

Executieveiling is niet altijd onvoordelig

Banken proberen steeds vaker zeggenschap te krijgen over woningen waarbij hun klanten betalingsachterstand hebben. Dat gebeurt via een onschuldig lijkende volmacht. Het argument van de banken is dat daarmee executie wordt voorkomen. maar dat is nog maar de vraag.

Mensen die achterlopen met het betalen van de hypotheek moeten oppassen. Eind augustus waarschuwde de Koninklijke Notariële Broederschap (KNB) ervoor dat mensen die een volmacht verlenen aan de bank zich volledig overleveren, want de bank kan dan eenzijdig bepalen wanneer het huis wordt verkocht en tegen welke prijs!

Naar verluidt zijn het vooral wat minder grote banken zoals SNS Reaal die meer dan voorheen proberen hun klanten, dus huiseigenaren met achterstand in de betaling van de hypotheektermijnen, over te halen een volmacht te laten tekenen die de bank in feite zeggenschap geeft over de woning. SNS meldde in een reactie daarop dat eventuele onderhandse verkoop in opdracht van de bank hoe dan ook beter is dan executieverkoop, omdat de opbrengst dan zeker lager zou uitvallen. Dat is zowel in het nadeel van de bank als de klant.

Intussen zijn er signalen dat ook de grote banken overwegen meer van dit middel gebruik te maken. Blijkbaar dienen de kleinere banken als een soort breekijzer. Dit geldt overigens alleen voor woningen die gefinancierd zijn zonder NHG, meestal dus de duurdere categorie.

Onderzoek naar veilingopbrengst

Eigenlijk zou je die min of meer afgedwongen vrijwillige verkoop kunnen vergelijken met vrijwillige veiling. En dan sluit het aardig aan op een onderzoek van Dirk Brounen, hoogleraar in Finance and Real Estate aan het Department of Finance van de Rotterdam School of Management en Paul Rijk MSc, mede-eigenaar van *auction engineers* VSRpartners.nl. Zij hebben uit de periode 2005/2008 in totaal 290 executieveilingen onderzocht en ze kwamen er achter dat ten opzichte van de marktwaarde de opbrengst gemiddeld 37 procent lager was. De marktwaarde hadden zij modelmatig

benaderd, en was volgens de onderzoekers representatief voor de werkelijke marktwaarde. Volgens dat model was de gemiddelde marktwaarde van de 290 geveilde woningen 146.700 euro, terwijl de veilingopbrengst gemiddeld 92.100 euro was.

Dit prijsverschil is volgens de onderzoekers extreem groot, ook in vergelijking met het buitenland. Studies uit de VS komen bijvoorbeeld uit op een prijsverschil bij executieveilingen van gemiddeld 23 procent. De onderzoekers hebben ook onderzocht hoe dat ging met vrijwillige veilingen. Daar hebben zij 419 woningen bekeken die volgens hun model een marktprijs hadden van gemiddeld 139.800 euro. De gemiddelde opbrengst was met 136.500 euro maar 2,5 procent lager! Omdat ook bij vrijwillige veilingen de kosten hoger zijn dan bij onderhandse verkoop, concluderen de onderzoekers dat er in feite sprake is van een kleine prijspremie, dus een wat hogere opbrengst dan de marktwaarde. Zij verklaren dit effect doordat blijkbaar op vrijwillige veilingen het competitie-element beter uit de verf komt.

Executieveiling soms lonend

De vraag is overigens of dit onderzoek in de huidige periode nog op zou gaan, nu er veel woningen te koop staan en de vraag beperkt is. Dan zou je immers al die woningen onderhands vrijwillig kunnen veilen. Dat dit niet gebeurt, is veelzeggend. Toch zegt notaris Vic van Heeswijk, die in het Rijnmondgebied verreweg de meeste veilingverkoppen van woningen opgedragen krijgt, merendeels executieverkoppen, over de huidige situatie: 'Het gaat helemaal niet zo slecht op executieveilingen als wel beweerd wordt. Voor sommige appartementen worden prijzen betaald die de onderhandse verkoopwaarde benaderen. Dat is in deze tijd waarin de huizenmarkt toch stagneert, heel opmerkelijk. Dat komt onder meer omdat ik

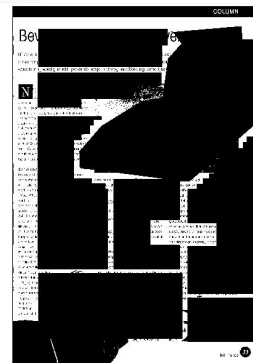
als notaris een atmosfeer probeer te scheppen die het hoogste bod oplevert. Veilen is een spel. Het moet een beetje in een rommelige sfeer verlopen, losjes. Handelaren kijken naar elkaar en als ze hun zinnen hebben gezet op een pand, troeven ze elkaar af. Soms boven wat ze met zichzelf hebben afgesproken als maximum. Het liefst hebben ze overigens panden waar iets mis mee is. Dan kunnen ze dat op een goedkope manier oplossen, als het achterstallig onderhoud betreft bijvoorbeeld zelf opknappen of met Polen. En ze weten dat als ze met één pand flink verdienen, de opbrengst bij een paar andere wat minder mag zijn. En gezien de kooplust lukt dat blijkbaar nog steeds.'

Van Heeswijk denkt dat de veilingprijzen zelfs nog hoger kunnen worden door de wet te veranderen (en eigenlijk lijkt dat spel met die volmachten een aanzet daarop): 'Ik noem dat de *vente amicale* naar Frans voorbeeld. Dat gaat buiten de veilingzaal om, maar dan moet de wet gewijzigd worden om executoriale verkoop op die manier mogelijk te maken. In grote lijnen werkt dat als volgt: stel een pand heeft een onderhandse waarde van 100. Dan stel je bij de *vente amicale* de prijs waarvoor de particulier kan kopen op 95. Ook voeg je een taxatierapport en bouwkundig rapport toe. Als het pand opgeknapt moet worden verreken je dat in de prijs.

En je geeft de zekerheid dat het pand leeg wordt opgeleverd. *Deal or no deal*, over de prijs is niet te onderhandelen."

Veilingrisico's

Het grootste misverstand is volgens Van Heeswijk in elk geval dat je met inschakeling van particulieren de opbrengsten van woningveilingen zou kunnen verhogen. Hij zegt: 'Ik vind dat zelfs onverantwoord. Je kunt een particulier niet blootstellen aan de risico's van kopen op de veiling, ook al benoem ik weliswaar alles wat bekend is over de woning, ook als dat negatief is voor de opbrengst. Verder delen we dikke



bundels papier uit waar ook nog alles in staat. Je kunt die misschien op dat moment niet goed doorlezen, maar de informatie wordt vooraf ook gepubliceerd op www.veilingnotaris.nl. Maar een groot nadeel is inderdaad dat je in het algemeen de veilen woningen niet kunt bezichtigen. Binnen in de woning kan het nodige gesloopt zijn, bijvoorbeeld koperen leidingen die omwille van de opbrengst gesloopt en verkocht zijn. En soms is wel, maar soms ook niet, bekend of de woning verhuurd is. Het lukt ook niet om de financiering van tevoren te regelen, daar staat op de onderhandse markt nu soms al meer dan zes weken voor!"

Rug tegen de muur

Huiseigenaren met financiële problemen staan met hun rug tegen de muur en hebben zelden de tijd of de gemoedsrust om rustig te zoeken naar de beste oplossing. Duidelijk mag zijn dat in ieder geval het tekenen van een volmacht voor de hypotheekverstrekker dat niet is. En als verkoop onvermijdelijk is, zijn er meerdere wegen naar de beste oplossing, vaak ook bepaald door regionale omstandigheden. De beste oplossing is dan om terug te vallen op de makelaar die het huis ooit verkocht heeft of de hypotheekbemiddelaar. Die kennen de plaatselijke omstandigheden en weten dus ook tegen welke prijs onderhandse verkoop op korte termijn haalbaar is. Een tussenweg zou kunnen zijn om dan zo'n volmacht, die misschien enige rust geeft, te voorzien van de clause dat die prijs daar niet onder mag liggen. Maar vaak weet een hypotheekadviseur ook de weg naar andere oplossingen in de sfeer van al dan niet tijdelijke lastenverlaging voor de hypotheek. *(Wim van der Kleijn)*

Categorie woningen	Executieveilingen			Markteveilingen		
	marktwaarde	veilingprijs	verschil	marktwaarde	veilingprijs	verschil
Vrijstaande woning	234.453	95.742	- 50%	198.843	195.015	- 2%
Tussenwoning	165.467	107.081	- 35%	165.578	149.169	- 10%
Bovenwoning	148.614	85.093	- 43%	144.717	143.490	- 1%
Appartement	133.834	85.527	- 36%	96.094	103.577	+ 10%
Arme wijk	140.480	83.063	- 41%	119.704	98.688	- 18%
Modale wijk	148.729	93.211	- 37%	121.047	113.807	- 6%
Bovenmodale wijk	151.719	128.188	- 15%	188.668	184.909	- 2%
Rijke wijk	146.709	116.455	- 22%	200.725	244.551	+ 22%
Totaal gemiddelde	146.709	92.124	- 37%	139.824	136.232	- 3%

NHG: stijging gedwongen verkoop

In de eerste drie kwartalen van 2010 hebben in totaal ongeveer 96.000 huishoudens de aankoop of verbetering van hun woning gefinancierd met een NHG. Dat is bijna de helft meer dan in de eerste drie kwartalen van 2009 (65.000). In ongeveer 74.000 gevallen betrof het de financiering voor de aankoop van een woning en in circa 22.000 gevallen een herfinanciering in verband met woningverbetering. Van alle aankopen van woningen binnen de NHG-kostengrens van 350.000 euro, wordt nu ongeveer 80 procent gefinancierd met NHG.

Zoals bekend is per 1 juli 2009 de NHG-kostengrens ter stimulering van de koopwoningmarkt verhoogd van 265.000 naar 350.000 euro. In dit nieuwe segment hebben in de eerste drie kwartalen van 2010 in totaal ongeveer 12.000 huishoudens de aankoop van hun woning kunnen financieren met een verantwoorde en veilige lening met NHG. In circa 9.000 (75 procent) gevallen was sprake van de aankoop van een bestaande woning en in ongeveer 3.000 (25 procent) gevallen van een nieuwbouwwoning. In de eerste drie kwartalen van 2010 zijn in totaal 985 declaraties ontvangen in verband met een gedwongen verkoop met verlies. Dit is ten opzichte van dezelfde periode in 2009 (545) een toename van 80 procent. Deze toename van het aantal gedwongen verkopen laat zich vooral verklaren door een sterke groei van het aantal gedwongen onderhandse verkopen met verlies als gevolg van echtscheiding (45 procent van het totaal). 'Het aantal echtscheidingen is niet gestegen, maar momenteel leidt een echtscheiding vaker tot een verlies dan in het verleden', stelt Karel Schiffer, algemeen directeur van de NHG. 'Achtergrond hiervan is dat de waarde van woningen de afgelopen jaren niet is gestegen. Hierdoor zijn de kosten koper bij een volledige financiering nog niet terugverdiend. Dat betekent in die gevallen per definitie een verlies. Dit is een blijvend punt van zorg indien en voor zolang een positieve prijsontwikkeling van koopwoningen uitblijft.' In 2010 heeft ongeveer 70 procent van de gedwongen verkopen plaatsgevonden door onderhandse verkoop via een makelaar en 30 procent via de veiling. Dat is een trendbreuk die zich vanaf 2007 heeft ingezet. In dat jaar was het aantal executoriale verkopen via de veiling nog hoger dan het aantal gedwongen onderhandse verkopen. De positieve trendbreuk is het gevolg van de toename van het aantal onderhandse verkopen door echtscheiding alsmede de inspanningen van geldgevers gericht op het bevorderen van gedwongen onderhandse verkoop in plaats van executoriale verkoop via de veiling. 'Het is voor alle bij een onvermijdelijke gedwongen verkoop betrokken partijen van groot belang een zo hoog mogelijke opbrengst van de woning te realiseren teneinde een eventuele restschuld voor de consument zo veel mogelijk te beperken', stelt Schiffer. 'Het beleid gericht op onderhandse verkoop in plaats van executoriale verkoop werpt zijn vruchten af.'

