

Snel en succesvol een woning verkopen?

Vanaf nu!

De effecten van een vanaf- en een vraagprijs bij de verkoop van woningen

MASTERTHESIS

MRE-14

Auteur: K. Pillen RT RMT

1^e Begeleider: Dr. J.R.G. Bougie

2^e Begeleider: Dr. ir. ing. I. Janssen

Tilburg, november 2014

TIAS

SCHOOL FOR
BUSINESS AND SOCIETY

Deze thesis is geschreven onder verantwoordelijkheid van Tias. Het auteursrecht berust bij de auteur. Zowel Tias als de auteur verklaren, dat alle NVM-data die voor deze individuele paper is gebruikt, strikt vertrouwelijke informatie is, waar ook als zodanig mee om is/wordt gegaan.

© Het is zonder toestemming van de auteur verboden om (delen van) dit onderzoek openbaar te maken en/of te verveelvoudigen.

MANAGEMENTSAMENVATTING

Het verschijnsel 'bieden vanaf' heeft in de Nederlandse woningmarkt een snelle opmars gemaakt. De populariteit van een bodemprijs - in plaats van een vraagprijs - als uitgangspunt voor de verkoop van een woning, is op veel plekken stormachtig gegroeid. Kwamen zogenaamde vanafprijzen vóór 2009 nog maar nauwelijks voor, anno 2014 wordt al één op de vijftig woningen in Nederland op deze manier verkocht.

De literatuur geeft vrijwel geen aanwijzingen over de bieden-vanaf-prijsmethode, noch over de effecten ervan op de verkoopprijs en de verkooptijd. In dit onderzoek zijn 5.316 vanafprijstransacties aan de hand van een hedonisch prijsmodel en een verkooptijdmodel vergeleken met 24.582 vraagprijstransacties (periode 2009 - 2014). De effecten van de verschillende verkoopmethoden zijn hiermee voor het eerst systematisch onderzocht.

De resultaten tonen aan dat het inzetten van een vanafprijs, de verkooptijd van een woning meer dan halveert ten opzichte van woningen met een reguliere vraagprijs. De verkoopprijs komt wel iets lager uit (4,4%), maar dit is slechts een gemiddelde. In regio's waar de methode al langer veelvuldig wordt toegepast, worden vanafprijswoningen voor bijna dezelfde prijs verkocht als woningen die met een vraagprijs te koop staan. De bieden-vanaf-prijsmethode blijkt ook uitermate effectief bij jongere woningen (bouwjaar: vanaf 1990). De verkooptijd hiervan wordt gehalveerd en er is geen sprake van een prijsreductie.

69% van de verkochte vanafprijswoningen hebben aanvankelijk te koop gestaan met een vraagprijs. Gemiddeld is er na circa één jaar geswitcht van verkoopmethode, omdat de woning met de reguliere vraagprijs niet werd verkocht. Deze zogeheten switchwoningen lijken uiteindelijk iets minder op te leveren dan woningen die van meet af aan met de bieden-vanaf-prijsmethode worden aangeboden, al zijn de verschillen niet significant.

De Nederlandse woningmarkt beweegt dus volop, ondanks de ogenschijnlijke inertie van de afgelopen jaren. De bieden-vanaf-prijsmethode is enigszins 'onder radar' snel uitgegroeid van onbekend en onbemind, tot een gewilde nieuwe verkoopstrategie die - als de voortekenen niet bedriegen - ook, of misschien wel juist in een aantrekkelijke of zelfs gespannen markt succesvol is. Oplettende makelaars, corporaties, banken, verkopers en kopers doen er *vanaf nu* bewust hun voordeel mee.

INHOUDSOPGAVE

VOORWOORD	5
1. INTRODUCTIE.....	6
1.1. INLEIDING.....	6
1.2. AANLEIDING EN DOEL VAN HET ONDERZOEK	6
1.3. PROBLEEMSTELLING EN ONDERZOEKSVRAGEN.....	8
1.4. SCOPE VAN HET ONDERZOEK	9
1.5. ONDERZOEKSMETHODE EN DATA ANALYSE	9
1.6. RELEVANTIE VAN HET ONDERZOEK	10
1.7. LEESWIJZER	11
2. THEORETISCH RAAMWERK	12
2.1. INLEIDING.....	12
2.2. VERKOOPPRIJS, VERKOOPTIJD EN VERKOOPMETHODEN.....	12
2.3. EFFECTIVITEIT VAN DE VERKOOPMETHODEN	13
2.4. SWITCHEN.....	14
2.5. HEDONISCH PRIJSMODEL EN VERKOOPTIJDMODEL	15
2.6. EXPLORATIE VAN DE DATA	19
3. DATA.....	21
4. RESULTATEN	23
4.1. INLEIDING.....	23
4.2. DESCRIPTIEVE ANALYSE	23
4.3. EFFECTEN OP DE VERKOOPPRIJS	27
4.4. EFFECTEN OP DE VERKOOPTIJD.....	30
4.5. NADERE VERKENNING	32
5. CONCLUSIE.....	33
6. AANBEVELINGEN	35
7. REFLECTIE, BEPERKINGEN EN AANBEVELINGEN VOOR VERVOLGONDERZOEK	37
7.1. INLEIDING.....	37
7.2. MODEL EN DATA.....	37
7.3. RESULTATEN EN CONCLUSIES.....	39
8. VERWIJZINGEN	41
9. BIJLAGEN	43

TABEL- EN FIGURENLIJST

TABELLEN:

Tabel 2.1 Covariaten in hedonisch prijsmodel en verkooptijdmodel	18
Tabel 3.1 Transacties en gezuiverde transacties naar verkoopmethode januari 2009 - juni 2014	22
Tabel 3.2 Gezuiverde vanafprijstransacties januari 2009 - juni 2014, uitgesplitst naar wel/geen switch	22
Tabel 4.1 Vergelijk verkoopmethoden januari 2009 - juni 2014	24
Tabel 4.2 Effecten van verkoopmethoden en covariaten op verkoopprijs	28
Tabel 4.3 Verhouding (laatste) vraagprijs en verkoopprijs verkoopmethoden 2009 - 2014	29
Tabel 4.4 Effecten van verkoopmethoden en covariaten op verkooptijd	31
Tabel 4.5 Effecten bieden-vanaf-prijsmethode op verkoopprijs uitgesplitst naar specifieke woningkenmerken	32
Tabel 9.1 NVM-regio's	44
Tabel 9.2 Vanafprijstransacties 2009 - 2014 met prijswijziging van drie makelaars	46

FIGUREN:

Figuur 4.1 Frequentie van toepassen van bieden-vanaf-prijsmethode 2009 - 2014	26
Figuur 9.1 NVM-regio's	43

VOORWOORD

Met deze masterthesis rond ik mijn opleiding Master of Real Estate af, die ik met veel plezier heb gevolgd bij Tias in Tilburg. Mijn speciale dank gaat uit naar mijn begeleiders Roger Bougie en Ingrid Janssen. Mede dankzij hun permanente scherppte, kritische vragen en ruimhartige feedback is het een thesis geworden waar ik om meerdere redenen trots op ben. Ik ben ook de NVM dankbaar voor het beschikbaar stellen van hun waardevolle data. Zonder deze gegevens zou het überhaupt niet mogelijk zijn geweest om onderzoek te doen naar de fascinerende ontwikkeling van vanaf- en vraagprijzen in de woningmarkt.

Tot slot wil ik mijn vriendin bedanken voor haar steun en engelengeduld. Dankzij haar kon ik bergen werk verzetten. Victoria bedankt!

Tilburg, 11 november 2014

Koen Pillen

1. INTRODUCTIE

1.1. Inleiding

Sinds enige tijd tekent zich in Nederland een nieuwe trend af rond de verkoop van woningen; het hanteren van een vanafprijs. Dit betrekkelijk recente fenomeen houdt in dat verkopers in plaats van een reguliere vraagprijs, een bodemprijs vaststellen die aangeeft vanaf welk bedrag ze bereid zijn met potentiële kopers in onderhandeling te treden.

Sommige makelaars die vanafprijzen hanteren, menen ook dat de reguliere vraagprijsmethode niet meer volstaat in de huidige woningmarkt. Volgens hen is de bieden-vanaf-prijsmethode de sleutel tot een succesvolle verkoop. In het Noord-Hollandse Hoorn wordt inmiddels meer dan 20% van de woningen via funda.nl met een vanafprijs aangeboden én valt het op dat deze woningen vaak snel worden verkocht. Ook in het RTL4 programma *Uitstel van Executie* (aflevering 8, seizoen 2014)¹ werd met deze verkoopmethode onlangs een woning in Hengelo (O) in een zeer korte tijd verkocht. Een noodgedwongen executieverkoop kon hierdoor uitblijven.

Successen als hierboven, de publiciteit erover én de korte verkooptijd die de bieden-vanaf-prijsmethode lijkt te karakteriseren, leiden ertoe dat steeds meer verkopers in Nederland voor een vanafprijs kiezen. Zolang het precieze effect van de verkoopmethode op de uiteindelijke verkoopprijs echter nog niet duidelijk is, bestaat de kans dat verkopers onbewust - en wellicht onnodig - een verkeerde verkoopstrategie voor hun woning kiezen, met mogelijk (grote) verliezen tot gevolg.

1.2. Aanleiding en doel van het onderzoek

Woningen verkopen in een laagconjunctuur is een fikse uitdaging. De Nederlandse woningmarkt is - sinds de kredietcrisis in 2008 om zich heen greep - vrijwel volledig tot stilstand gekomen. Op basis van gegevens van het Kadaster en de Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen (hierna aangeduid als: NVM) blijkt dat de woningverkoop in Nederland in 2013 een dieptepunt heeft bereikt. Eind 2013 stonden er op funda.nl meer dan 250.000 woningen te koop, terwijl er in de twaalf maanden daarvoor nog

¹Bron: <http://www.rtlx.nl/#!/uitstel-van-executie-194315/af640fb4-63a1-31c8-a14f-072dd7290885>

geen 125.000 zijn verkocht. De theoretische verkooptijd van woningen bedraagt hierdoor meer dan twee jaar. Anno 2014 trekt de woningmarkt weer iets aan. Maar nog steeds staan er véél meer woningen te koop, dan erin een jaar worden verkocht.

Om in de huidige ontspannen woningmarkt toch succesvol woningen te kunnen verkopen, hanteren steeds meer verkopers de bieden-vanaf-prijsmethode. Hierbij kunnen potentiële kopers vanaf een vooraf vastgesteld bedrag bieden op een woning die ze willen kopen. De vanafprijsmethode lijkt op het principe van een opbodveiling maar onderscheidt zich daarvan doordat potentiële kopers bij de bieden-vanaf-prijsmethode niet (per se) binnen een beperkte tijd hoeven te reageren.

De bieden-vanaf-prijsmethode werd vóór 2008 in Nederland slechts mondjesmaat toegepast, maar is gedurende de opeenvolgende economische crises en de aanhoudende ontspannen woningmarkt steeds populairder geworden onder verkopers en makelaars. Hoewel de verkoopmethode in andere delen van de wereld, waaronder Australië en Nieuw-Zeeland, al langer wordt toegepast, is er in de literatuur nauwelijks iets over bekend. In een onderzoek van Haurin et al. (2013) wordt de bieden-vanaf-prijsmethode (ook wel 'best-offer-over' model) zijdelings genoemd, naar aanleiding van een studie van Gan (2013). Gan onderzocht onder welke omstandigheden verkopers op de Australische woningmarkt switchen van een vraagprijs naar een veilingachtige methode (bieden-vanaf-prijsmethode) om (meer kopers te trekken om) een verkoopprijs boven de vraagprijs te realiseren. Het blijkt dat dit vooral gebeurt in een overspannen woningmarkt, waarin verkopers de dienst uitmaken. Omdat de bieden-vanaf-prijsmethode in Nederland juist in een ontspannen woningmarkt is opgekomen, zijn deze onderzoeksresultaten niet bruikbaar voor de Nederlandse situatie.

Verkopers passen de bieden-vanaf-prijsmethode verschillend toe. Soms wordt de methode al direct bij de aanvang van het verkooptraject gebruikt. Ook komt het voor dat een verkoper van de ene naar de andere methode switcht, meestal wanneer blijkt dat de reguliere vraagprijsmethode niet succesvol is. De switch gaat dan gepaard met een (forse) daling van de vraagprijs. Ook dit fenomeen is in de literatuur niet eerder beschreven.

Voor verkopers is het zeer relevant om te weten wat het effect is van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs en de verkooptijd. Zij zijn met deze kennis beter in staat om een succesvolle verkoopstrategie te bepalen. Momenteel gebeurt dit nog vaak op basis van onderbuikgevoel. Dit heeft, gezien de grote economische en maatschappelijke belangen die op het spel staan, een groot afbreukrisico.

Het doel van dit exploratieve onderzoek is dan ook om de effecten vast te stellen van de vraagprijsmethode en de bieden-vanaf-prijsmethode (met en zonder switch) op de verkoopprijs en de verkooptijd, en met het resultaat vastgoedpartijen te helpen bij het bepalen van de voor hun doel meest geschikte (succesvolle) verkoopstrategie.

1.3. Probleemstelling en onderzoeksvragen

Vanuit de doelstelling zijn de volgende twee onderzoeksvragen geformuleerd:

‘Wat zijn in de huidige ontspannen Nederlandse woningmarkt de effecten van een vanafprijs en een reguliere vraagprijs op de uiteindelijke verkoopprijs en de verkooptijd?’

en:

‘In welke gevallen biedt - onder de huidige marktomstandigheden - de bieden-vanaf-prijsmethode een grotere kans op een succesvolle verkoop dan de vraagprijsmethode?’

Om deze vraagstellingen te beantwoorden, zijn de volgende deelvragen geformuleerd.

Vorbereidende theoretische onderzoeksvragen:

1. Wat is er bekend over de effectiviteit (het resultaat) van de twee verkoopmethoden?
2. Wat kan er worden gezegd over de effecten van het switchen van verkoopmethode?
3. Welke factoren zijn, naast de verkoopmethode, nog meer van invloed op de verkoopprijs en de verkooptijd?

Praktische onderzoeksvragen (hoofdonderzoek):

1. Hoeveel bestaande woningen, en in welke gebieden in Nederland, zijn er verkocht met een vanafprijs en wat zijn de kenmerken van deze woningen?
2. Hoe verhouden deze kenmerken zich tot de kenmerken van bestaande woningen die zijn verkocht met een reguliere vraagprijs?
3. Wat is het verschil in verkoopprijs bij transacties met een vanaf- en een vraagprijs?
4. Wat is het verschil in verkooptijd bij transacties met een vanaf- en een vraagprijs?
5. Wanneer en bij welke locatie- en fysieke woningkenmerken is de bieden-vanaf-prijsmethode succesvoller dan de vraagprijsmethode?

1.4. Scope van het onderzoek

In dit onderzoek worden de effecten van twee verkoopmethoden voor bestaande woonhuizen op de verkoopprijs en de verkooptijd in de huidige ontspannen Nederlandse woningmarkt onderzocht. De methoden zijn de vraagprijsmethode en de bieden-vanaf-prijsmethode. De gekozen periode is het tijdvak januari 2009 - juni 2014. De huidige marktomstandigheden dateren van ná de kredietcrisis in 2008 en duren - min of meer; 2014 laat een lichte opleving zien - tot op heden voort. Vergelijken met een overspannen huizenmarktperiode, is helaas (nog) niet mogelijk, omdat er voor de crisis van 2008 nauwelijks woningen met een vanafprijs zijn verkocht.

1.5. Onderzoeksmethode en data analyse

Het onderzoek is tweeledig en zal uit een theoretisch en een empirisch gedeelte bestaan. In het theorie-deel wordt aan de hand van relevante literatuur een theorie ontwikkeld en een conceptueel causaal model geformuleerd, waarmee de effecten van de verkoopmethoden op de verkoopprijs en de verkooptijd worden verklaard. Op basis van dit theoretisch raamwerk worden stellingen geformuleerd die in het empirisch gedeelte worden getoetst. Om de stellingen te kunnen toetsen, worden zoveel mogelijk vanafprijstransacties uit de jaren 2009 - 2014 uit de database van de NVM verzameld. Deze worden vergeleken met reguliere vraagprijstransacties - uit dezelfde database - die in hetzelfde tijdvak hebben plaatsgevonden.

Met behulp van de verzamelde en geanalyseerde data worden de stellingen getoetst aan de hand van het conceptuele causale model, en worden de effecten van de twee verkoopmethoden op de verkoopprijs en de verkooptijd vastgesteld. Wanneer bij de data-analyse specifieke kenmerken opvallen bij de vanafprijstransacties, bijvoorbeeld locatie- of andere fysieke woningkenmerken, dan wordt bij de samenstelling van de controlegroep hiermee rekening gehouden. De verkoopprijs en de verkooptijd zijn de afhankelijke variabelen. De verkoopmethode wordt als onafhankelijke variabele gekozen. Om de effecten van de verkoopmethoden op de verkoopprijs en de verkooptijd zo zuiver mogelijk in te schatten, wordt er gecontroleerd voor relevante covariaten.

Het vaststellen van woningkenmerken bij vanafprijstransacties en het vergelijken ervan met kenmerken van woningen die met de reguliere vraagprijsmethode zijn verkocht, wordt uitgevoerd aan de hand van kwantitatieve meetresultaten en is een descriptieve onderzoeksmethode. De vergelijking tussen de twee verkoopmethoden is een correlatieve studie waarin de relatie met de verkoopprijs en de verkooptijd wordt onderzocht. Hierbij wordt er gecontroleerd voor de effecten van relevante controlevariabelen, om een zuivere inschatting te kunnen maken van de effecten van de verkoopmethoden op de verkoopprijs en de verkooptijd.

1.6. Relevantie van het onderzoek

Er is op dit moment onvoldoende kennis over de effecten van de bieden-vanafprijsmethode op de verkoopprijs en de verkooptijd. Dit exploratieve onderzoek analyseert voor het eerst waar in Nederland welke woningen met een bieden-vanaf-prijsmethode zijn verkocht, en hoe hun verkoopprijs en verkooptijd zich verhouden tot woningen die met de reguliere vraagprijsmethode zijn verkocht. Behalve dat hierdoor voor het eerst helder wordt wat de resultaten zijn van de bieden-vanaf-prijsmethode, helpt het onderzoek ook bij het vaststellen of de resultaten voor heel Nederland relevant zijn of slechts voor bepaalde landsdelen.

Wanneer de resultaten nationaal kunnen worden gegeneraliseerd, zullen particuliere verkopers en hun makelaars in heel Nederland beter een succesvolle verkoopstrategie kunnen bepalen. Dit is in een ontspannen woningmarkt - met lange verkooptijden en verkoopopbrengsten die onder druk staan - zeer relevant. Ook voor kopers kunnen de

resultaten van dit onderzoek van belang zijn. Zij kunnen er in hun onderhandeling over de uiteindelijke verkoopprijs rekening mee houden, om een zo gunstig mogelijk (financieel) resultaat te behalen.

Ook voor banken en woningcorporaties zijn de onderzoeksresultaten van belang. Banken worden vandaag de dag steeds vaker geconfronteerd met huiseigenaren die hun hypotheek niet meer kunnen betalen. Ze moeten regelmatig, om executoriale verkopen te voorkomen, al dan niet samen met de verkoper een 'juiste' woningprijs vaststellen om een zo goed en snel mogelijk verkoopresultaat te realiseren. Woningcorporaties hebben door de verhuurdersheffing te maken met lastenverzwaringen. Ze moeten in de huidige, niet-gunstige markt vaak veel woningen verkopen. De bieden-vanaf-prijsmethode is voor beide partijen mogelijk een goede manier om succesvol woningen te kunnen (blijven) verkopen.

1.7. Leeswijzer

Het theoretisch onderzoek is in hoofdstuk 2 opgenomen. Op basis van een literatuurstudie wordt een theorie geformuleerd, een conceptueel causaal model ontwikkeld en worden stellingen geformuleerd. Het empirisch gedeelte is beschreven in hoofdstuk 3 tot en met 6. De data worden toegelicht in hoofdstuk 3. In hoofdstuk 4 vindt de analyse plaats en worden de resultaten aan de hand van de stellingen besproken. In hoofdstuk 5 en 6 volgen de conclusies en de aanbevelingen. Een reflectie op het onderzoek, de beperkingen van het onderzoek én de mogelijkheden van vervolgonderzoek, worden besproken in hoofdstuk 7. Hoofdstuk 8 bevat de verwijzingen en hoofdstuk 9 de bijlagen.

2. THEORETISCH RAAMWERK

2.1. Inleiding

Het onderzoek bestaat uit twee delen: een theoretisch en een empirisch gedeelte. In dit hoofdstuk wordt aan de hand van relevante literatuur een theorie ontwikkeld die de relatie tussen de verkoopmethoden en de verkoopprijs, en tussen beide methoden en de verkooptijd verklaart. Op basis van deze theorie worden empirisch toetsbare stellingen geformuleerd, die aan de hand van een theoretisch causaal model worden getoetst. Om dit zo zuiver mogelijk te doen, wordt in de literatuur gezocht naar relevante covariaten die van invloed kunnen zijn op de relaties tussen verkoopmethoden, verkoopprijs en verkooptijd.

2.2. Verkoopprijs, verkooptijd en verkoopmethoden

Het doel van deze studie is de effecten in te schatten van de vraagprijsmethode en de bieden-vanaf-prijsmethode (met en zonder switch) op de afhankelijke variabelen 'verkoopprijs' en 'verkooptijd', om daarmee vastgoedpartijen te helpen bij het bepalen van de voor hun doel meest geschikte verkoopstrategie.

De afhankelijke variabele 'verkoopprijs' is de absolute prijs waarvoor een woning is verkocht. De afhankelijke variabele 'verkooptijd' wordt bepaald door de datum van ondertekening van de koopovereenkomst minus de datum van aanmelding van de woning met een bepaalde verkoopstrategie. Als er tijdens het verkooptraject is geswitcht van methode (van vraagprijs naar vanafprijs, zie paragraaf 2.4), dan wordt de datum van de switch gebruikt om de verkooptijd van de vanafprijstransactie te bepalen.

De onafhankelijke variabele in het onderzoek is de verkoopmethode. Twee worden er vergeleken: de reguliere vraagprijsmethode en de bieden-vanaf-prijsmethode. Bij de vraagprijsmethode wordt de prijs vastgesteld door de verkoper, wordt er gewacht op biedingen en wordt de woning (na onderhandeling) - vaak onder de vraagprijs - verkocht. Bij een vanafprijs is er een bodemprijs bepaald die aangeeft vanaf welk bedrag verkopers met potentiële kopers in onderhandeling willen treden. Ook in dit geval kan het gebeuren dat de woning onder de 'bodemprijs' wordt verkocht.

2.3. Effectiviteit van de verkoopmethoden

Doordat er vrijwel geen onderzoek naar de bieden-vanaf-prijsmethode is gedaan, is er ook nagenoeg niets bekend over eventuele verschillen met de vraagprijsmethode in de verkoopprijs en de verkooptijd.

Om toch een theorie te kunnen ontwikkelen over de effectiviteit van de twee verkoopmethoden, uitgedrukt in verkoopprijs en verkooptijd, wordt in deze paragraaf het karakteristieke verschil tussen de vraagprijs en de vanafprijs nader onderzocht.

De bieden-vanaf-prijsmethode kenmerkt zich door een aanzienlijk lagere prijsstelling dan die van woningen die worden aangeboden met de reguliere vraagprijsmethode. Immers, de vanafprijs is een bodemprijs die aangeeft vanaf welk bedrag verkopers bereid zijn om met potentiële kopers in onderhandeling te treden. Vanuit de literatuur is bekend dat een lagere prijsstelling leidt tot meer potentiële kopers, waardoor de verkoopkans - soms tot meer dan 50% - wordt verhoogd en de verkooptijd (aanzienlijk) wordt gereduceerd (Knight, 2002; De Wit, 2011; Van de Minne et al., 2011). Dit komt overeen met het groeiende - maar (nog) niet onomstotelijk bewezen - beeld bij steeds meer particuliere verkopers en makelaars, dat de bieden-vanaf-prijsmethode succesvol kan zijn. Zij kiezen vermoedelijk om deze reden steeds vaker voor deze methode.

Wat verkopers en makelaars vaak echter niet weten, is dat een vanafprijs ook kan leiden tot een lagere verkoopprijs, omdat kopers hem mogelijk opvatten als een 'lagere vraagprijs'. De onbekendheid van deze nieuwe methode maakt immers dat het voor kopers onnatuurlijk aanvoelt om boven 'de vraagprijs' te bieden, zoals dat ook vrijwel nooit bij de reguliere vraagprijsmethode gebeurt (Haurin, 2013). Deze onbekendheid kan leiden tot gereduceerde biedingen en daarmee resulteren in een lagere opbrengstwaarde. Daarnaast is het ook zo dat kopers een lagere vraagprijs associëren met een lage(re) kwaliteit (Dodds et al., 1991; Haurin, 2013). Dit effect zorgt ervoor dat het bod (offer) dat de koper bereid is te doen, afneemt als de vraagprijs lager is. Het gevolg hiervan is mogelijk een lagere verkoopprijs.

De literatuur ondersteunt dus de theorie dat woningen met een vanafprijs sneller worden verkocht, maar wel tegen een lagere prijs, dan woningen die verkocht worden met de reguliere vraagprijsmethode. Op basis van deze theorie worden de stellingen 1 en 2 geformuleerd:

- 1. Woningen die worden verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode hebben een lagere verkoopprijs dan woningen die worden verkocht met de reguliere vraagprijsmethode.*
- 2. Woningen die worden verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode hebben een kortere verkooptijd dan woningen die worden verkocht met de reguliere vraagprijsmethode.*

2.4. Switchen

Niet alle woningen die uiteindelijk met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn verkocht, zijn van meet af aan als zodanig aangeboden. De verkoper heeft in veel gevallen eerst een vraagprijs gesteld en is pas later, doordat de woning niet werd verkocht, geswitcht naar de bieden-vanaf-prijsmethode. Deze switch is dan gepaard gegaan met een (forse) prijsdaling van de woning.

Een bekend gegeven in de woningmarkt is dat switchwoningen vaak langdurig te koop staan vóór er wordt geswitcht, meestal langer dan één jaar. Uit de literatuur blijkt dat woningen die langer dan een jaar te koop staan, gemiddeld voor een lagere prijs worden verkocht (Van de Minne et al., 2011). Taylor (1999) constateert dat dit komt doordat kopers woningen die (te) lang te koop staan als kwalitatief minder beoordelen; het zogenaamde 'stigma-effect'. Ook is bekend dat de verkoopkans steeds verder afneemt, naarmate een woning langer te koop staat (De Wit, 2011).

Dit ondersteunt de theorie dat switchwoningen tegen een lagere prijs worden verkocht dan woningen die vanaf het begin met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn aangeboden. Ook zal de verkooptijd van deze woningen na het moment van switch langer zijn, doordat de verkoopkans lager is. Op basis van deze theorie worden de stellingen 3 en 4 geformuleerd:

3. *Switchwoningen worden tegen een lagere verkoopprijs verkocht, dan woningen die vanaf het begin met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn aangeboden.*
4. *Switchwoningen hebben een langere verkooptijd dan woningen die vanaf het begin met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn aangeboden.*

2.5. Hedonisch prijsmodel en verkooptijdmodel

Om de effecten van de verkoopmethoden op de uiteindelijke verkoopprijs te onderzoeken, is de hedonische prijsmethode (Rosen, 1974) een geschikt model. Deze methode analyseert aan de hand van een regressieanalyse de prijs als een bundel kenmerken. Omdat het model van Rosen algemeen is beschreven en niet specifiek voor de vastgoedmarkt geldt, moet het regressiemodel worden herschreven voor de marktimperfecties die optreden bij de verkoop van woningen (Malpezzi, 2003; Baranzini et al., 2008). Om in het model het effect van de onafhankelijke variabele ‘verkoopmethode’ op de afhankelijke variabele ‘verkoopprijs’ zo zuiver mogelijk in te schatten, wordt er gecontroleerd voor relevante covariaten. Covariaten die volgens Malpezzi en Baranzini et al. van invloed kunnen zijn op de relatie tussen de verkoopmethode en de verkoopprijs, zijn op te delen in drie groepen: de fysieke woningkenmerken, de locatiekenmerken van de woning en de marktcondities waaronder de woning wordt verkocht.

Voor het vaststellen van de effecten van de verkoopmethoden op de verkooptijd, kan een soortgelijk model worden gehanteerd. In het zogenaamde verkooptijdmodel, dat onder meer door Springer (1996) wordt gebruikt om de relatie tussen de verkoopmotivatie en de verkooptijd vast te kunnen stellen, is niet de verkoopprijs, maar de verkooptijd de afhankelijke variabele. In dit model wordt er ook gecontroleerd voor dezelfde relevante covariaten.

De modellen worden als volgt geformuleerd:

Hedonisch prijsmodel

$$\ln VP_i = \beta_0 + \beta_1 VM_i + \beta_2 F_i + \beta_3 M_i + \beta_4 L_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Verkooptijdmodel

$$\ln VT_i = \beta_0 + \beta_1 VM_i + \beta_2 F_i + \beta_3 M_i + \beta_4 L_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Afhankelijke variabelen:

- VP_i = de natuurlijke logaritme van de verkoopprijs voor woning i ;
- VT_i = de natuurlijke logaritme van de verkooptijd voor woning i ;

Onafhankelijke variabele:

- VM_i = variabele van de door verkoper gekozen verkoopmethode voor woning i ;

Relevante covariaten:

- F_i = vectoren van variabelen die controleren voor de fysieke woningkenmerken van woning i ;
- M_i = variabele die door het verkoopmoment in zijn geheel controleert voor de marktcondities terwijl woning i te koop stond;
- L_i = variabele die controleert voor de locatie-effecten van woning i ;

Overig:

- β_0 = constante;
- β_i = coëfficiënten die de relaties tussen de onafhankelijke en afhankelijke variabelen weergeven;
- ε_i = de foutterm;

Definities van de afhankelijke en onafhankelijke variabelen & nadere toelichting op de wijze waarop er voor de covariaten wordt gecontroleerd (zie ook tabel 2.1):

Afhankelijke variabelen

- Verkoopprijs (VP)

De verkoopprijs is de natuurlijke logaritme van de absolute verkoopprijs waarvoor de woning is verkocht. Er is voor de natuurlijke logaritme gekozen omdat deze ratiovariabele over het algemeen scheef naar rechts normaal verdeeld is én omdat bij semi-logaritmische

vergelijkingen de coëfficiënten van de onafhankelijke variabelen eenvoudig zijn te interpreteren als een schatting van de procentuele verandering (Follain en Malpezzi, 1980). Halvorsen en Palmquist (1980) merken hierbij op dat voor de interpretatie van dichotome- en dummy variabelen (0/1) de $\exp(c)-1$ - waarin c staat voor de coëfficiënt - moet worden gebruikt om een betere schatting te krijgen van het daadwerkelijke procentuele verschil.

➤ Verkooptijd (VT)

De verkooptijd is de datum van ondertekening van de koopovereenkomst minus de datum van aanmelding van de woning met een bepaalde verkoopstrategie. Als er tijdens het verkooptraject is geswitcht van methode (van vraagprijs naar vanafprijs), dan wordt de datum van de switch gebruikt om de verkooptijd van de vanafprijstransactie te bepalen. Om dezelfde redenen als bij de verkoopprijs wordt ook hier gekozen voor de natuurlijke logaritme van de afhankelijke variabele.

Onafhankelijke variabele

➤ Verkoopmethode (VM)

De verkoopmethode wordt als dichotome variabele (1/0 = wel/geen vanafprijs) in beide vergelijkingen opgenomen. De woningen met en zonder switch worden hierbij afzonderlijk geanalyseerd.

Covariaten

➤ Fysieke woningkenmerken (F)

De literatuur geeft geen eenduidig uitsluitsel over welke fysieke kenmerken als controlevariabelen in een hedonisch prijsmodel en een verkooptijdmodel moeten worden meegenomen. Sirmans et al. (2005) hebben een top 15 vastgesteld die sterk is gebaseerd op onderzoeken naar de woningmarkt in de Verenigde Staten en dus slechts ten dele in dit onderzoek kan worden toegepast. Voor de uiteindelijke selectie is er vooral gekeken naar fysieke controlevariabelen in onderzoeken naar de Nederlandse woningmarkt (Brounen et al., 2011; De Wit, 2011; Schilder et al., 2010, 2014) die zijn opgenomen in hedonische prijsmodellen én die naar verwachting van invloed zijn op de relatie tussen de verkoopmethoden en de verkoopprijs en de verkooptijd.

Tabel 2.1 Covariaten in hedonisch prijsmodel en verkooptijdmodel

Covariaten:
➤ Fysieke woningkenmerken (F):
• LN M2 woonoppervlak (ratio)
• Type (nominaal):
- Appartement
- Tussenwoning
- Schakelwoning
- Hoekwoning
- Helft-van-dubbel
- Vrijstaand
• Bouwperiode (ordinaal):
- Voor 1945
- 1945-1970
- 1971-1990
- Na 1990
• Perceelgrootte (ordinaal):
- 0 tot 200
- 200 tot 500
- 500 tot 1.000
- >= 1.000
• Onderhoud binnen (dichotoom, 1='goed')
• Onderhoud buiten (dichotoom, 1='goed')
• Isolatiekwaliteit (ratio, schaal 0-5)
• Cv-ketel (dichotoom, 1= 'aanwezig')
➤ Marktomstandigheden (M):
• Transactieperiode (ordinaal):
- 2009
- 2010
- 2011
- 2012
- 2013
- 2014
➤ Locatie-effecten (L):
• NVM-regio's (nominaal):
- 76 regio's (zie figuur 9.1 en tabel 9.1)

De geselecteerde variabelen zijn weergegeven in tabel 2.1. Voor de variabele 'm2 woonoppervlak' is gekozen voor de natuurlijke logaritme, omdat ook deze ratiovariabele over het algemeen scheef naar rechts normaal verdeeld is. Voor de variabele 'perceelgrootte' is om diverse redenen - waaronder het vaak ontbreken van de exacte grootte bij appartementen - conform Schilder et al. (2010) gekozen voor een getrapte aanpak. Het waargenomen perceeloppervlak is hier opgedeeld in zogeheten 'buckets'. Bij alle kenmerken is aangegeven

wat voor type variabele het betreft. Voor nominale of ordinale variabelen met meer dan twee categorieën worden dummyvariabelen aangemaakt. Het aantal dummy's is altijd gelijk aan het aantal categorieën minus één.

➤ **Marktomstandigheden (M)**

Om te controleren voor de marktomstandigheden wordt het moment van verkoop als controlevariabele in het hedonisch prijsmodel en het verkooptijdmodel opgenomen. De variabele is geclassificeerd in transactieperioden van telkens één jaar. Voor deze ordinale variabele worden in de regressieanalyses vier dummy's aangemaakt.

➤ **Locatie-effecten (L)**

Voor de controle van de locatie worden de 76 NVM-regio's (zie figuur 9.1 en tabel 9.1) gebruikt. De variabele is nominaal. Hiervoor worden in de regressieanalyses 75 dummy's aangemaakt.

2.6. Exploratie van de data

Na het toetsen van de stellingen, volgt nog een verkennend onderzoek naar de succesfactoren van de bieden-vanaf-prijsmethode. Er wordt exploratief onderzocht of, en zo ja waar en wanneer de bieden-vanaf-prijsmethode - onder de huidige marktomstandigheden - meer kans op een succesvolle verkoop biedt dan de reguliere vraagprijsmethode.

Zoals beschreven in paragraaf 2.3 kan onbekendheid van de bieden-vanaf-prijsmethode ertoe leiden dat de vanafprijs door kopers gezien wordt als 'lagere vraagprijs', met een lagere verkoopprijs tot gevolg. Eén van de redenen hiervoor is dat een lagere vraagprijs geassocieerd wordt met een lagere kwaliteit. Het is echter de vraag of kopers deze associatie van prijs met kwaliteit bij ieder woningtype - oudere en nieuwere woningen - hetzelfde ervaren. Daarnaast is het interessant om te bezien of meer bekendheid van de methode ertoe kan leiden dat kopers de vanafprijs echt als bodemprijs gaan zien én minder moeite krijgen met het erbóven bieden.

Om dit onderzoeken wordt het hedonisch prijsmodel opnieuw toegepast. Om te kunnen bepalen of het vaker toepassen (en dus meer bekend zijn met de methode) een gunstig effect

heeft op de verkoopprijs, wordt allereerst de toepassingsfrequentie van de bieden-vanaf-prijsmethode gebruikt. Nederland wordt opgedeeld in drie regio's waar veel, gemiddeld of weinig vanafprijstransacties hebben plaatsgevonden. Tevens worden twee tijdsperioden (2009-2012 en 2013-2014) van vanafprijstransacties met elkaar vergeleken. Om het effect van de prijs als kwaliteitsindicator te onderzoeken, worden de vanafprijswoningen uitgesplitst in drie bouwperioden (voor 1945, 1945-1990 én na 1990). Al deze verschillende groepen vanafprijstransacties worden telkens afzonderlijk geanalyseerd en vergeleken met de vraagprijstransacties.

3. DATA

Het onderzoek maakt gebruik van data die de NVM beschikbaar heeft gesteld. De totale dataset bevat 30.792 van de in totaal circa 500.000 NVM-woningtransacties die in de periode januari 2009 - juni 2014 hebben plaatsgevonden. Dit zijn alle 5.425 woningen die NVM-makelaars in deze periode met de bieden-vanaf-prijsmethode hebben verkocht. De NVM heeft deze woningen gevonden door in verkoopteksten bij bestaande woningen te zoeken op de termen 'bieden vanaf', 'vanafprijs' en 'vanaf prijs'. Zolang de vanafprijs (nog) niet is opgenomen in Nederlandse makelaarssystemen, is zoeken in de aanbiedingstekst de enige methode om dit kenmerk te achterhalen. De overige 25.367 transacties betreffen een aselechte steekproef van reguliere vraagprijstransacties, die in dezelfde periode hebben plaatsgevonden.

Aangezien de gezamenlijke NVM-makelaars circa 75% (NVM, 2014) van alle Nederlandse woningtransacties verrichten, kunnen de data als representatief worden beschouwd voor alle woningtransacties in Nederland.

Omdat de NVM-makelaars hun database zelf vullen, zijn van sommige vanaf- en vraagprijstransacties één of meer kenmerken niet of niet correct ingevuld. Zo zijn onder meer soms (foutieve) verkoopprijzen en woonoppervlakten ingevoerd, met een extreem hoge of lage waarde. Om tot een goed en zuiver vergelijk te kunnen komen en verkeerde of uitschieterende waarden de onderzoeksresultaten niet te laten beïnvloeden, is besloten om alleen transacties mee te nemen waarvan:

1. de verkoopprijs $> \text{€ } 10.000,-$ en $< \text{€ } 1.000.000,-$ bedraagt;
2. het woonoppervlak $> 1 \text{ m}^2$ en $< 999 \text{ m}^2$ is;
3. de verkooptijd $\geq 1^2$ is;
4. de verkooptijd van switchwoningen bekend is (zie toelichting hieronder: *'Switchwoningen'*).

Daarnaast is een aantal transacties uitgesloten waarvan de bouwperiode onbekend is. Tabel 3.1 laat zien hoeveel transacties er na deze zuivering resteren.

² Hierdoor worden woningen die in nul dagen zijn verkocht, de zogenoemde 'statistische meldingen', uitgesloten. Dit zijn verkopen die niet zijn uitgewisseld op funda.nl en waarvan de verkooptijd dus niet exact kan worden bepaald.

Tabel 3.1 Transacties en gezuiverde transacties naar verkoopmethode januari 2009 - juni 2014

	Vanafprijs	Vraagprijs	Totaal
Transacties	5.425	25.367	30.792
Gezuiverde transacties	5.316	24.582	29.898

Switchwoningen

De dataset laat niet zien of de bieden-vanaf-prijsmethode van meet af aan is toegepast of dat er is geswitcht. Een wijziging in de vraagprijs kan een indicatie zijn van switchen (van vraagprijs naar vanafprijs). Bij 69% van de vanafprijswoningen heeft er minimaal één prijswijziging plaatsgevonden. De vraag is of dit inderdaad wijst op een switch van verkoopmethode en zo ja, bij welke prijswijziging de switch heeft plaatsgevonden.

Om deze vraag te beantwoorden is aan drie makelaars - die met beide verkoopmethoden werken - gevraagd om van al hun vanafprijstransacties met één of meerdere prijswijzigingen (43 woningen, tijdvak: 2009 - 2014) aan te geven of, en bij welke prijswijziging ze switchten van methode. In 95% van de gevallen bleek er geswitcht te zijn tijdens de laatste vraagprijswijziging (tabel 9.2). Vanwege dit hoge percentage wordt in dit onderzoek verder aangenomen dat wanneer er sprake is geweest van een prijswijziging bij een vanafprijstransactie, er een switch heeft opgetreden (tabel 3.2). De laatste bij de NVM bekende vraagprijswijziging, wordt dan vervolgens gebruikt om de verkooptijd en de vanafprijs van een switchwoning vast te stellen.³

Tabel 3.2 Gezuiverde vanafprijstransacties januari 2009 - juni 2014, uitgesplitst naar wel/geen switch

	Geen switch	Wel switch	Totaal
Aantal transacties	1.650	3.666	5.316

³ Bij een aantal switchwoningen ligt de datum van laatste vraagprijswijziging (om onverklaarbare redenen) na de datum van ondertekenen koopovereenkomst. Van deze switchwoningen wordt de verkooptijd als onbekend verondersteld. Deze vanafprijstransactie zijn derhalve uitgesloten.

4. RESULTATEN

4.1. Inleiding

In dit hoofdstuk worden de 29.898 gezuiverde woningtransacties nader geanalyseerd. Door uitvoerig descriptief onderzoek wordt voor het eerst duidelijk welke woningen wáár in Nederland verkocht zijn met een vanafprijs, en hoe de kenmerken van deze woningen zich verhouden tot die van bestaande woningen die met een reguliere vraagprijs werden verkocht. Na deze analyse kan de volgende stap worden gezet; de uitvoering van de regressieanalyses en het toetsen van de stellingen. Aan het eind van hoofdstuk wordt nog een nadere verkenning gedaan naar situaties waarin de bieden-vanaf-prijsmethode het meest succesvol is.

4.2. Descriptieve analyse

In tabel 4.1 zijn de twee groepen met vanafprijstransacties - gesplitst naar wel of geen switch in verkoopmethode - voor alle relevante woningkenmerken afgezet tegen de reguliere vraagprijstransacties.

Woningen die van meet af aan met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn aangeboden, zijn gemiddeld 13% lager geprijsd en worden uiteindelijk gemiddeld meer dan 7% goedkoper verkocht. Switchwoningen wijken hier nauwelijks van af. Of deze verschillen ook zijn toe te schrijven aan de verkoopmethode, of simpelweg kunnen worden verklaard door het verschil in kenmerken tussen vanaf- en vraagprijstransacties, zal blijken uit de regressieanalyses.

De ratio 'verkoopprijs/laatste vraagprijs' is, zoals verwacht, bij vanafprijstransacties hoger dan bij de vraagprijstransacties; 100% (geen switch) en 99% (wel switch) tegenover 94%. Het is opvallend dat de percentages bij de vanafprijstransacties niet of nauwelijks boven de 100 % uitkomen. Ook opmerkelijk is dat slechts 62% van de woningen daadwerkelijk voor of boven de vanafprijs is verkocht. Bij switchwoningen is dit nog minder, namelijk 51%. 'Bieden vanaf' blijkt in de praktijk dus lang niet altijd werkelijk 'vanaf' te zijn. Daarnaast valt op dat switchwoningen gemiddeld met een 4% hogere initiële vraagprijs starten dan woningen met een reguliere vraagprijs, maar dat ze uiteindelijk gemiddeld meer dan 6% goedkoper dan vraagprijswoningen worden verkocht.

Tabel 4.1 Vergelijk verkoopmethoden januari 2009-juni 2014

Aantal waarnemingen	1.650		3.666		24.582	
	Vanafprijs zonder switch		Vanafprijs met switch		Vraagprijs	
	Gemiddelde	St. dev.	Gemiddelde	St. Dev.	Gemiddelde	St.dev.
<i>Initiële vraagprijs (x € 1.000,-)</i>	216,80	120,37	271,38	158,09	260,88	153,89
<i>Laatste vraagprijs (x € 1.000,-)</i>	216,80	120,37	222,95	119,03	249,90	142,18
<i>Verkoopprijs (x € 1.000,-)</i>	217,63	116,38	219,74	112,63	234,52	129,95
<i>Verkoopprijs > L. vraagprijs (%)</i>	52,66	49,93	37,56	48,43	2,66	16,09
<i>Verkoopprijs = L. vraagprijs (%)</i>	9,65	29,53	13,88	34,57	7,10	25,68
<i>Verkoopprijs < L. vraagprijs (%)</i>	37,69	48,46	48,55	49,98	90,24	29,68
<i>Verkooptijd in dagen</i>	91,42	97,81	102,75 (472)	98,78 (360)	231,89	272,06
Fysieke kenmerken (F):						
<i>M2 woonoppervlak</i>	117,60	45,06	119,46	49,81	114,21	44,42
<i>Type (%)</i>						
- <i>Appartement</i>	27,33	44,58	27,22	44,52	31,03	46,26
- <i>Tussenwoning</i>	29,76	45,73	27,91	44,86	27,67	44,74
- <i>Schakelwoning</i>	1,82	13,36	2,45	15,48	2,08	14,28
- <i>Hoekwoning</i>	12,55	33,13	11,13	31,45	12,18	32,71
- <i>Helft-van-dubbel</i>	13,39	34,07	14,98	35,69	13,94	34,64
- <i>Vrijstaand</i>	15,15	35,87	16,31	36,95	13,09	33,73
<i>Bouwperiode (%)</i>						
- <i>Voor 1945</i>	20,91	40,68	18,39	38,74	25,09	43,35
- <i>1945-1970</i>	20,85	40,63	21,19	40,87	23,82	42,60
- <i>1971-1990</i>	27,58	44,70	28,91	45,34	28,81	45,29
- <i>Na 1990</i>	30,67	46,12	31,51	46,46	22,28	41,61
<i>Perceel (%)</i>						
- <i>0 tot 200</i>	64,97	47,72	63,67	48,10	65,89	47,41
- <i>200 tot 500</i>	24,06	42,76	24,74	43,16	23,56	42,44
- <i>500 tot 1.000</i>	6,12	23,98	7,45	26,26	5,99	23,73
- <i>>= 1.000</i>	4,85	21,49	4,15	19,94	4,56	20,85
<i>Onderhoud (%)</i>						
- <i>Binnen (1= 'goed')</i>	85,03	35,69	88,71	31,65	84,40	36,29
- <i>Buiten (1= 'goed')</i>	87,09	33,54	91,57	27,79	89,21	31,02
<i>Isolatiekwaliteit (0 tot 5)</i>	2,48	1,88	2,58	1,86	2,20	1,78
<i>Cv-ketel aanwezig % (1='ja')</i>	92,42	26,47	94,74	22,34	92,20	26,82
Marktomstandigheden (M):						
<i>Aantal transacties in periode (%)</i>						
- <i>2009</i>	6,24	24,20	5,07	21,95	18,80	39,07
- <i>2010</i>	9,45	29,27	8,02	27,16	19,01	39,24
- <i>2011</i>	8,91	28,50	9,79	29,73	17,50	38,00
- <i>2012</i>	19,09	39,31	24,96	43,28	17,68	38,15
- <i>2013</i>	36,18	48,07	35,92	47,98	17,01	37,57
- <i>2014 (t/m juni)</i>	20,12	40,10	16,23	36,88	10,00	30,00
Locatie-effecten (L):						
NVM-regio, i.v.m. grootte verplaatst, zie bijlagen pagina 47 & 48						

Uit de tabel blijkt verder dat de gemiddelde verkooptijd van een vanafprijswoning ten opzichte van een vraagprijswoning minder dan de helft is. Het duurt gemiddeld net iets langer dan drie maanden om een woning met de bieden-vanaf-prijsmethode te verkopen. Bij switchwoningen is de verkooptijd iets langer. Het verschil bedraagt 12%. Achter de switchwoningen staat tussen haakjes het aantal dagen dat de verkoop duurde vanaf het oorspronkelijke moment van aanmelden. Gemiddeld staan deze woningen dus een jaar en drie maanden te koop en wordt er pas na bijna een jaar geswitcht naar de bieden-vanaf-prijsmethode.

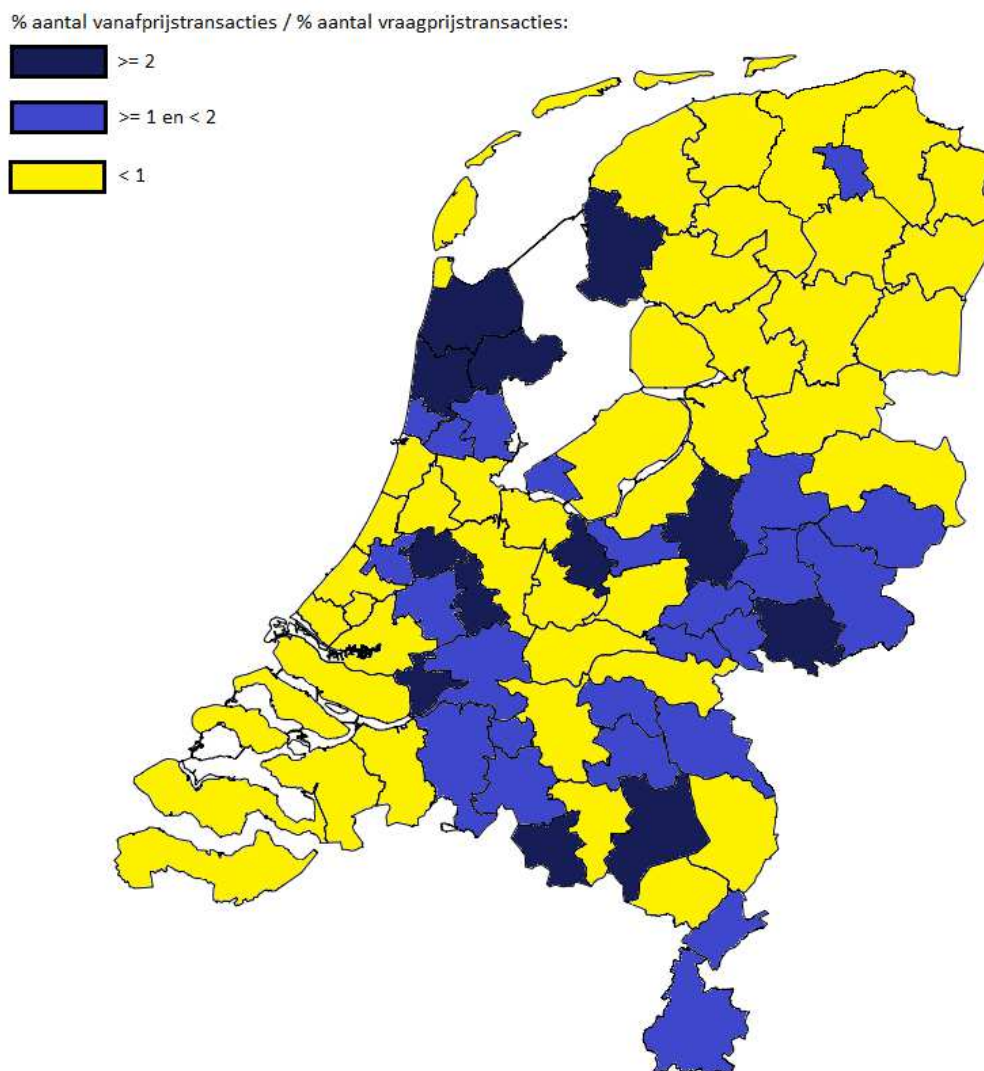
De fysieke woningkenmerken laten zien dat woningen met een vanafprijz gemiddeld iets groter zijn dan woningen die verkocht zijn met een reguliere vraagprijz. Een mogelijke verklaring hiervoor kan zijn dat er bij vraagprijstransacties gemiddeld genomen iets meer appartementen worden verkocht en bij vanafprijstransacties iets meer vrijstaande woningen. Vanafprijstransacties zijn over het algemeen ook iets jongere woningen. Dit verklaart vermoedelijk ook de iets betere onderhoudsstaat en de hogere isolatiewaarde.

Qua perceelgrootte is er weinig onderscheid. Het kleine verschil is vermoedelijk toe te rekenen aan het hogere percentage appartementen bij vraagprijstransacties. Over het algemeen kan worden gesteld dat de verdeling geen echte uitschieters vertoont.

De sterke stijging van het aantal vanafprijstransacties is opvallend. Het aantal verkopen met een vanafprijz is in de afgelopen vijf jaar meer dan verdubbeld. De landelijke NVM-cijfers laten zien dat anno 2014 circa één op de vijftig woningen in Nederland wordt verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode. Ook valt op dat er in 2014 verhoudingsgewijs meer vanafprijswoningen zonder switch zijn verkocht. Dit betekent dat steeds meer verkopers de methode direct toepassen. De kleine verschillen in de vraagprijstransacties zijn het gevolg van het jaarlijks fluctuerende totaal aantal verkopen. Het dalende percentage vraagprijstransacties door de jaren heen, is het gevolg van de opeenvolgende financiële en economische crises en de stagnerende woningmarkt. Bij de vanafprijsmethode is juist het omgekeerde zichtbaar. Het lijkt erop dat hoe moeizamer de woningmarkt wordt, hoe meer woningen er verkocht worden met een vanafprijz.

De tabel laat ook zien dat er in alle NVM-regio's woningen met de bieden-vanaf-prijsmethode zijn verkocht. Er is dus sprake van een 'landelijke dekking'. Er zijn echter grote verschillen in de hoeveelheid transacties per regio. Figuur 4.1 geeft weer in welke gebieden de vanafprijsmethode het vaakst wordt toegepast. Dit is het geval in de kop van Noord-Holland, Gelderland, Zuid- en Noord-Limburg en delen van Noord-Brabant en Zuid-Holland. In het noordoosten van Nederland (Groningen, Friesland en Drenthe), in het zuidwesten (Zeeland) en rond de grote steden (Amsterdam, Den Haag, Rotterdam en Utrecht) wordt de methode slechts beperkt toegepast.

Figuur 4.1 Frequentie van toepassen van bieden-vanaf-prijsmethode 2009 - 2014¹



¹ Verhouding '% aantal vanafprijstransacties op totaal aantal vanafprijstransacties' -/-

'% aantal vraagprijstransacties op totaal aantal vraagprijstransacties (van aselechte steekproef)'

Dit beeld is waarschijnlijk voor een deel te verklaren door het feit dat de bieden-vanaf-prijsmethode (nog) niet overal even bekend is. De ene makelaar adverteert er actief mee, de ander niet. Daarnaast is het ook mogelijk dat het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode in de ene regio groter is dan in de andere. Om dit te kunnen achterhalen, wordt in paragraaf 4.5 een nadere verkenning uitgevoerd naar de succesfactoren van de bieden-vanaf-prijsmethode.

4.3. Effecten op de verkoopprijs

Tabel 4.2 bevat de resultaten van de regressieanalyses van het hedonisch prijsmodel op basis van de in paragraaf 2.5 genoemde afhankelijke en onafhankelijke variabelen en covariaten. In de tabel zijn de coëfficiënten, de standaardfout (afwijking van het gemiddelde) en de significantie van de variabelen af te lezen. De resultaten zijn gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit (Hayes en Cai, 2007).

In kolom (1) is te zien dat wanneer de bieden-vanaf-prijsmethode van meet af aan wordt toegepast, de coëfficiënt van de verkoopmethode -0,045 bedraagt. De invloed van de verkoopmethode is dus bij benadering -4,5% (95%-betrouwbaarheidsinterval: -3,1% – -5,9%). Omdat het een dichotome variabele is, schat de coëfficiënt het percentage niet helemaal correct. Volgens Halvorsen en Palmquist (1980) moet voor een nauwkeuriger schatting de $\exp(c)-1$ worden genomen. Dit leidt tot een percentage van -4,4%. Oftewel, zodra een woning wordt verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode, is de opbrengst gemiddeld gezien 4,4% lager dan die van woningen die zijn aangeboden met een reguliere vraagprijs. Bij een gemiddelde verkoopprijs over de periode 2009 - 2014 bedraagt het verschil circa € 10.000,-. Stelling 1 is hiermee bevestigd. Woningen die worden verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode hebben een lagere verkoopprijs (-4,4%) dan woningen die worden verkocht met de reguliere vraagprijsmethode.

Tabel 4.2 Effecten van verkoopmethoden en covariaten op verkoopprijs

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkoopprijs	
	(1)	(2)
Constante	8,785*** [0,036]	8,797*** [0,034]
Onafhankelijke variabele:		
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	-0,045*** [0,007]	-0,058*** [0,004]
Covariaten:		
Fysieke kenmerken (F):		
<i>M2 woonoppervlak (log)</i>	0,789*** [0,008]	0,787*** [0,008]
<i>Type (ref. Appartement)</i>		
- <i>Tussenwoning</i>	-0,003 [0,005]	-0,005 [0,005]
- <i>Schakelwoning</i>	0,096*** [0,012]	0,089*** [0,011]
- <i>Hoekwoning</i>	0,008 [0,006]	0,006 [0,006]
- <i>Helft-van-dubbel</i>	0,088*** [0,008]	0,084*** [0,007]
- <i>Vrijstaand</i>	0,151*** [0,012]	0,146*** [0,011]
<i>Bouwperiode (ref. Voor 1945)</i>		
- <i>1945-1970</i>	-0,141*** [0,005]	-0,137*** [0,005]
- <i>1971-1990</i>	-0,131*** [0,005]	-0,126*** [0,005]
- <i>Na 1990</i>	-0,003 [0,006]	0,001 [0,006]
<i>M2 Perceel (ref. 0 tot 200)</i>		
- <i>200 tot 500</i>	0,126*** [0,006]	0,124*** [0,005]
- <i>500 tot 1.000</i>	0,268*** [0,011]	0,265*** [0,010]
- <i>>= 1.000</i>	0,384*** [0,014]	0,378*** [0,013]
<i>Onderhoud</i>		
- <i>Binnen (1 = 'goed')</i>	0,121*** [0,006]	0,123*** [0,006]
- <i>Buiten (1 = 'goed')</i>	0,050*** [0,007]	0,045*** [0,007]
<i>Isolatiekwaliteit (0 tot 5)</i>	0,013*** [0,001]	0,013*** [0,001]
<i>Cv-ketel aanwezig (1= 'ja')</i>	0,073*** [0,007]	0,071*** [0,007]
Marktomstandigheden (M)		
<i>Transactieperiode (ref. 2009)</i>		
- <i>2010</i>	0,016*** [0,005]	0,014*** [0,005]
- <i>2011</i>	0,003 [0,005]	0,003 [0,005]
- <i>2012</i>	-0,060*** [0,005]	-0,062*** [0,005]
- <i>2013</i>	-0,103*** [0,005]	-0,100*** [0,005]
- <i>2014</i>	-0,072*** [0,006]	-0,078*** [0,006]
<i>Locatie-effecten (L)</i>	NVM-regio's, niet getoond	
<i>Aantal waarnemingen</i>	26.232	28.248
<i>Adj. R2</i>	0,744	0,749

Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (***, < 0.01; **, < 0.05; *, < 0.10).

Kolom (2) laat het effect (-0,058) zien van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs, nadat er geswitcht is van methode. De verkoopprijs van switchwoningen is, na correctie, 5,7% lager dan die van vraagprijswoningen.

Hiermee lijkt aangetoond te worden dat switchwoningen tegen een lagere verkoopprijs (5,7%) worden verkocht, dan woningen die vanaf het begin met de bieden-vanafprijsmethode zijn aangeboden (4,4%). Echter is het onderling verschil (1,3%) niet significant. Stelling 3 kan dus niet worden bevestigd.

In het model vertonen de covariaten de verwachte positieve en negatieve tekens. Een groter woonoppervlak en perceel leiden tot een hogere verkoopprijs. Vrijstaande, twee-onder-een-kap en geschakelde woningen zijn meer waard dan appartementen, hoek- en tussenwoningen. Vooroorlogse woningen en woningen die na 1990 zijn gebouwd, genereren een hogere opbrengst dan woningen die zijn gebouwd tussen 1945 en 1990. Goed onderhouden en geïsoleerde woningen leiden tot een hogere verkoopprijs. De neerwaartse waardeontwikkeling van woningen - mede als gevolg van de steeds verder verslechterende woningmarkt - is duidelijk zichtbaar in de transactie jaren.

Op basis van het verschil in verkoopprijs, kan ook nog het verschil in vraagprijs tussen de twee verkoopmethoden worden bepaald. Immers, de verhoudingen tussen de (laatste) vraagprijs en de verkoopprijs van beide methoden zijn in paragraaf 4.2 vastgesteld. Tabel 4.3 - waarin de verkoopprijs van de vraagprijsmethode (afgerond op duizendtallen) op 100% is gesteld - legt de verschillen bloot.

Tabel 4.3 Verhouding (laatste) vraagprijs en verkoopprijs verkoopmethoden 2009 - 2014

	Vraagprijsmethode	Vanafprijsmethode Geen switch	Vanafprijsmethode Wel switch
(Laatste) vraagprijs (afgerond)	250.000,-	223.500,-	224.500,-
% verschil t.o.v. vraagprijstransactie	+6,5 %	- 4,8 %	- 4,3 %
Absoluut verschil	+ € 15.500,-	- € 11.500,-	- € 10.000,-
Verkoopprijs (afgerond)	234.500,-	224.000,-	221.000
% verschil t.o.v. vraagprijstransactie	-	-4,4 %	-5,7 %
Absoluut verschil	-	- € 10.500,-	- € 13.500,-

De conclusie is dat verkopers die de bieden-vanaf-prijsmethode van meet af aan hanteren, hun vanafprijs gemiddeld meer dan € 10.000,- (-4,8%) onder de reguliere verkoopprijs stellen. Ten opzichte van de laatste vraagprijs bedraagt dit verschil meer dan € 25.000,- (-10%) en

vergeleken met de oorspronkelijke vraagprijs van reguliere vraagprijswoningen (zie tabel 4.1, kolom vraagprijstransacties) zelfs meer dan € 37.500,- (-15 %).

4.4. Effecten op de verkooptijd

De effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkooptijd zijn onderzocht aan de hand van het verkooptijdmodel en op dezelfde wijze omschreven als in paragraaf 4.3. Tabel 4.4 geeft de resultaten van de regressieanalyse weer. In de tabel is te zien dat de invloed van de verkoopmethode op de verkooptijd in alle gevallen aanzienlijk is.

Als de bieden-vanaf-prijsmethode van meet af aan wordt gehanteerd, is uit kolom (1) af te lezen dat de coëfficiënt van de verkoopmethode – 0,81 bedraagt. Dit leidt na correctie ($\exp(c)-1$) tot een percentage van -55,5%. Oftewel, woningen die zonder te switchen worden verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode, veranderen meer dan twee keer zo snel van eigenaar als vraagprijswoningen. Hiermee is stelling 2 bevestigd. Woningen met de bieden-vanaf-prijsmethode worden aanzienlijk sneller (-55,5%) verkocht dan woningen die worden aangeboden met de vraagprijsmethode.

Het effect van switchen is ook hier onderzocht. Uit kolom (2) is af te lezen dat de coëfficiënt van de verkoopmethode – 0,72 bedraagt. Dit houdt in dat de verkooptijd bij woningen waar geswitcht wordt, na correctie, met 51,3% wordt gereduceerd. Hiermee is ook stelling 4 bevestigd. Switchwoningen staan iets langer te koop (circa 8%) dan woningen waarbij van meet af aan de bieden-vanaf-prijsmethode wordt gehanteerd.

De covariaten vertonen ook in dit model over het algemeen de te verwachten tekens. Zo duurt het beduidend langer voordat grotere en vrijstaande woningen zijn verkocht, dan tussen- en hoekwoningen. Opvallend is dat jonge woningen minder snel worden verkocht dan oudere. Waarschijnlijk hierdoor laten ook de coëfficiënten van onderhoud, isolatie en de aanwezigheid van de cv-ketel een negatief verband zien. Een mogelijke verklaring voor de langere verkooptijd kan zijn dat deze huizen hypothecair zwaarder ‘onder water’ staan. Verkopers zullen daardoor minder snel geneigd zijn om te verkopen en wachten op een ‘beter moment’ waarop ze een hogere opbrengst kunnen genereren.

Duidelijk zichtbaar is dat de ontspannen woningmarkt van de afgelopen jaren ervoor zorgt dat woningen steeds langer te koop staan. De recente opleving laat echter een lichtpuntje zien. In 2014 neemt de verkooptijd weer langzaam af.

Tabel 4.4 Effecten van verkoopmethoden en covariaten op verkooptijd

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkooptijd	
	(1)	(2)
Constante	2,501*** [0,119]	2,538*** [0,114]
Onafhankelijke variabele:		
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	-0,810*** [0,027]	-0,720*** [0,019]
Covariaten:		
Fysieke kenmerken (F):		
<i>M2 woonoppervlak (log)</i>	0,325*** [0,026]	0,317*** [0,025]
<i>Type (ref. Appartement)</i>		
- <i>Tussenwoning</i>	-0,256*** [0,023]	-0,244*** [0,021]
- <i>Schakelwoning</i>	-0,091 [0,058]	-0,081 [0,053]
- <i>Hoekwoning</i>	-0,222*** [0,030]	-0,211*** [0,029]
- <i>Helft-van-dubbel</i>	-0,055 [0,036]	-0,070** [0,034]
- <i>Vrijstaand</i>	0,284*** [0,043]	0,229*** [0,041]
<i>Bouwperiode (ref. Voor 1945)</i>		
- <i>1945-1970</i>	0,080*** [0,022]	0,074*** [0,021]
- <i>1971-1990</i>	0,067*** [0,022]	0,054** [0,021]
- <i>Na 1990</i>	0,186*** [0,027]	0,172*** [0,026]
<i>M2 Perceel (ref. 0 tot 200)</i>		
- <i>200 tot 500</i>	-0,031 [0,028]	-0,008 [0,026]
- <i>500 tot 1.000</i>	-0,072 [0,047]	-0,043 [0,044]
- <i>>= 1.000</i>	-0,136*** [0,052]	-0,094* [0,050]
<i>Onderhoud</i>		
- <i>Binnen (1 = 'goed')</i>	0,239*** [0,029]	0,217*** [0,028]
- <i>Buiten (1 = 'goed')</i>	-0,028 [0,033]	-0,015 [0,032]
<i>Isolatiekwaliteit (0 tot 5)</i>	0,013** [0,006]	0,012** [0,005]
<i>Cv-ketel aanwezig (1= 'ja')</i>	0,062** [0,031]	0,063** [0,030]
Marktomstandigheden (M)		
<i>Transactieperiode (ref. 2009)</i>		
- <i>2010</i>	0,091*** [0,023]	0,094*** [0,023]
- <i>2011</i>	0,168*** [0,024]	0,167*** [0,023]
- <i>2012</i>	0,294*** [0,024]	0,280*** [0,023]
- <i>2013</i>	0,335*** [0,024]	0,359*** [0,023]
- <i>2014</i>	0,229*** [0,030]	0,290*** [0,028]
Locatie-effecten (L)	NVM-regio's, niet getoond	
<i>Aantal waarnemingen</i>	26.232	28.248
<i>Adj. R2</i>	0,087	0,088

Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (***, 0.01; **, 0.05; *, 0.10).

4.5. Nadere verkenning

In dit verkennende onderzoek zijn de succesfactoren van de bieden-vanaf-prijsmethode voor het eerst exploratief onderzocht. De volledige analyses zijn in verband met de grote hoeveelheid data niet volledig in dit onderzoek opgenomen.

Tabel 4.5 geeft de resultaten samengevat weer. Te zien is dat in regio's waar de bieden-vanaf-prijsmethode vaak wordt toegepast, duidelijk hogere verkoopprijzen worden gerealiseerd dan in regio's waar de methode incidenteel wordt gehanteerd. In de eerstgenoemde regio's worden - als de methode van meet af aan wordt gehanteerd (geen switch) - zelfs verkoopprijzen benaderd die 'bij' de vraagprijsmethode 'horen'. Verder valt op dat het verschil in verkoopprijs tussen de methoden kleiner lijkt te worden, naarmate de woning recenter (vanaf 2013) is verkocht. Echter is dit verschil statistisch niet significant.

In dezelfde tabel is verder te zien dat jongere woningen gemiddeld tegen een hogere prijs worden verkocht dan oudere woningen, zodra de bieden-vanaf-prijsmethode wordt toegepast. Wat hierbij opvalt, is dat woningen die na 1990 zijn gebouwd en van meet af aan met de bieden-vanaf-prijsmethode worden aangeboden, tegen dezelfde prijs worden verkocht als woningen die met een reguliere vraagprijsmethode worden aangeboden.

Tabel 4.5 Effecten bieden-vanaf-prijsmethode op verkoopprijs uitgesplitst naar specifieke woningkenmerken

Frequentie toepassing bieden- vanaf-prijsmethode:	Regio's met incidenteel gebruik	Regio's met gemiddeld gebruik	Regio's met veel gebruik
- Geen switch	-0,095*** [0,014] ¹	-0,025** [0,011]	-0,016 [0,012]
- Wel switch	-0,067*** [0,008]	-0,057*** [0,007]	-0,046*** [0,007]
Transactieperiode:	2009-2012	2013-2014	
- Geen switch	-0,053*** [0,010]	-0,036*** [0,009]	
- Wel switch	-0,063*** [0,006]	-0,051*** [0,006]	
Bouwjaar:	<1945	1945-1990	>=1990
- Geen switch	-0,101*** [0,020]	-0,046*** [0,009]	0,003 [0,010]
- Wel switch	-0,124*** [0,011]	-0,045*** [0,006]	-0,036*** [0,007]

Opmerkingen: Standaardfout is gecorrigeerd voor heteroscedasticiteit en staat tussen haakjes, significantieniveaus (***, 0.01; **, 0.05; *, 0.10).

¹Voorbeeld interpretatie van de getallen: Effect verkoopmethode op verkoopprijs: de bieden-vanaf-prijsmethode (waarbij geen sprake is van een switchwoning) resulteert in regio's waar de bieden-vanaf-methode incidenteel wordt gebruikt in ongeveer tot een -9,5% lagere verkoopprijs (na correctie, $\exp(c)-1$, -9,0%).

5. CONCLUSIE

Het fenomeen 'bieden vanaf' heeft zich in een paar jaar tijd stevig genesteld in de Nederlandse vastgoedwereld. Een bodemprijs als uitgangspunt nemen voor de verkoop van een woning, in plaats van een vraagprijs, is op veel plekken zeer populair aan het worden. Anno 2014 wordt al één op de vijftig woningen in Nederland op deze manier verkocht. Volgens de database van de NVM (30.792) zijn er van januari 2009 tot en met juni 2014, alleen al via de NVM-makelaars 5.425 woningen met een vanafprijs van eigenaar gewisseld. Bijna de helft van deze transacties vond plaats in de laatste achttien maanden.

Er is in de literatuur nauwelijks iets bekend over de bieden-vanaf-prijsmethode. Hierdoor is er ook vrijwel niets bekend over eventuele verschillen met de vraagprijsmethode of over de effecten van beide methoden op de verkoopprijs en de verkooptijd. Dat maakt het de hoogste tijd om te onderzoeken of de huidige trend terecht is. Om feiten van fingerspitzengefühl te onderscheiden. En om mogelijke aanwijzingen boven water te halen die zakelijke en particuliere vastgoedeigenaren kunnen ondersteunen bij het bepalen van succesvolle verkoopstrategieën.

Uit dit onderzoek blijkt dat woningen met een vanafprijs door hun lage 'vraagprijs' een grote verkoopkans hebben en daardoor systematisch sneller succesvol worden verkocht. Toepassen van de bieden-vanaf-prijsmethode brengt de verkooptijd tot minder dan de helft terug waardoor de woning vaak nog geen drie maanden te koop staat. De verkoopprijs komt wel iets lager uit (4,4%), maar dit is slechts een gemiddelde. In regio's waar de methode al langer veelvuldig wordt gebruikt, worden de woningen inmiddels voor bijna dezelfde prijs verkocht als vraagprijswoningen. De meest logische verklaring hiervoor is dat kopers een vanafprijs in eerste instantie nog interpreteerden als een lage vraagprijs. Tegenwoordig – nu Nederland vertrouwd raakt met de methode – wordt een vanafprijs meer gezien als een scherpe bodemprijs, waarbij het vanzelfsprekend is om daarboven te bieden. In een (voorzichtig) oplevende woningmarkt - zoals in 2014 - lijkt het voor verkopers dus steeds interessanter te worden om een vanafprijs te hanteren.

Met een vanafprijs
wordt de
verkooptijd
gehalveerd.

De vanaf- prijsmethode lijkt vooral geschikt voor jongere woningen.

Verkopers die de methode overwegen, doen er goed aan deze vooral in te zetten bij jongere woningen (bouwjaar: na 1990). Deze worden met een vanafprijs sneller verkocht, zonder reductie op de verkoopprijs. Dit komt vermoedelijk omdat bij jongere woningen een lagere prijs niet 'betekent' dat de woning minder waard is, maar gewoon op een scherpe vanafprijs duidt.

Lang niet alle woningen die met een vanafprijs zijn verkocht, hebben van meet af aan op die manier te koop gestaan. In 69% van de gevallen is er geswitcht van verkoopmethode. Switchen gebeurt meestal nadat een woning circa een jaar met een reguliere vraagprijs is aangeboden en niet is verkocht. Als er wordt geswitcht, lijkt de woning uiteindelijk iets minder (-1,3%) op te leveren dan wanneer de woning meteen met de bieden-vanaf-prijsmethode is aangeboden, al is dit verschil niet significant. Verkopers die de verkooptijd zo kort mogelijk willen houden en de verkoopprijs zo hoog mogelijk, doen er dus verstandig aan om direct voor de bieden-vanaf-prijsmethode te kiezen. Ze moeten zich echter ook realiseren dat 'bieden vanaf', lang niet altijd letterlijk 'vanaf' betekent. Kopers bieden ook regelmatig onder de vanafprijs.

De vastgoedmarkt is ondanks zijn ogenschijnlijk roerloze karakter in de afgelopen jaren dus volop in beweging. En één ding is zeker: de bieden-vanaf-prijsmethode is in diezelfde jaren uitgegroeid tot een niet langer te missen verkoopinstrument. Nu, in de huidige, ontspannen woningmarkt. En als de voortekenen niet bedriegen, ook of misschien wel juist in een aantrekkende of zelfs gespannen markt. De trend is dus zonder meer terecht. Mis 'm niet!

Switchen naar een
vanafprijs is
een optie, zeker
als de woning al
lang te koop staat.

6. AANBEVELINGEN

Op basis van het onderzoek en de conclusies kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

➤ Verkopers

De bieden-vanaf-prijsmethode is voor verkopers een zeer geschikt instrument om hun woning snel en succesvol te verkopen. De verkoopkansen stijgen aanzienlijk door de scherpe vanafprijs, terwijl de verkooptijd wordt gehalveerd. De methode is vooral aantrekkelijk voor jongere woningen (bouwjaar: na 1990). Bij deze woningen wordt namelijk wel de verkooptijd gereduceerd, maar de verkoopprijs niet of nauwelijks beïnvloed.

➤ Banken

De bieden-vanaf-prijsmethode is voor banken - die door de beperkte economische groei en de oplopende werkloosheid steeds meer risico lopen op gedwongen verkopen - een heel goed alternatief. De hogere verkoopkans en de kortere verkooptijd vergroten de kans op het voorkomen van een executoriale verkoop aanzienlijk. De te verwachten opbrengst is bij sommige woningtypen wellicht iets lager, maar grotere ellende en verliezen worden voorkomen.

➤ Corporaties

De bieden-vanaf-prijsmethode is voor veel corporaties - die worstelen met toenemende financiële druk als gevolg van de verhuurdersheffing - een aanbevelenswaardig instrument. Hoewel het verkopen van sociale huurwoningen in de huidige ontspannen woningmarkt een moeizame operatie is, verhoogt een vanafprijs de verkoopkansen. Hierdoor zijn de verkooptijden veel korter wat een gunstig effect heeft op dreigende leegstand en verloedering. Bij oudere woningen moet de verwachte opbrengst echter lager dan bij de vraagprijsmethode ingecalculereerd worden.

➤ Makelaars en makelaarsverenigingen

Ook voor makelaars is de bieden-vanafprijs-methode lucratief. Doordat de verkoopkans toeneemt en de verkooptijd aanzienlijk wordt verkort, is de kans groot dat makelaars meer

woningen in een korte tijd kunnen verkopen. Hierdoor neemt niet alleen de omzet toe, maar stijgt ook de winst per woning. De lagere courtage als gevolg van een mogelijk lagere verkoopopbrengst blijft beperkt.

Het is beslist een overweging voor makelaarsverenigingen om de bieden-vanaf-prijsmethode als verkoopinstrument in de eigen systemen op te nemen. In Nieuw-Zeeland en Australië is het vaak direct duidelijk of het gaat om een vraagprijs of een vanafprijs (best-offer-over).⁴ Het voordeel van meer zichtbaarheid van de verkoopmethode is dat verkopers er mogelijk vaker voor zullen kiezen.

De vraag of vanafprijzen in een stagnerende markt de doorstroming ook weer op gang (kunnen) helpen, is nog een discussiepunt. Transparantie zorgt over het algemeen voor stijgende verkoopkansen en kortere verkooptijden; voor kopers is de intentie meteen duidelijk. Hier is echter verder onderzoek nodig om tot harde uitspraken te komen.

➤ Kopers

Kopers hebben als geen ander baat bij de bieden-vanaf-prijsmethode. Het is de ideale kans op een 'koopje'. Meer dan 5% korting betekent al gauw een besparing van € 10.000,-. Kopers moeten zich echter wel realiseren dat het om gemiddelden gaat en dat woningen met de bieden-vanaf-prijsmethode ook boven de marktwaarde kunnen worden verkocht, zoals in 2014 steeds vaker het geval is.

⁴ Bron:<http://www.realestate.co.nz/2300245>

7. REFLECTIE, BEPERKINGEN EN AANBEVELINGEN VOOR VERVOLGONDERZOEK

7.1. Inleiding

Dit hoofdstuk bevat een reflectie op het verloop en de inrichting van het onderzoek. Het beschrijft de af- en overwegingen die tijdens het onderzoeksproces zijn gemaakt als gevolg de - soms complexe - vraagstukken die zich aandienen. Het geeft themagewijs de gemaakte keuzes weer, en de beperkingen van het onderzoek. Ook zijn er aanbevelingen geformuleerd voor vervolgonderzoek.

7.2. Model en data

In deze paragraaf worden kort de beperkingen van de data en het gehanteerde model besproken. Aan de hand van de beperkingen worden suggesties gedaan voor vervolgonderzoek om het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode nog zuiverder in te kunnen schatten.

Beperkte steekproeven

In dit onderzoek is gewerkt met een database van de NVM. Omdat niet alle data correct en volledig waren, zijn sommige transacties uitgesloten van het onderzoek. Om dit verschijnsel tijdens het onderzoek zoveel als mogelijk te beperken - circa 4.500 vanafprijswoningen is al 'niet veel' voor een hedonisch prijsmodel - zijn soms handmatig gegevens aangevuld, als deze uit andere gegevens konden worden afgeleid (zoals bijvoorbeeld de NVM-regio's).

Daarnaast is er gewerkt met een steekproef voor de vraagprijstransacties van circa 25.000 woningen. Dit werd op voorhand als een mogelijke beperking gezien. Achteraf bleek de database ruim voldoende om significante conclusies te kunnen trekken.

Het bleek in de NVM-database niet mogelijk om het switchmoment te bepalen bij woningen die uiteindelijk zijn verkocht met een vanafprij, om hun verkooptijd en bodemprijs te kunnen vaststellen. Omdat dit mogelijk meer dan twee derde van het totale aantal transacties betrof, kwam een elementair onderdeel van het onderzoek in gevaar. Dit probleem is opgelost door aan drie makelaars te vragen het switchmoment in de transactie aan te geven. Deze

steekproef van - in totaal - 43 woningen is betrekkelijk klein en zorgt voor een mogelijke kans op bias. Een grotere steekproef was door de tijdsintensieve methode echter niet mogelijk.

Bij de interpretatie van de gegevens in het exploratieve deel van dit onderzoek (paragraaf 4.5), past enige voorzichtigheid. De subgroepanalyse bevat kleinere aantallen (vanafprijs) woningen. Ze heeft daardoor minder 'power' en biedt hierdoor helaas een kleinere kans op significante resultaten. Het huidige databestand volstaat echter wel voor een eerste verkenning.

Voor een nog accurater onderzoek zouden er meer makelaars kunnen worden bevroegd. Ook kan het (aanvullende makelaars)onderzoek voor de gehele NVM-database 2009 - 2014 worden uitgevoerd, en/of kunnen via funda.nl wellicht woninggegevens van niet-NVM-makelaars in het onderzoek worden betrokken. Ook deze makelaars hebben vermoedelijk al duizenden woningen met een vanafprijs verkocht. Op deze manier kan op een lager aggregatieniveau onderzoek worden gedaan, waardoor de effecten van de twee verkoopmethoden nog zuiverder kunnen worden ingeschat.

Tot slot kon uit de data niet worden opgemaakt of er ook verkopers zijn die van een bieden-vanafprijs-methode naar een reguliere vraagprijsmethode (dus andersom) switchen. Hoewel dit waarschijnlijk sporadisch voorkomt en ook niet van invloed is op deze onderzoeksresultaten, is dit wel een interessante vraag.

Kans op onzuiverheid

Rond de keuze voor het onderzoeksmodel is veel gewikt en gewogen. De literatuur geeft vaak geavanceerde statistische modellen om variabelen als de verkooptijd en de verkoopprijs bij woningen zo nauwkeurig mogelijk te verklaren. Deze modellen worden vooral toegepast om bias (onzuiverheid) van schatters zoveel als mogelijk te voorkomen. Deze bias kan bijvoorbeeld ontstaan door de endogeniteit die optreedt tussen de verkooptijd en de verkoopprijs of doordat geselecteerde woningen niet zijn gerandomiseerd, maar bewust worden gekozen (selectiebias). Binnen de aangereikte data- en de beschikbare onderzoekstijd – was het echter niet mogelijk om hiervoor te corrigeren.

In dit onderzoek is uiteindelijk daarom bewust gekozen voor twee, redelijke eenvoudige, regressiemodellen om een eerste studie te doen naar de effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode. Voor een vervolgonderzoek is het interessant om te kijken of er gecontroleerd kan worden op deze en mogelijke andere onzuiverheden, door gebruik te maken van meer of andere variabelen en methoden.

Verklaringskracht van het verkooptijdmodel

Uit de regressieanalyse van het verkooptijdmodel bleek dat de verklaringskracht ervan laag is. Ondanks diverse pogingen om deze te verhogen, zijn er tijdens het onderzoek geen bekende variabelen gevonden die aan het model konden worden toegevoegd. In een vervolgonderzoek kan uitgebreider gezocht worden naar meer covariaten die de verklaringskracht van het verkooptijdmodel verhogen.

7.3. Resultaten en conclusies

In deze paragraaf worden de resultaten en conclusies bediscussieerd. De effecten van de bieden-vanafprijis-methode op de verkoopprijs worden besproken en ook wordt er stilgestaan bij de begrippen 'verkoopkans' en 'reden van verkoop'.

Effecten bieden-vanaf-prijsmethode op verkoopprijs

Zodra een woning wordt verkocht met de bieden-vanaf-prijsmethode, is de opbrengst gemiddeld gezien 4,4% lager dan die van woningen die zijn aangeboden met een reguliere vraagprijs. Het verschil in verkoopprijs tussen de twee methoden neemt de laatste jaren echter af. In regio's waar beide methoden veelvuldig worden toegepast, bestaat er geen significant verschil meer in verkoopprijs. Dit zou erop kunnen duiden dat Nederlandse kopers inmiddels meer gewend raken aan de bieden-vanaf-prijsmethode.

Omdat in het (nabije) verleden woningen zelden boven de vraagprijs werden verkocht, waren kopers juist gewend te onderhandelen over de prijs van de woning, en lager te bieden dan de vraagprijs. Meer blootstelling aan de 'nieuwe' bieden-vanaf-prijsmethode, zorgt er nu vermoedelijk voor dat kopers minder moeite krijgen met bieden bóven een vraagprijs, in plaats van eronder. Hierdoor neemt de effectiviteit van de bieden-vanaf-prijsmethode toe en wordt het steeds aantrekkelijker voor verkopers om haar in te zetten. Verder onderzoek naar

het gedrag van kopers rond vraag- en vanafprijzen is noodzakelijk om meer inzicht te krijgen in dit nieuwe fenomeen.

Daarnaast is duidelijk te zien dat bij jongere woningen (bouwjaar: na 1990) de methode niet tot een prijsverlies leidt, maar wel tot een kortere verkooptijd. Vanuit de wetenschap dat de prijs bij jongere woningen in mindere mate als een kwaliteitsindicator geldt, is dit goed te verklaren. De kans dat er qua onderhoud iets aan de woning schort, is immers kleiner dan bij oudere woningen. Hierdoor zal de koper de lagere vraagprijs vooral beleven als een scherpe prijs, in plaats van als een aanwijzing voor een lagere kwaliteit. De kwaliteitsperceptie van woningen in relatie tot de vraagprijs kan in een volgend onderzoek nader worden onderzocht.

Verkoopkans

Vanuit de theorie is bekend dat scherp geprijsde woningen een grotere verkoopkans hebben en daardoor sneller worden verkocht. Dit is ook het geval bij vanafprijswoningen. Hoeveel groter de verkoopkans is dan bij een reguliere vraagprijs, is in dit onderzoek niet onderzocht. Voor particuliere verkopers, maar ook voor banken en corporaties die meerdere woningen per jaar verkopen, kan dit nuttige informatie zijn omdat niet alleen de opbrengstwaarde, maar ook de verwachtingswaarde (kans x opbrengst) hun besluiten beïnvloeden.

Door na te gaan hoeveel woningen erin de afgelopen jaren met de bieden-vanaf-prijsmethode in verkoop zijn genomen, zijn verkocht, nog te koop staan of zijn ingetrokken, kan dit worden onderzocht. Dit zogenaamde vijvermodel kan worden vergeleken met woningen met een reguliere vraagprijs, om na te gaan hoe effectief de bieden-vanaf-prijsmethode ten opzicht van de vraagprijsmethode uiteindelijk echt is.

Reden van verkoop

In dit onderzoek is uitgegaan van homogene verkopers. Uit onderzoek van onder meer Springer (1996) blijken verkopers echter een nogal heterogeen gezelschap te zijn. Een interessante vervolgstudie kan zijn om de 'verkoopredenen' te onderzoeken in relatie tot de bieden-vanaf-prijsmethode. Op deze wijze kan worden bepaald in hoeverre de reden van verkoop het resultaat van het gebruik van de bieden-vanaf-prijsmethode en vraagprijsmethode (mede) beïnvloedt.

8. VERWIJZINGEN

- Baranzini, A., Ramirez, J., Schaerer, C., Thalmann, P. (2008). Hedonic Methods in Housing Markets, Pricing Environmental Amenities and Segregation. Geneve, Zwitserland: Geneva School of Business Administration, 39-54.
- Brounen, D., Kok, N. (2011). On the economics of energy labels in the housing market. *Journal of Environmental Economics and Management* 62, 166-179.
- De Wit, E. (2011). Liquidity and Price Discovery in Real Estate Assets. Amsterdam, Nederland: Thela Thesis.
- Dodds, W., Monroe, K., Grewal, D. (1991). Effects of Price, Brand, and Store Information on Buyers' Product Evaluations. *Journal of Marketing Research* 28, 307-319.
- Follain, J., Malpezzi, S. (1980). Dissecting Housing Value and Rent. Washington DC: The urban Institute.
- Gan, Q. (2013). Optimal selling mechanism auction discounts and time on market. *Real Estate Economics* 41, 347-383.
- Halvorsen, R., Palmquist, R. (1980). The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations. *The American Economic Review* 70, 474-475.
- Haurin, D. (2013). List price and sales prices of residential properties during booms and busts. *Journal of Housing Economics* 22, 1-10.
- Hayes, F., Cai, L. (2007). Using heteroskedasticity-consistent standard error estimators in OLS regression: An introduction and software implementation. *Behavior Research Methods* 39 (4), 709-722.
- Knight, J. (2002). Listing price, time on market, and ultimate selling price: causes and effects of listing price changes. *Real Estate Economics* 30, 215–237.

- Malpezzi, S. (2003). Hedonic pricing models: a selective and applied review. *Housing economics and public policy: essays in honor of Duncan Maclennan*. T.O. Sullivan and K. Gibbs (eds). Blackwell.
- Nederlandse Vereniging van Makelaars (2014). *Analyse Woningmarkt van de bestaande koopwoningen*. Nieuwegein, Nederland: Nederlandse Vereniging van Makelaars.
- Rosen, S. (1974). Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition. *Journal of Political Economy* 82, 666–677.
- Schilder, F., Conijn, J. (2010). *De prijsontwikkeling van de Nederlandse koopwoning: Een vergelijking van twee index-methoden*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- Schilder, F., Conijn, J., Francke M. (2014). *De invloed van corporatieverkopen op de woningmarkt*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- Sirmans, G., Macpherson, D., Zietz, E. (2005). The Composition of Hedonic Pricing Models. *Journal of Real Estate Literature* 13, 3-43.
- Springer, T. (1996). Single-family housing transactions: Seller motivations, price, and marketing time. *The journal of Real Estate Finance and Economics* 13: 237-254.
- Taylor, C. (1999). Time-on-the-market as a sign of quality. *Review of Economic Studies* 66: 555–578.
- Van de Minne, A., Conijn, J. (2011). *In hoeverre verschilt het langdurig aanbod van de snel verkochte panden? Oftewel de prop versus de cherries*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.

9. BIJLAGEN

Figuur 9.1 NVM-regio's



Bron: NVM

Tabel 9.1 NVM-regio's

Nr.	Regio	Nr.	Regio
1	no Groningen	33	z Kennemerland
2	Slochteren eo	34	Amsterdam
3	Grooategast eo	35	De Bollenstreek
4	stad Groningen eo	36	Haarlemmermeer
5	zo Groningen	37	Almere
6	noord Drenthe	38	het Gooi
7	Opsterland	39	Amersfoort
8	o Friesland	40	Barneveld
9	nw Friesland	41	Bunnik/Zeist
10	zw Friesland	42	Utrecht
11	zuid Friesland	43	Woerden
12	zw Drenthe	44	Alphen
13	zo Drenthe	45	Leiden
14	Hardenberg eo	46	Den Haag
15	Kop v Overijssel	47	Gouda
16	Zwolle eo	48	Delft e.o.
17	Raalte eo	49	Rotterdam
18	Almelo Tubbergen	50	Westland
19	Hengelo Enschede	51	Brielle/Goeree
20	Ruurlo Eibergen	52	Dordrecht
21	Doetinchem eo	53	Gorkum
22	Zutphen eo	54	Culemborg/Dodewaard
23	Apeldoorn eo	55	Ede eo
24	Nunspeet eo	56	Arnhem
25	Lelystad	57	Duiven Westervoort
26	Den Helder Texel	58	Elst eo
27	Kop v Noord-Holland	59	Nijmegen
28	n Kennemerland	60	no Brabant
29	West Friesland	61	Uden eo
30	m Kennemerland	62	Oss eo
31	Waterland	63	Den Bosch
32	Zaanstreek	64	Waalwijk Drunen

Nr.	Regio
65	Zeeuwse eilanden
66	Zeeuws-Vlaanderen
67	Bergen op zoom eo
68	west Brabant
69	Breda
70	Tilburg Oirschot

Bron: NVM

Nr.	Regio
71	Eindhoven eo
72	zo Brabant
73	noord Limburg
74	Weert eo
75	Roermond eo
76	zuid Limburg

Tabel 9.2 Vanafprijstransacties 2009 - 2014 met prijswijziging van drie makelaars

	Geen switch	Percentage %
Transacties met prijswijziging	43	100,00 %
Bekend wel/geen switch	42	97,67 %
Switch bij laatste prijswijziging	41	95,35 %

VERVOLG Tabel 4.1 Vergelijk verkoopmethoden 2009 - 2014

Aantal waarnemingen	1.650		3.666		24.582	
	Vanafprijs zonder switch		Vanafprijs met switch		Vraagprijs	
	Gemiddelde	St. dev.	Gemiddelde	St. dev.	Gemiddelde	St.dev.
Regio 1	0,06	2,46	0,00	0,00	0,30	5,48
Regio 2	0,48	6,95	0,22	4,67	0,91	9,48
Regio 3	0,18	4,26	0,27	5,22	0,74	8,57
Regio 4	7,03	25,57	1,72	13,00	2,23	14,76
Regio 5	0,24	4,92	0,08	2,86	0,44	6,58
Regio 6	0,36	6,02	0,44	6,59	1,03	10,07
Regio 7	0,24	4,92	0,16	4,04	0,73	8,50
Regio 8	0,24	4,92	0,35	5,95	0,46	6,76
Regio 9	0,36	6,02	0,16	4,04	1,24	11,05
Regio 10	0,61	7,76	0,55	7,37	0,61	7,79
Regio 11	0,06	2,46	0,19	4,37	0,65	8,07
Regio 12	0,06	2,46	0,08	2,86	0,66	8,09
Regio 13	0,61	7,76	0,44	6,59	1,00	9,93
Regio 14	0,24	4,92	0,08	2,86	0,61	7,76
Regio 15	0,42	6,50	0,38	6,17	0,55	7,36
Regio 16	0,24	4,92	0,44	6,59	1,55	12,37
Regio 17	1,39	11,73	1,50	12,16	1,15	10,65
Regio 18	0,55	7,37	0,38	6,17	1,23	11,03
Regio 19	3,03	17,15	3,19	17,58	1,66	12,76
Regio 20	1,64	12,69	0,60	7,72	0,66	8,12
Regio 21	2,24	14,81	2,21	14,70	0,78	8,78
Regio 22	1,09	10,39	0,60	7,72	0,62	7,86
Regio 23	3,39	18,11	3,46	18,29	1,27	11,18
Regio 24	0,24	4,92	0,16	4,04	0,92	9,54
Regio 25	0,24	4,92	0,33	5,71	1,01	9,99
Regio 26	0,00	0,00	0,27	5,22	0,30	5,48
Regio 27	0,97	9,80	1,09	10,39	0,33	5,73
Regio 28	3,58	18,57	4,39	20,49	1,81	13,35
Regio 29	8,91	28,50	5,86	23,50	0,89	9,42
Regio 30	1,03	10,10	1,53	12,27	0,80	8,89
Regio 31	0,79	8,84	1,09	10,39	0,99	9,89
Regio 32	0,97	9,80	1,20	10,89	1,14	10,61
Regio 33	1,94	13,79	2,29	14,96	2,35	15,15
Regio 34	1,82	13,36	1,42	11,83	7,84	26,87
Regio 35	0,36	6,02	1,09	10,39	1,10	10,44
Regio 36	0,73	8,50	0,85	9,16	1,26	11,16
Regio 37	2,91	16,81	2,59	15,89	1,35	11,54
Regio 38	1,52	12,22	1,80	13,30	2,32	15,06
Regio 39	3,45	18,27	4,77	21,32	1,98	13,92
Regio 40	0,73	8,50	0,46	6,79	0,52	7,20
Regio 41	1,15	10,67	0,71	8,39	1,54	12,32
Regio 42	2,55	15,75	2,97	16,99	4,62	20,99
Regio 43	1,27	11,21	1,12	10,52	0,47	6,85
Regio 44	4,79	21,36	2,78	16,45	0,69	8,26

VERVOLG Tabel 4.1 Vergelijk verkoopmethoden 2009 - 2014

Aantal waarnemingen	1.650		3.666		24.582	
	Vanafprijs zonder switch		Vanafprijs met switch		Vraagprijs	
	Gemiddelde	St. dev.	Gemiddelde	St. dev.	Gemiddelde	St.dev.
Regio 45	1,70	12,92	2,07	14,25	1,31	11,39
Regio 46	4,30	20,30	4,53	20,79	5,86	23,48
Regio 47	1,70	12,92	2,32	15,05	1,32	11,42
Regio 48	0,30	5,50	0,14	3,69	0,91	9,48
Regio 49	4,36	20,43	4,53	20,79	5,91	23,59
Regio 50	0,12	3,48	0,38	6,17	0,75	8,64
Regio 51	0,67	8,14	0,14	3,69	1,54	12,30
Regio 52	2,30	15,00	3,96	19,49	1,45	11,96
Regio 53	0,67	8,14	1,17	10,77	0,65	8,07
Regio 54	0,30	5,50	0,27	5,22	0,87	9,29
Regio 55	0,18	4,26	0,33	5,71	1,56	12,40
Regio 56	3,58	18,57	2,73	16,29	1,69	12,90
Regio 57	0,79	8,84	0,71	8,39	0,50	7,06
Regio 58	0,61	7,76	0,57	7,55	0,55	7,36
Regio 59	0,48	6,95	0,74	8,55	2,02	14,06
Regio 60	0,30	5,50	0,74	8,55	0,50	7,08
Regio 61	0,18	4,26	1,17	10,77	0,70	8,31
Regio 62	0,42	6,50	0,52	7,18	0,55	7,39
Regio 63	1,09	10,39	1,25	11,13	1,89	13,62
Regio 64	0,24	4,92	0,57	7,55	0,37	6,11
Regio 65	0,18	4,26	0,38	6,17	1,15	10,67
Regio 66	0,18	4,26	0,11	3,30	0,46	6,79
Regio 67	0,30	5,50	0,30	5,47	0,53	7,25
Regio 68	0,55	7,37	0,71	8,39	0,85	9,20
Regio 69	2,55	15,75	2,32	15,05	2,37	15,20
Regio 70	1,70	12,92	2,26	14,88	1,70	12,91
Regio 71	0,91	9,49	1,55	12,37	2,47	15,51
Regio 72	1,39	11,73	4,34	20,37	1,18	10,78
Regio 73	0,24	4,92	0,25	4,95	0,50	7,06
Regio 74	0,55	7,37	0,16	4,04	0,50	7,06
Regio 75	0,61	7,76	0,25	4,95	0,44	6,64
Regio 76	1,82	13,36	2,24	14,79	1,65	12,75