. & Weisz, R.M. (2007) *Onroerend goed als belegging*. Groningen/Houten: Noordhoff Uitgevers.
- Hardin, W.G. & M.L. Wolverton. 1996. The Relationship between Foreclosure Status and Apartment Price. *Journal of Real Estate Research* 12: 101–109.
- Ingen, M.J.W., A.W. Jongbloed, H. van Haaften (2007), *Onderhandse executie*, Deventer: Kluwer.
- Kadaster (2013). Vastgoed Dashboard. [20-12-2013] <http://www.kadaster.nl/web/Zakelijk/Vastgoedcijfers/Woningen>.
- Knight, J. (2002). Listing price, time on market, and ultimate selling price: causes and effects of



- listing price changes. *Real Estate Economics*, 30, 213–237.
- Koning, A. de (2004), *Woning Financiering*, Den Haag: Academic Service.
- Lusht, K.M. (2001), *Real Estate Valuation, Principles and Applications 2001*.
- Scarret, D. (1996), *Property Valuation, The 5 Methods 1996*.
- Mulder, A. & J.L. Snijders (2012). Executiewaarde voor woningen wordt niet langer getaxeerd; hoe om te gaan met een gedwongen (executoriale) verkoop? *Tijdschrift financiering zekerheden & insolventierechtpraktijk*, 2012, p. 275-278.
- NMa (2013), Marktadvies executieveilingen onroerend goed. [17-11-2013] ]  
<https://www.acm.nl/nl/download/bijlage/?id=10515>
- Pennington-Cross, A. 2006. The Value of Foreclosed Property. *Journal of Real Estate Research* 28: 193–214.
- RICS (2012), RICS-taxatiestandaarden. Londen: Royal Institution of Chartered Surveyors, maart 2012.
- Riley, J. (2001), Silver signals: twenty-five years of screening and signalling, *Journal of Economic Literature* 39, blz. 432-478.
- Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *The journal of political economy*.
- Shilling, J.D., J.D. Benjamin & C.F. Sirmans. 1990. Estimating Net Realizable Value for Distressed Real Estate. *Journal of Real Estate Research* 5: 129–139.
- Springer, T.M. (1996) Single Family Housing Transactions: Seller Motivations, Price, and Marketing Time. *The Journal of Real Estate Finance and Economics* 13: 237–254.
- Stiglitz, J. (2002), Information and the change in the paradigm in economics, *American Economic Review* 90, blz. 460-501.
- Stigler, George J. (1961). "The economics of information". *Journal of Political Economy* 69 (3): 213–225.
- Ten Have, G.G.M. (2002a). *Taxatieleer 1*. Houten: Educatieve Partners Nederland BV.
- Ten Have, G.G.M. (2002b). *Taxatieleer 2*. Houten: Educatieve Partners Nederland BV.
- Ten Have, G. (2011). *Taxatieleer Vastgoed I*, 5e druk, januari 2011, Noordhoff Uitgevers.
- Vastgoedmarkt (2013), NMa deelt boetes uit voor gerommel woningveilingen. *Vastgoedmarkt* 14-01-2013.
- Trouw (2011). Koop een huis op een veiling - als je durft. 5 februari 2011.

## Bijlage 1 Begrippenlijst

BAG	Basisregistraties Adressen en Gebouwen (BAG) is een database van de overheid met gegevens over adressen en gebouwen.
Discount	De korting die gerealiseerd wordt door een woning middels executoriale veiling te verkopen in plaats van onderhandse verkoop. In de literatuur en dit onderzoek wordt over zowel veilingkorting als discount gesproken.
Eengezinswoningen	Omvatten rijtjeswoningen, hoekwoningen, tweekappers en vrijstaande woningen.
Executie	Het executeren van een goed, in dit onderzoek een woning, zonder uitspraak van een rechter.
Exploit	Verzamelnaam voor officiële stukken die uitsluitend door een gerechtsdeurwaarder kunnen worden uitgebracht, bijvoorbeeld een dagvaarding.
Foreclosed	Terughalen van een woning door de hypotheeknemer. In de literatuur wordt gesproken over ' <i>sale of foreclosed properties</i> '. Met foreclosed woningen worden woningen bedoeld, die executoriaal zijn verkocht.
Hypotheekgever	Degene die die ten aanzien van het afsluiten van een hypothecaire lening het onderpand belast met een recht van hypotheek. Doorgaans betreft dit degene die het geld leent, met andere woorden de (toekomstige) woningeigenaar.
Hypotheeknemer	Betreft de geldverstrekker die het geld uitleent. In de meeste gevallen een financiële instelling, zijnde een bank.
Hedonisch prijsmodel	Prijsmethode waarmee waard bepalende kenmerken van een woning worden geïdentificeerd en van een marktprijs voorzien. Deze methode wordt in vastgoed studies regelmatig gebruikt om de waarde van onroerend goed vast te stellen.
Meergezinswoning	Onder meergezinswoningen vallen portiekflats, galerijflats, appartementen, beneden- en bovenwoningen en maisonnettes.

