



*Helma Bulten: "In de kleine dorpen en kernen zullen huizen voor een deel uit de markt gehaald moeten worden."*

# MAKELEN IN EEN VERANDERENDE MARKT

**MAKELEN IN EEN VERANDERENDE MARKT**  
 In deze serie vertellen makelaars over hoe ze met ondernemerschap, innovaties, klantbenadering en nieuwe diensten succesvol opereren in deze veranderende markt. In dit zeventiende deel een gesprek met Helma Bulten van De Horsten Makelaars uit Doetinchem. Dit makelaarskantoor is met name actief in het iets duurdere segment en kan door zijn kleine omvang veel persoonlijke aandacht besteden aan zijn klanten.

## Ondernemen met nieuwe diensten

"Ik ben goed ingevoerd in de markt hier in Doetinchem en omgeving en kan, mede door het feit dat ik een klein kantoor heb, heel klantgericht werken. Dat directe contact is een van de dingen die mensen het meeste aanspreekt. Juist voor deze omgeving is het belangrijk heel alert te zijn hoe de markt zich ontwikkelt en mogelijkheden te zien met leegstaande panden. Hoewel bestemmingswijzigingen makkelijker tot stand komen dan voorheen, is het in deze regio wel lastig om op een niet-woonbestemming een woonbestemming te krijgen. Dit omdat men geen extra woonruimte wil creëren waar er eigenlijk al te veel van is. Tijdelijke andere oplossingen zijn vaak wel mogelijk. Denk aan een tijdelijke winkel of horeca van een school ten behoeve van opleidingsdoelinden in leegstaande winkels."

## Het werk toen en nu

"Ik begeef mij in de markt van de iets duurdere woningen en zie dat mensen vroeger sneller knopen doorhakten dan nu. Toen stond er ook meer druk op, omdat er meer kopers in de markt waren. Ik speel daarop in door hen ook die ruimte te bieden en aan te geven dat ze gerust vaker kunnen komen kijken. Want na één bezichtiging krijg je een algemene indruk van een woning. Komen mensen vaker in een huis, dan gaat het toch vaak meer 'eigen' voelen en zien ze zichzelf er ook echt wonen. Dat ik mij in een krimpregio bevind, speelt uiteraard ook mee. Op dit moment zijn er in deze omgeving gewoon minder mensen die in het hogere segment waarin ik actief ben (boven de 400.000 euro) willen kopen."

## De markt toen en nu

"De onderkant van de markt begint nu wel aan te trekken, er wordt meer verkocht. Maar ten opzichte van de heel goede jaren is het nog steeds te weinig. Het is hier ook anders dan in het westen van het land. Je hebt hier niet ineens vijf kopers voor een huis. In het westen staat er sowieso veel meer druk op de woningmarkt, of het nu om koop of huur gaat. Daarnaast zie je hier dat mensen als ze de kans hebben ook naar de duurdere huurwoningen gaan en niet naar koop, om even rustig de kat uit de boom te kijken. De klanten zijn tegenwoordig gelukkig wel realistischer, ook qua vraagprijzen. Een groot verschil tussen vraag- en uiteindelijke koop prijs zie je eigenlijk alleen nog bij de woningen in het hogere segment."

## Visie op de toekomst

"In de woningmarkt in deze regio zullen er altijd plekken zijn, waar we met z'n allen heel goed over na moeten denken hoe we die leefbaar houden. In de kleinere dorpen en kernen staan te veel woningen. Deze kunnen niet als woning in gebruik blijven, omdat ze bijvoorbeeld sterk verouderd zijn. Laten staan geeft verloederding, dus deze zullen voor een deel uit de markt gehaald moeten worden. Want hoewel er wel nieuwe mensen bijkomen, is en blijft dit een vergrijzingsgebied. En waar je zou verwachten dat levensloopbestendige appartementen en woningen dan goed verkopen, kiest deze groep 55-plussers vaak liever voor huur. Zij verkopen hun woning en houden het geld als buffer om zelf zorg te kunnen inkopen zodra dit nodig wordt."

**'Klanten zijn gelukkig realistischer'**

## 'VANAFPRIJS HELPT BIJ SNELLERE VERKOOP WONING'

**Het inzetten van een zogeheten vanafprijs kan ervoor zorgen dat de verkooptijd van een woning meer dan halveert ten opzichte van een reguliere vraagprijs. De verkoopprijs komt bij het hanteren van een bodemprijs wel lager uit (gemiddeld 4,4 procent). Dit is de kernboodschap van de afstudeerscriptie van Koen Pillen. Hij voltooide hiermee in november 2014 cum laude zijn studie Master of Real Estate aan Tias, School for Business and Society, in Tilburg.**

Pillen heeft bij zijn afstudeerscriptie gebruik gemaakt van gegevens uit de NVM-database. "Vorig jaar juni zijn we naar de NVM gegaan met het onderzoeksvoorstel en de vraag of wij van data gebruik mochten maken. Dat mocht", zegt Pillen. "Wij zijn daar al vaker voor andere vraagstukken geweest", vult zijn afstudeerbegeleidster Ingrid Janssen aan. "De medewerking van de NVM was ook deze keer heel prettig."

### Opmars

Volgens Pillen heeft 'bieden vanaf' in de Nederlandse woningmarkt een snelle opmars gemaakt. Kwamen zogenaamde vanafprijzen vóór 2009 nog maar nauwelijks voor, in 2014 werd al één op de vijftig woningen op deze manier verkocht. Verkopers stellen een bodemprijs vast, die aangeeft vanaf welk bedrag ze bereid zijn met potentiële kopers in onderhandeling te treden. "Het was wel wat moeilijk om de woningen met een vanafprijs boven water te krijgen, omdat dergelijke woningen niet apart geregistreerd worden. Alle aanbiedingsteksten moesten worden bekeken. In die teksten wordt door de makelaar genoteerd of er een vanafprijs wordt gehanteerd. Gelukkig lukte dat. We hebben iets meer

dan 5.000 woningen gevonden, die met een bieden-vanaf-prijsmethode tussen 2009 en 2014 zijn verkocht."

### Snelheid

Pillen stelt dat vooral snelheid een belangrijk pluspunt van de vanafprijs is. "Uit het onderzoek blijkt dat de verkooptijd kan worden gehalveerd. Dat leidt ertoe dat steeds meer verkopers hiervoor kiezen." Volgens hem leidt met name de methode bij jongere woningen (gebouwd na 1990) niet tot prijsverlies. De koper zal hierbij de lagere vraagprijs vooral beleven als een scherpe prijs, in plaats van een aanwijzing van een lagere kwaliteit.

"Ook blijkt uit het onderzoek dat in regio's waar de bieden-vanaf-methode al langer wordt toegepast, het negatieve effect op de verkoopprijs verdwijnt. In deze regio's lijkt het hanteren van de vanaf-prijs methode alleen voordelen te kennen", stelt Roger Bougie, die Pillen eveneens bij de afstudeerscriptie heeft begeleid.

### Serius alternatief

Frank Harleman van NVM Data & Research stelde de data voor het onderzoek beschikbaar en vindt de resultaten van het onderzoek interessant voor makelaars. "Iedere woning die te



Afgestudeerde  
 Koen Pillen:  
*"Vooral snelheid is een belangrijk pluspunt."*

koop komt bij een makelaar, is anders. Wanneer een snelle verkoop belangrijk is, dan is de vanafprijs een serieus alternatief voor de huidige methode van vraagprijzen. Met behulp van de NVM database heeft Koen Pillen uniek inzicht verschaft in het gebruik van vanafprijzen als verkoopstrategie. Het onderzoek zal een vervolg krijgen, waarbij de gevolgen van het gebruik van vanafprijzen verder onderzocht zullen worden.

**'Ook deze keer was de medewerking van de NVM heel prettig'**