

Prijzen als mistverdrijver?

Op de laatste dag van het jaar 2012 opent het FD met de kop: "Meer mist in Kadaster over transacties met vastgoed". Uit, niet nader gespecificeerd, onderzoek van de krant zou blijken dat de openbare registers van het Kadaster steeds minder informatie bevatten.

Kennelijk verschaffen banken, notarissen en vastgoedpartijen minder gegevens over afgesloten transacties. "Verkooprijzen worden minder geregistreerd, leensommen en hypotheekrentes helemaal niet meer, blijkt uit onderzoek door het FD." De kop suggereert dat daardoor 'mist' ontstaat. Vervolgens merken de schrijver op: "Na een reeks affaires is de doorzichtigheid van de markt vaak aangewezen als risico". Overheid en brancheorganisaties waren echter van plan de doorzichtigheid van de vastgoed markt te vergroten; het niet vermelden van transactie details is dan, volgens de journalisten, strijdig met het gekozen uitgangspunt. Ook de Bewaarder van het Register spreekt van een ongewenste ontwikkeling. "Voor de rechtszekerheid in het vastgoed is iedereen gebaat bij meer transparantie."

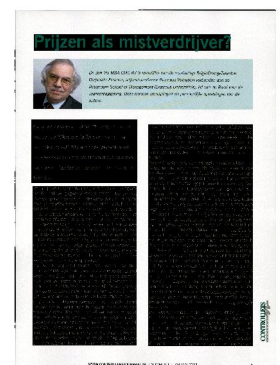
Wat kunnen wij in dit verband leren van de economische wetenschap? Het meest opvallend is dat zoveel waarde wordt gehecht aan het cliché 'transparantie'. Wat daar overigens precies onder moet worden verstaan blijft duister. Wat zie je eigenlijk in een volledig transparante wereld? De micro-economie leert ons wel dat de marktform polypolie (volledig vrije mededinging; ook wel volkomen concurrentie genoemd) volledig transparant is. Indien een homogeen product op een volledig doorzichtige markt wordt verhandeld ontstaat een merkwaardig fenomeen. Indien alle vragers en aanbidders de vrijheid hebben de markt te betreden en tot handelen over te gaan, is het gevolg dat de mogelijkheid tot het maken van economische winst verdwijnt. Alleen de factorkosten (natuur, arbeid en kapitaal) worden dan beloond. De mogelijkheid tot het creëren van waarde, economische winst, is nu echter juist het motief waarom ondernemers bereid zijn hun eigen vermogen in de waagschaal te stellen. In een wereld zonder economische winst worden niet alle mogelijkheden tot het creëren van waarde benut. Daardoor blijven behoeften onbevredigd. Het is de vraag of wij dat werkelijk willen.

Verder kan de vraag worden gesteld waarom bepaalde gegevens, om niet, ter beschikking van anderen moeten worden gesteld. Het zou de kennis van marktpartijen vergroten indien alle details met betrekking tot zojuist afgesloten transacties gepubliceerd moeten worden. Menig koper van duurdere consumptiegoederen zou wensen dat hij de belangrijkste, recent afgesloten, transacties kon analyseren. Moet deze wens dan leiden

tot de verplichting dat potentiële kopers kunnen zien tegen welke prijzen voorgaande kopers een auto of een schilderij hebben gekocht? Afgezien van de vraag welk belang hiermee wordt gediend kan worden opgemerkt dat niet alles dat wij wensen ons vrij ter beschikking staat. Door te onderhandelen leren marktpartijen en het valt niet goed in te zien waarom die kennis, zonder tegenprestatie, openbaar moet worden gemaakt. Als marktpartijen vrijwillig besluiten bepaalde gegevens niet bekend te maken dan is dat hun zaak. Of de rechtszekerheid wordt gediend door de verplichting tot stand gekomen prijzen openbaar te maken is zeer de vraag. Het lijkt er meer op dat het recht op privacy en het recht op het vormen van eigen kennis wordt opgeofferd aan de wens van anderen hun nieuwsgierigheid te bevredigen. Gegevens rond afgesloten transacties kunnen natuurlijk van belang zijn; zij hebben waarde. Zaken die economische waarde vertegenwoordigen zullen gevraagd worden en wellicht zijn marktpartijen bereid, tegen betaling van een passende prijs, het gevraagde te leveren.

De beroerde situatie in de vastgoedmarkt zorgt ervoor dat inzicht en kennis naar verhouding meer waard worden. Als marktpartijen overwegend positief gestemd zijn en de vraag voortdurend stijgt is het belang van gegevens minder. Het is dus geen verrassing dat in een moeilijke markt minder gegevens worden verstrekt. Ondernemers zijn mensen die dingen zien die een ander niet ziet. Als iedereen hetzelfde zou zien wordt het boeken van positieve resultaten schier onmogelijk. Voor het zien van mogelijkheden is marktkennis van groot belang. Inzicht en ervaring komen echter niet vanzelf, daar moet moeite voor worden gedaan.

De meest prangende vraag is echter welke betekenis aan historische prijzen kan worden gehecht. Waarom zou een prijs die voor een bepaald object, door onderhandelende onbekende derden, tot stand is gekomen van belang zijn voor andere mensen die op een later tijdstip overwegen een ander object te kopen of te verkopen? Mensen handelen om hun positie of situatie te verbeteren. Dat betekent dat afgesloten transacties binnen een bepaalde context tot stand zijn gekomen. Zonder kennis van die gegevens is het beschikken over de uitkomst van de transactie niet zo zinrijk. Voor veel taxateurs lijkt het essentieel om over vergelijkbare transacties te beschikken. Zij vallen voor de dwaalleer

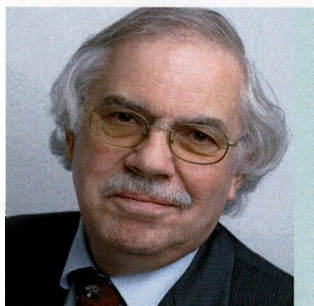


die zegt dat waarde en prijs aan elkaar gelijk moeten zijn. Geen prijzen, geen waarde; dat is dan kennelijk de logische conclusie. Het blijft een veel voorkomend misverstand.

Een goed heeft economische waarde omdat iemand op grond van bepaalde verwachtingen over dat goed wil kunnen beschikken. De causale relatie is voor de eigenaar of gebruiker duidelijk: door het inzetten van bepaalde objecten kunnen bepaalde resultaten tot stand komen. Het is gebruikelijk de economische waarde op te vatten als de contante waarde van een stroom toekomstige vrije geldstromen. Objecten worden verhandeld omdat de koper meent dat de te betalen prijs lager is dan de verkregen waarde. Het feit dat een overeenkomstig werd gesloten laat zien dat op dat moment in ieder geval sprake was van de verwachting dat waarde zou worden toegevoegd. De werkelijkheid kan natuur-

lijk geheel anders uitpakken.

De ondoorzichtigheid van de markt heeft niet zoveel te maken met het ontbreken van kennis over eerder tot stand gekomen prijzen. De affaires waarnaar wordt verwezen zijn trouwens voor een groot gedeelte ontstaan in de tijd dat nog wel gegevens werden verstrekt. Affaires ontstaan door onkunde en omdat mensen gevoelig zijn voor macht en status. Integriteit zit niet in procedures maar in mensen. Weten met wie je zaken doet en waarom. Adequate opleidingen waarin duidelijk wordt gemaakt hoe wetenschappelijke uitgangspunten geoperationaliseerd worden. Heldere begrippen en definities met ruim aandacht voor methodologie. Daarnaast de nodige aandacht voor het op de juiste wijze uitoefenen van een beroep. Beroepsverenigingen kunnen dan op heldere wijze laten zien wat van hun leden kan worden verwacht.



Dr. Jan Vis MBA CMC RV is voorzitter van de maatschap BrightOrangeTalanton Corporate Finance, adjunct-professor Business Valuation verbonden aan de Rotterdam School of Management (Erasmus Universiteit), lid van de Raad voor de Jaarverslaggeving. Deze column weerspiegelt de persoonlijke opvattingen van de auteur.

