

De *bieden-vanaf*-prijsmethode in een herstellende woningmarkt

De zogeheten bieden-vanaf-prijsmethode wordt steeds vaker ingezet als verkoopmethode van een woning. Eerder onderzoek suggereert dat de gehanteerde verkoopmethode (bieden-vanaf-prijs ten opzichte van een reguliere vraagprijs) een sterke invloed heeft op de verkoopprijs en verkooptijd van een woning; in een crisisperiode verkoopt men een woning sneller via de bieden-vanaf-prijs-methode. Daar staat tegenover dat de verkoopprijs die men ontvangt via deze methode lager is. Dit betekent dat verkopende partijen in een crisisperiode een afweging moeten maken tussen een snellere verkooptijd (vanaf-prijs) en een hogere verkoopprijs (reguliere vraagprijs). Het doel van dit artikel is om de effecten van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd in te schatten in een herstellende woningmarkt en deze effecten te vergelijken met de effecten in een crisisperiode. Op basis van NVM data en hedonische regressie-analyses komen we tot de conclusie dat de bieden-vanaf-prijsmethode in de herstelperiode aantrekkelijker is geworden ten opzichte van de crisisperiode; het leidt tot een hogere verkoopprijs én een snellere verkoop van een woning.

door Ingrid Janssen en Roger Bougie

De *bieden-vanaf*-prijsmethode is aan een gestage opmars bezig als verkoopmethode van woningen. In 2011 werden er 139 woningen via een *bieden-vanaf*-prijsmethode verkocht. Vijf jaar later zijn dat er 2.227; ongeveer 16 keer zo veel.

De bieden-vanaf-prijsmethode geeft potentiële kopers de mogelijkheid vanaf een vooraf vastgesteld bedrag te kunnen bieden op een woning. Deze methode lijkt op het principe van een opbodveiling, maar onderscheidt zich daarvan doordat potentiële kopers niet noodzakelijkerwijs binnen een beperkte tijd hoeven te reageren. Eerder onderzoek heeft uitgewezen dat de keuze voor een bepaalde verkoopmethode een sterke invloed heeft op de verkoopprijs en verkooptijd van een woning (Pillen, Bougie en Janssen, 2015). De resultaten van dit eerdere

onderzoek suggereren dat de bieden-vanaf-prijsmethode leidt tot een halvering van de verkooptijd, waarbij de verkoopprijs gemiddeld 4,4% lager is ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode.

VANAF-PRIJS IN EEN HERSTELLEND WONING-MARKT

Dit artikel bouwt verder op de resultaten van eerder onderzoek naar de effecten van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd. De resultaten van het onderzoek van Pillen et al. zijn interessant, maar hebben vooral betrekking op de crisisperiode in de woningmarkt. Het doel van dit artikel is om vast te stellen of de effecten van een bepaalde verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd afhankelijk zijn van de marktomstandigheden waarin men de woning aanbiedt. De centrale vraag is op basis

TABEL 1 ► TOENAME GEBRUIK BIEDEN-VANAF-PRIJS (1-01 2009 TOT 25-11 2016)

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
98	147	139	300	590	985	1.908	2.227

hiervan: verschillen de effecten van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd in een periode van herstel ten opzichte van een periode van crisis? De resultaten van dit onderzoek zijn relevant voor particuliere verkopers van woningen, woningcorporaties, makelaars en banken; op basis van de onderzoeksresultaten is men in staat om weloverwogen beslissingen te nemen met betrekking tot de verkoopmethode van een woning in een markt die aan het herstellen is.

PROPOSITIES

De resultaten van Pillen et al. (2015) wijzen uit dat het hanteren van de bieden-vanaf-prijsmethode leidt tot een gemiddeld 4,4% lagere verkoopprijs ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode. Een eerste verklaring voor dit resultaat is dat kopers een lagere vraagprijs associëren met een lage(re) kwaliteit van een product of dienst (Dodds, Monroe & Grewal, 1991; Haurin, 2013). Dit kan ervoor zorgen dat het bod (het offer) dat de koper bereid is te doen, afneemt als de vraagprijs lager is. Het gevolg hiervan is mogelijk een lagere verkoopprijs. Een tweede mogelijke verklaring voor dit resultaat is dat in de periode waarop het onderzoek van Pillen et al. betrekking heeft, kopers de bieden-vanaf-prijs mogelijk hebben opgevat als een lagere vraagprijs. De relatieve onbekendheid van deze methode in die periode, maakt dat het voor kopers onnatuurlijk aanvoelt om boven 'de vraagprijs' te bieden, zoals dat ook niet bij de reguliere vraagprijsmethode gebeurt, althans niet in een markt in crisis (zie ook Haurin, 2013). Deze onbekendheid met de bieden-vanaf-prijsmethode kan leiden tot gereduceerde biedingen en daarmee resulteren in een lagere opbrengstwaarde. We verwachten dat deze laatste verklaring in mindere mate opgaat in de periode van herstel. De bieden-vanaf-prijsmethode wordt immers steeds meer gebruikt en is daarmee steeds bekender. Er kan tenslotte een effect optreden dat op een andere manier gerelateerd is met de situatie op de woningmarkt. Als de krapte in de woningmarkt toeneemt, kan een bieden-vanaf-prijsmethode in de ogen van de koper het karakter van een

veiling krijgen. Koster en Rouwendal (2017) suggereren dat het aanbieden van producten via een veiling tot hoge en zelfs te hoge prijzen kunnen leiden. Onderzoeksresultaten van Merlo en Ortalo-Mangé (2004) ondersteunen dit idee. Op basis hiervan komen we tot twee proposities.

1. Het prijsverschil tussen woningen die worden aangeboden via een reguliere vraagprijsmethode of een bieden-vanaf-prijsmethode, is in een periode van herstel kleiner dan in de crisisperiode.

De bieden-vanaf-prijsmethode kenmerkt zich door een aanzienlijk lagere prijsstelling dan die van woningen die worden aangeboden met de reguliere vraagprijsmethode. 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; DeWit, 2011; Van de Minne & Conijn, 2011). Dit vormt een mogelijke verklaring voor het effect van verkoopmethode op verkooptijd in het eerdere onderzoek van Pillen et al. (2015). Dit effect (een halvering van de verkooptijd) heeft echter betrekking op een woningmarkt in crisis. Omdat in een markt die herstelt *alle* woningen sneller worden verkocht, verwachten we dat het effect van verkoopmethode op verkooptijd in een situatie van herstel kleiner is dan in een situatie van crisis. Onze tweede propositie luidt daarom:

2. In een herstellende markt is het effect van de verkoopmethode op de verkooptijd kleiner dan in een woningmarkt in een crisisperiode.

METHODE

De hedonische prijsmethode (Rosen, 1974) is gebruikt om de effecten van verschillende verkoopmethoden op de *verkoopprijs* van een woning te onderzoeken. Dit algemene model,

dat niet specifiek voor de woningmarkt is ontwikkeld, is in dit onderzoek aangepast aan de specifieke omstandigheden die optreden bij de verkoop van woningen (Baranzini et al., 2008; Malpezzi, 2003; Pillen et al., 2015). Om in het model het effect van de onafhankelijke variabele *verkoopmethode* op de afhankelijke variabele *verkoop prijs* zuiver te kunnen inschatten, wordt er gecontroleerd op relevante variabelen. Daarnaast zijn aan het model vaste locatie-effecten toegevoegd op basis van viercijferige postcodes, met als doel te corrigeren voor ruimtelijke verschillen tussen de samples (woningen die verkocht zijn via de bieden-vanaf-prijsmethode en de reguliere vraagrijsmethode). Voor het vaststellen van het effect van *verkoopmethode* op verkooptijd is een soortgelijk model

gehanteerd. In dit geval is niet de verkoopprijs van een woning, maar de *verkooptijd* de afhankelijke variabele.

Om vast te stellen of de effecten van verkoopmethode in de herstelperiode verschillen van de effecten in de crisisperiode, zijn er telkens twee modellen geschat: het eerste model heeft betrekking op de crisisperiode, het tweede model op de herstelperiode. Deze methode heeft de voorkeur boven het gebruik van interactie-termen indien de verwachting is dat de *sterkte* (in plaats van de *richting*) van het effect van de onafhankelijke op de afhankelijke variabele wordt beïnvloed door de modererende variabele (Andersson, Cuervo-Cazurra & Nielsen, 2014). De uiteindelijke modellen die worden getoetst zien er als volgt uit:

Hedonisch prijsmodel:

$$\text{Ln VKP}_{ijt} = \beta_0 + \beta_1 \text{VM}_{ijt} + \beta_2 F_{ijt} + f_j + \varepsilon_i$$

Verkooptijdmodel:

$$\text{Ln VKT}_{ijt} = \phi_0 + \phi_1 \text{VM}_{ijt} + \phi_2 F_{ijt} + f_j + \varepsilon_i$$

Waarbij:

Ln VKP_{ijt} = natuurlijke logaritme van de verkoopprijs van woning i , postcode j , marktsituatie t

Ln VKT_{ijt} = natuurlijke logaritme van de verkooptijd van woning i , postcode j , marktsituatie t

VM_i = de gekozen verkoopmethode (vanaf-prijs of vraagprijs) voor woning i , postcode j , marktsituatie t

F_{ijt} = de fysieke kenmerken van woning i , postcode j , marktsituatie t

f_j = vaste effecten op viercijferige postcode

Beide modellen worden tweemaal geschat; telkens één keer voor de crisisperiode en één keer voor de herstelperiode. Vaste locatie-effecten op basis van viercijferige postcodes zijn bedoeld om te corrigeren voor ruimtelijke verschillen tussen de samples. Door het opnemen van relevante controlevariabelen kan er een zuivere inschatting van het effect van verkoopmethode op verkooptijd en verkoopprijs worden gemaakt. De uiteindelijke selectie van controlevariabelen is gebaseerd op eerder onderzoek naar de Nederlandse woningmarkt (Brounen & Kok, 2011; De Wit, 2011; Pillen et al., 2015; Schilder & Conijn, 2010, Schilder, Conijn en Francke, 2014). De geselecteerde variabelen zijn in tabel 2 weergegeven.

TABEL 2 ► 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, l='goed')
•	Onderhoud buiten (dichotoom, l='goed')
•	Isolatiekwaliteit (ratio, schaal 0-5)
•	Cv-ketel (dichotoom, l= 'aanwezig')

DATA

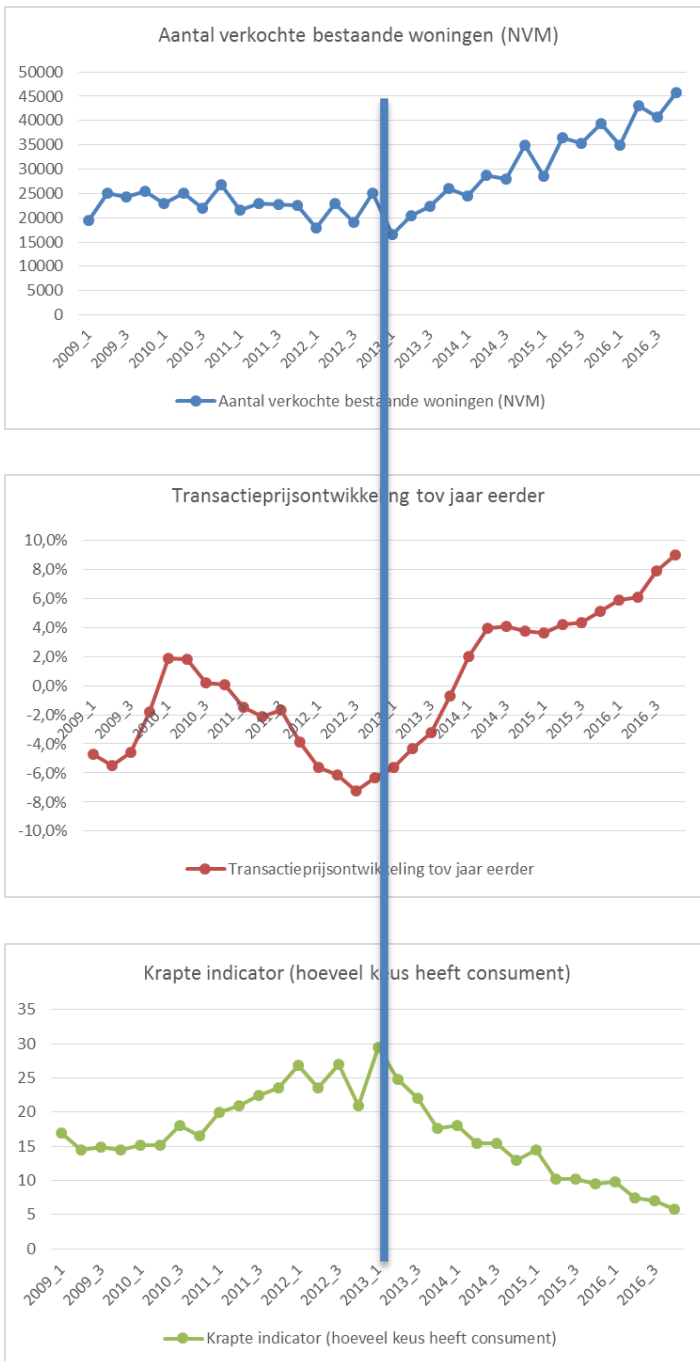
Het onderzoek maakt gebruik van data die beschikbaar zijn gesteld door de NVM. De totale gezuiverde dataset bevat 49.270 woningtransacties van de in totaal circa 1,2 miljoen woningtransacties die in de periode 1 januari 2009 tot en met 25 november 2016 hebben plaatsgevonden. Hierin zitten alle 6.394 woningen die in deze periode via een bieden-vanaf-prijsmethode zijn verkocht en 42.876 woningen die zijn verkocht via een reguliere vraagprijsmethode. De 42.876 woningen betreffen een aselechte steekproef van alle reguliere vraagprijstransacties.

De vanaf-prijstransacties zijn geselecteerd door in verkoopteksten bij bestaande woningen te zoeken op de termen 'bieden vanaf', 'vanaf-prijs' en 'vanaf prijs'. Zogenaamde 'switch-transacties' zijn niet meegenomen in de dataset. Switch-transacties zijn transacties waarvan het vermoeden bestaat dat de woningen aanvankelijk met een reguliere vraagprijs werden aangeboden en waarvoor op een zeker moment is "geswitcht" naar een bieden-vanaf-prijs.

Twee marktsituaties: crisis en herstel

Op basis van het aantal verkochte woningen, de prijsontwikkeling en krapte-indicator zijn twee verschillende marktomstandigheden vastgesteld; een crisisperiode en een herstelperiode. Figuur 1 geeft de overgang tussen de crisis- en herstelperiode weer. De crisisperiode is vastgesteld als de periode tussen 1 januari 2009, de datum waarop de eerste vanaf-prijstransactie is geregistreerd en 1 april 2013. Deze periode wordt gekenmerkt door een gering aantal verkochte woningen, dalende transactiepreisen (ondanks lichte opleving begin 2010) en een ruime keuze voor de consument. De periode die hierop volgt kan worden aangeduid als de herstelperiode. In deze periode is er sprake van een toename van het aantal verkochte woningen, een positieve ontwikkeling in de transactieprijs en een krimp aan bod voor de kopende consument.¹

FIGUUR 1 ► ONDERSCHIED WONINGMARKT IN CRISIS EN HERSTELLEND



De krapte-indicator is een indicator die aangeeft hoe ruim/krap de markt is en wordt per kwartaal als volgt berekend: $3 \cdot \text{aantal te koop op moment } t / \text{aantal transacties in kwartaal waarin transactie valt}$.

TABEL 3 ► BESCHRIJVENDE ANALYSE VERSCHIL MARKTOMSTANDIGHEDEN

Aantal waarnemingen	Crisis (1-01-2009/30-03-2013) N=20.336				Herstel (1-04-2013/25-11-2016) N=28.934			
	Bieden vanaf prijs (BV) N=765		Reguliere vraag prijs (RV) N=19.571		Bieden vanaf prijs (BV) N=5.629		Reguliere vraag prijs (RV) N=23.305	
	Gemid- delde	St. dev.	Gemid- delde	St. dev.	Gemid- delde	St. dev.	Gemid- delde	St. dev.
Transactieprijs (x € 1.000,-)	229,03	127,95	238,65	129,81	209,96	96,29	235,03	127,06
Oorspronkelijke vraagprijs (x € 1.000,-)	227,53	131,83	264,08	152,28	205,29	97,25	256,20	153,36
Transactieprijs- oorspronkelijke vraagprijs (€)	1.492	26,96	-25.648	46,74	4.716	16,10	-21.123	63,64
Aantal verkochte woningen boven oorspr.vraagprijs (in %)	420 (54,9%)		518 (2,6%)		3.620 (64,3%)		1.661 (7,1%)	
Verkooptijd in dagen	88,15	91,78	220,77	248,76	89,14	117,59	251,00	367,53

DE CRISIS- EN HERSTELPERIODE NADER BESCHOUWD

Tabel 3 geeft inzicht in de gemiddelde verkoopprijs en verkooptijd van woningen in de dataset in de crisis- en de herstelperiode. Daarbij valt onmiddellijk op dat de gemiddelde verkoopprijs in de herstelperiode lager is dan in de crisisperiode. Ook is de verkooptijd gemiddeld langer in de herstelperiode dan in de crisisperiode. Dit wijst op een na-ijl effect: woningen die te koop gezet zijn in de crisisperiode worden pas in de herstelperiode verkocht. Ondanks de stijgende prijzen, is het prijsniveau nog niet hersteld tot op het niveau van vóór de crisis. Uit de tabel valt tevens af te leiden dat bij de bieden-vanaf-prijsmethode 54,9% (in de crisisperiode) en 64,3% (in de herstelperiode) van de woningen werkelijk boven de vanaf-prijs worden verkocht. Bij de reguliere vraagprijsmethode is dit vanzelfsprekend in veel mindere mate het geval, hoewel er in de herstelperiode toch nog 7,1% van de woningen boven de vraagprijs is verkocht.

De feitelijke transactieprijs ligt bij de bieden-vanaf-prijs gemiddeld gezien dicht bij de oorspronkelijke vraagprijs. In de herstelperiode zien we dat dit verschil groter is (gemiddeld 4.716 euro boven de bieden-vanaf-prijs). Meer krapte op de markt leidt tot een hoger bod.

Belangrijk om te vermelden is dat op basis van deze beschrijvende analyses geen conclusies kunnen worden getrokken met betrekking tot de *effecten* van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd. Dit kan wel op basis van de uitgevoerde regressieanalyses. Deze analyses, die worden gepresenteerd in de volgende paragraaf, geven inzicht in de effecten van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd waarbij er wordt gecontroleerd op relevante covariaten zoals de fysieke kenmerken en de locaties.

EFFECTEN VAN VERKOOPMETHODE OP VERKOOPPRIJS EN VERKOOPTIJD

De resultaten van de hedonische regressieanalyses worden gepresenteerd in tabel 4 en 5. De resultaten in tabel 4 laten zien dat een reguliere vraagprijsmethode in de crisisperiode leidt tot een hogere verkoopprijs dan de bieden-vanaf-prijsmethode. In de herstelperiode is dit juist andersom; de reguliere vraagprijsmethode leidt in deze periode juist tot een lagere verkoopprijs dan de bieden-vanaf-prijsmethode. Meer specifieke wijzen de analyses uit dat het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs in de crisisperiode $-0,064$ bedraagt; het negatieve effect (ten opzichte van de vraagprijs) van deze verkoopmethode op de verkoopprijs van een woning is met andere woorden $6,4\%^2$.

Na correctie³ bedraagt het effect 6,2%. Het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs *in de herstelperiode* is positief⁴ en bedraagt 0,008; ook na correctie bedraagt het effect 0,8%. Het verschil in verkoopprijs is daarmee veranderd van een negatief effect in een klein (maar significant) positief effect. Dat wil zeggen dat de verkoper die *in de herstelperiode*

kiest voor een bieden-vanaf-prijsmethode (anders dan in de crisisperiode) niet meer hoeft 'in te leveren' ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode. Deze resultaten zijn in lijn met propositie 1, waarin wordt gesteld dat het (negatieve) prijsverschil tussen woningen die worden aangeboden via een reguliere vraagprijsmethode en een bieden-vanaf-prijsmethode in een

TABEL 4 ► EFFECTEN VAN VERKOOPMETHODEN EN COVARIATEN OP VERKOOPPRIJS

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkoopprijs			
	Effect vanafprijs (crisis)		Effect vanafprijs (herstel)	
Constante	9,287***	[0,038]	8,357***	[0,028]
Onafhankelijke variabele:				
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	-0,064***	[0,008]	0,008***	[0,004]
Covariaten:				
Fysieke kenmerken (F):				
M2 woonoppervlak (log)	0,550***	[0,006]	0,754***	[0,005]
Type (ref. Appartement)				
– Tussenwoning	0,101***	[0,029]	0,047***	[0,018]
– Schakelwoning	0,199***	[0,032]	0,130***	[0,020]
– Hoekwoning	0,124***	[0,030]	0,068***	[0,018]
– Helft-van-dubbel	0,217***	[0,030]	0,148***	[0,019]
– Vrijstaand	0,315***	[0,030]	0,235***	[0,019]
Bouwperiode (ref. Voor 1945)				
– 1945-1970	-0,092***	[0,006]	-0,081***	[0,004]
– 1971-1990	-0,056***	[0,006]	-0,060***	[0,005]
– Na 1990	0,078***	[0,007]	0,076***	[0,005]
M2 Perceel (ref. 1 tot 200)				
– 0, onbekend	-0,009	[0,029]	-0,012	[0,018]
– 201 tot 500	0,136***	[0,006]	0,112***	[0,005]
– 501 tot 1.000	0,303***	[0,010]	0,215***	[0,008]
– >= 1.000	0,481***	[0,012]	0,354***	[0,009]
Onderhoud				
– Binnen (1 = 'goed')	0,095***	[0,006]	0,127***	[0,005]
– Buiten (1 = 'goed')	0,057***	[0,007]	0,057***	[0,006]
Isolatiekwaliteit (ref. 0)				
– 1 soort	-0,000	[0,005]	-0,002	[0,004]
– 2 soorten	0,046***	[0,007]	0,040***	[0,005]
– 3 soorten	0,048***	[0,007]	0,045***	[0,005]
– 4 soorten	0,054***	[0,008]	0,056***	[0,005]
– 5 soorten	0,088***	[0,007]	0,063***	[0,005]
Cv-ketel aanwezig (1= 'ja')	0,088***	[0,007]	0,055***	[0,006]
Aantal waarnemingen	20.336		28.934	
R-sq.	0,696		0,749	

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

periode van herstel kleiner is dan in een crisisperiode. Sterker nog, de resultaten bevestigen de suggestie van Koster en Rouwendal (2017) dat als de krapte in de woningmarkt toeneemt, een bieden-vanaf-prijsmethode het karakter van een veiling krijgt voor potentiële kopers. Dit kan uiteindelijk leiden tot hoge en te hoge prijzen. De tweede vraag die in dit artikel wordt beantwoord is hoeveel sneller een woning wordt verkocht in de crisis- en de herstelperiode bij gebruik van een bieden-vanaf-prijsmethode. Deze vraag kan worden beantwoord op basis van de uitkomsten van de volgende regressieanalyses.

De effecten van de bieden-vanaf-prijsmethode op de *verkooptijd* zijn zoals verwacht negatief. De resultaten laten zien dat zowel *in de crisisperiode* als in de herstelperiode een reguliere vraagprijsmethode leidt tot een langere *verkooptijd* dan de bieden-vanaf-prijsmethode. Meer specifiek laten de analyses (tabel 5) zien dat het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkooptijd *in de crisisperiode* -0,764 bedraagt; het negatieve effect (ten opzichte van de vraagprijs) van deze verkoopmethode op de *verkooptijd* van een woning is met andere woorden 76,4%. Na correctie bedraagt het effect 53,4%. Deze uitkomst is in lijn met de uitkomsten van Pillen et al. (2015). Het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode op de verkoopprijs *in de herstelperiode* is, in lijn met propositie 2, significant kleiner dan in de crisisperiode (zie eindnoot 4) en bedraagt -0,633; na correctie bedraagt het effect 46,9%. Het verschil in *verkooptijd* tussen beide verkoopmethoden neemt daarmee af in de herstelperiode ten opzichte van de crisisperiode. In een crisisperiode de woning verkopen via een bieden-vanaf-prijsmethode gaat 2,1 maal zo snel als bij de reguliere vraagprijsmethode; in een periode van herstel is dat 1,9 maal zo snel. We komen hier in de volgende paragraaf op terug via een concreet rekenvoorbeeld.

Rekenvoorbeelden

Om de effecten van de verkoopstrategie op verkoopprijs en verkooptijd in tijden van crisis en herstel inzichtelijk te maken geven we hier twee rekenvoorbeelden. We werken in dit

rekenvoorbeeld met de gemiddelde verkoopprijs (€ 233.459) en de gemiddelde verkooptijd (218 dagen) van een woning in de dataset.

Voorbeeld 1: *Effecten van verkoopmethode tijdens de crisisperiode*

Een woning wordt via de reguliere vraagprijsmethode voor € 233.459 verkocht. De verkooptijd bedraagt 218 dagen. Als deze woning zou worden aangeboden via de bieden-vanaf-prijsmethode zou de verkoopprijs van de woning € 218.985 bedragen. Dit is een prijsverschil van € 14.474. De woning zou in dit geval binnen 102 dagen zijn verkocht; dat is 116 dagen sneller dan via de reguliere vraagprijsmethode. Voor elke dag dat men de woning sneller verkoopt levert men € 125 in op de verkoopprijs.⁵

Voorbeeld 2: *Effecten van verkoopmethode tijdens de herstelperiode*

Een woning wordt via de reguliere vraagprijsmethode voor € 233.459 verkocht. De verkooptijd bedraagt 218 dagen. Als deze woning zou worden aangeboden via de bieden-vanaf-prijsmethode dan zou de verkoopprijs van deze woning € 235.327 bedragen. De woning zou met deze methode in 116 dagen zijn verkocht. Dit voorbeeld laat zien dat het prijsverschil in de herstelperiode, anders dan in de crisisperiode, *positief* is (€ 1.868). Via de bieden-vanaf-prijsmethode verkoopt men het huis bovendien 102 dagen sneller dan via de reguliere vraagprijsmethode.

De bovenstaande rekenvoorbeelden laten zien dat de afweging die de verkopende partij in de crisisperiode moest maken (sneller verkopen via de bieden-vanaf-prijsmethode of een hogere verkoopprijs via de reguliere vraagprijsmethode) in de herstelperiode niet meer aan de orde is. Het hanteren van een bieden-vanaf-prijsmethode leidt in de herstelperiode tot een (licht) hogere verkoopprijs én een snellere verkoop van de woning. Een bieden-vanaf-prijstrategie biedt in een herstellende woningmarkt enkel voordelen ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode.

TABEL 5 ► EFFECTEN VAN VERKOOPMETHODEN EN COVARIATEN OP VERKOOPTIJD

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkooptijd			
	Effect vanafprijs (crisis)		Effect vanafprijs (herstel)	
Constante	3,543***	[0,219]	3,518***	[0,183]
Onafhankelijke variabele:				
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	-0,764***	[0,049]	-0,633***	[0,024]
Covariaten:				
Fysieke kenmerken (F):				
M2 woonoppervlak (log)	0,192***	[0,031]	0,216***	[0,032]
Type (ref. Appartement)				
– Tussenwoning	-0,148	[0,168]	-0,313***	[0,118]
– Schakelwoning	0,027	[0,181]	0,018	[0,131]
– Hoekwoning	-0,072	[0,168]	-0,297**	[0,120]
– Helft-van-dubbel	0,078	[0,171]	-0,082	[0,122]
– Vrijstaand	0,345**	[0,173]	0,262**	[0,125]
Bouwperiode (ref. Voor 1945)				
– 1945-1970	-0,044	[0,033]	-0,046	[0,029]
– 1971-1990	-0,009	[0,034]	0,028	[0,030]
– Na 1990	0,131***	[0,042]	0,065*	[0,035]
M2 Perceel (ref. 1 tot 200)				
– 0, onbekend	0,119	[0,167]	0,146	[0,118]
– 201 tot 500	-0,010	[0,034]	-0,042	[0,030]
– 501 tot 1.000	-0,040	[0,059]	0,081	[0,051]
– >= 1.000	-0,070	[0,068]	0,025	[0,060]
Onderhoud				
– Binnen (1 = 'goed')	0,243***	[0,036]	0,181***	[0,033]
– Buiten (1 = 'goed')	-0,018	[0,042]	-0,034	[0,038]
Isolatiekwaliteit (ref. 0)				
– 1 soort	0,064**	[0,030]	0,027	[0,026]
– 2 soorten	0,099***	[0,037]	-0,022	[0,032]
– 3 soorten	0,033	[0,042]	-0,031	[0,035]
– 4 soorten	0,009	[0,045]	-0,059*	[0,035]
– 5 soorten	0,069*	[0,039]	0,023	[0,031]
Cv-ketel aanwezig (1= 'ja')	0,039	[0,038]	0,031	[0,037]
Aantal waarnemingen	20.336		28.934	
R-sq	0,038		0,057	

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

EFFECTEN BIJ EEN KRAPPE MARKT: EXPLORATIEVE ANALYSES

Enkele lokale woningmarkten kennen inmiddels tekenen van krapte. Koster en Rouwendal (2017) hebben in een eerdere studie laten zien dat in een krappe markt woningen relatief vaak boven de vraagprijs worden verkocht. Een eerste interessante vraag is of de verkoopmethode samenhangt met het verkopen van een

woning boven de vraagprijs. Uit een beschrijvende analyse van de NVM data blijkt dat van de 618 *bieden-vanaf-prijs-transacties* in de steden Amsterdam, Utrecht en Groningen, gedurende de periode van krapte, maar liefst 93% van de woningen boven de vraagprijs is verkocht. Van de woningen die via een *reguliere vraagprijsmethode* werden aangeboden in dezelfde periode is 37% boven de vraagprijs verkocht.

De dataset voor de steden Amsterdam, Utrecht en Groningen stelt ons in staat om het effect van verkoopmethode op verkoopprijs en verkooptijd in een krappe woningmarkt in te schatten. We definiëren een krappe woningmarkt als een markt met een krapte-indicator lager dan 5.⁶ Tabel 6 geeft de resultaten van de hedonische regressie-analyses (met vaste locatie-effecten) weer.

Uit de resultaten blijkt dat de gesignaleerde trends doorzetten; een bieden-vanaf-prijsmethode heeft in een krappe marktsituatie een significant positief effect op de verkoopprijs (+2,4%) van een woning (ten opzichte van -6,2% in de crisisperiode en +0,8% in de herstelperiode). In een krappe markt leidt de bieden-vanaf-prijs tot een 38,1% snellere verkooptijd (ten opzichte van 53,4% in de crisisperiode en 46,9% in de herstelperiode). Onze conclusie op basis van deze exploratieve resultaten is dat hoe krappere de woningmarkt, hoe meer het voor de hand lijkt te liggen om een bieden-vanaf-prijsmethode te hanteren.

CONCLUSIES

In herstellende en krappe woningmarkten biedt een bieden-vanaf-prijsstrategie enkel voordelen ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode. Deze verkoopmethode leidt onder deze marktomstandigheden tot een snellere verkoop van een woning en een hogere verkoopprijs.

Toekomstig onderzoek op basis van een grotere dataset zou deze resultaten kunnen bevestigen. Samenvattend wijzen de resultaten van dit onderzoek uit dat de gehanteerde verkoopmethode invloed heeft op de verkoopprijs en de verkooptijd van een woning, zowel in een crisis- als in een herstelperiode. Zowel propositie 1 als propositie 2 worden bevestigd door de resultaten van het onderzoek.

Crisisperiode

De resultaten van eerder onderzoek (Pillen et al., 2015) worden bevestigd. In de crisisperiode is het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode op verkoopprijs -6,2%. Het effect op verkooptijd is -53,4%. In de crisisperiode verkoopt men een woning sneller via de bieden-vanaf-prijsmethode. Daar staat tegenover dat de verkoopprijs via deze methode lager is. Dit betekent dat verkopende partijen in een crisisperiode een afweging moeten maken tussen een snellere verkooptijd (via een bieden-vanaf-prijsmethode) en een hogere verkoopprijs (via een reguliere vraagprijsmethode).

Herstelperiode

Het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode (ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode) op verkoopprijs en verkooptijd is in de herstelperiode anders dan in de crisisperiode.

TABEL 6 ► EFFECTEN VAN VERKOOPMETHODEN IN KRAPPE WONINGMARKT (UTRECHT, AMSTERDAM, GRONINGEN)

Afhankelijke variabele	Natuurlijke logaritme van de verkoopprijs	Natuurlijke logaritme van de verkooptijd
	Effect vanaf-prijs methode (krapte)	Effect vanaf-prijs methode (krapte)
Constante	8,719*** [0,107]	3,241*** [0,482]
Onafhankelijke variabele:		
Verkoopmethode (1=vanafprijs)	0,024** [0,011]	-0,480*** [0,075]
Covariaten:		
Niet getoond		
Aantal waarnemingen	1.893	1.893
R-sq	0,833	0,043

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

In de herstelperiode is het effect van de bieden-vanaf-prijsmethode ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode op verkoopprijs 0,8% (een positief effect!). Het effect op verkooptijd wordt minder, maar blijft met -46,9% aanzienlijk. Deze resultaten suggereren dat de bieden-vanaf-prijstrategie in een herstellende woningmarkt enkel voordelen biedt ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode.

Periode van krapte

De bovengenoemde trend lijkt door te zetten in een periode van krapte. Exploratieve analyses wijzen uit dat hoe krappere de woningmarkt is, hoe meer het voor de hand lijkt te liggen om een bieden-vanaf-prijsmethode te hanteren. Deze verkoopmethode leidt tot een kortere verkooptijd én een hogere verkoopprijs dan de reguliere vraagprijsmethode. Deze resultaten zijn in lijn met de resultaten van eerder onderzoek (Koster en Rouwendal, 2017).

De bovenstaande resultaten kunnen particuliere verkopers, makelaars, banken en andere betrokkenen bij de verkoop van een woning helpen om evidence-based te handelen. De

afweging die de verkoper in tijden van crisis moet maken (hogere verkoopprijs of kortere verkooptijd) is in een periode van herstel en van toenemende krapte niet meer aan de orde. De resultaten wijzen uit dat in een herstelperiode de bieden-vanaf-prijsmethode aantrekkelijker is geworden ten opzichte van de crisisperiode. Het verschil in verkoopprijs is positief en de verkooptijd is korter. Hoewel het verschil in verkooptijd is teruggelopen is dit nog steeds aanzienlijk (46,9%). Daarmee lijkt de keuze voor de bieden-vanaf-prijsmethode in een periode van herstel voor de hand te liggen.

De auteurs bedanken NVM voor het beschikbaar stellen van de data.

OVER DE AUTEURS

Dr ir Ingrid Janssen is Associate Professor Real Estate Management en

dr Roger Bougie is Associate Professor in Business Research Methods.

Beiden zijn verbonden aan TIAS School for Business & Society.

Voetnoten

1. De auteurs van dit artikel bedanken Frank Harleman van de NVM voor zijn waardevolle suggesties met betrekking tot het maken van een onderscheid tussen de crisis- en herstelperiode.
2. De coëfficiënt van een dummy-variabele op een logaritmisch getransformeerde afhankelijke variabele moet worden geïnterpreteerd als de procentuele verandering in de afhankelijke variabele die samenhangt met (in dit specifieke voorbeeld) het toepassen van bieden-vanaf-prijsmethode ten opzichte van de reguliere vraagprijsmethode (de baseline-categorie), waarbij de andere variabelen in het model constant zijn gehouden (Halvorsen en Palmquist, 1980; Hardy, 1993; Kennedy, 1981).
3. Omdat er bij het maken van deze inschatting gewerkt is met het natuurlijke logaritme van vraagprijs en omdat verkoopmethode een dichotome variabele is, dient er voor het maken van een inschatting van het effect de $\exp(c)-1$ te worden genomen.
4. Een model waar de marktsituatie als interactieterm is toegevoegd, laat zien dat de effecten van verkoopstrategie op prijs significant van elkaar verschillen. De interactieterm (verkoopstrategie x marktsituatie) is significant. Dit wijst erop dat de effecten per marktsituatie significant van elkaar verschillen (p-waarde < .001).
5. Makelaars kunnen berekenen wat de baten zijn van sneller verkopen. Door de verwachte snellere verkooptijd en de specifieke hypotheekrente van de verkopende partij, te vergelijken met het verlies in transactieprijs. De auteurs bedanken een anonieme reviewer van dit paper voor deze waardevolle suggestie.
6. De krapte-indicator is een indicator die aangeeft hoe ruim/krap de markt is en wordt per kwartaal als volgt berekend: $3 * \text{aantal te koop op moment } t / \text{aantal transacties in kwartaal waarin transactie valt}$.

Literatuur

- Andersson, U., Cuervo-Cazurra, A., & Nielsen, B. B. (2014). *Explaining interaction effects within and across levels of analysis*, Journal of International Business Studies, 45, 1063-1071.
- Baranzini, A., Ramirez, J., Schaerer, C., Thalmann, P. (2008). *Hedonic Methods in Housing Markets, Pricing Environmental Amenities and Segregation*. Genève, 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, 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.
- Halvorsen, R., Palmquist, P. (1980), *The Interpretation of Dummy Variables in Semilogarithmic Equations*, American Economic Review, 70, 474-475.
- Hardy, M. A. (1993): *Regression with Dummy Variables*. Newbury Park, CA: Sage.
- Haurin, D. (2013). *List price and sales prices of residential properties during booms and busts*. Journal of Housing Economics, 22, 1-10.
- Kennedy, P., (1981) *Estimation with Correctly Interpreted Dummy Variables in Semilogarithmic Equations*, American Economic Review, 71, 801.
- 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.
- Koster, H., Rouwendal, J. (2017). *Verkopen boven de vraagprijs. Buitensporig of nieuwe werkelijkheid?* ASRE Research Paper, ASRE Research Center, Amsterdam.
- 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.
- Merlo, A., Ortalo-Mangé, F. (2004). *Bargaining over residential real estate: Evidence from England*. Journal of Urban Economics, 56 (2), 192-216.
- Nederlandse Vereniging van Makelaars (2014). *Analyse Woningmarkt van de bestaande koopwoningen*. Nieuwegein, Nederland: Nederlandse Vereniging van Makelaars.
- Pillen, K. Bougie, R., Janssen, I. (2015). *Effecten van bieden-vanaf-prijsmethode bij de verkoop van woningen*. Real Estate Research Quarterly, 14 (3): 15-22.
- 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 corporatieverkoop op de woningmarkt*. Amsterdam, Nederland: Amsterdam School of Real Estate.
- 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, Amsterdam School of Real Estate.

AGENDA

14

14 september 2018 – **VASTGOED TALENT SEMINAR**
Locatie: Amsterdam School of Real Estate

Het Vastgoed Talent Seminar 2018 wordt jaarlijks georganiseerd door VOGON. Een middag om inspiratie op te doen, kennis te vergaren en vastgoedprofessionals te ontmoeten! Masterstudenten van universiteiten en post-initiële instellingen delen hun onderzoeksbevindingen met een gemêleerde groep vastgoedprofessionals. Als masterstudent heb je nu de kans om je scriptie te presenteren op het Vastgoed Talent Seminar!

Studeer je af in **studiejaar 2017-2018** met een vastgoedgerelateerde scriptie? Doe dan mee en maak kans op publicatie van je artikel in de Real Estate Research Quarterly en op de website van de ASRE en geef je carrière een vliegende start. Geef je nu op door een mail te sturen met je naam en scriptietitel naar Ciska Damen: c.damen@asre.nl. Uiteraard zijn bezoekers, collega's, vrienden en kennissen deze middag ook van harte welkom.

1

1 november 2018 – **ASRE Open dag**
Overweegt u een vastgoedopleiding te gaan volgen? Kom naar de Open dag voor een proefcollege en/of een kennismaking. www.asre.nl

23

23 november 2018 – **VOGON Symposium**
Thema: Vastgoed & Risico: Omgaan met onzekerheden in de vastgoedmarkt
Locatie: Sweco Nederland, De Bilt, Utrecht

Grote trends als urbanisatie, globalisatie en technologische ontwikkelingen brengen ook een aantal risico's met zich mee, met name op de gebruikersmarkt. De vraag naar winkelvastgoed wordt beïnvloed door online winkelen en het veranderde consumentengedrag, de vraag naar kantoren is fundamenteel gewijzigd en nieuwe innovatie kantoorconcepten treden toe in de markt. De vraag naar logistiek lijkt daarnaast niet op te kunnen, terwijl robotisering en automatisering invloed hebben op de vraag naar en ruimtelijke inpassing van logistieke ruimten. Tijdens het symposium gaan de sprekers vanuit verschillende invalshoeken in op de onzekerheden in de vastgoedmarkt en hoe hiermee gefundeerd kan worden omgegaan.

Sprekers (onder voorbehoud van wijzigingen)

Paul Hilbers, Directeur Financiële Stabiliteit, DNB
Josje Hoekveld, Woningmarktanalist, AM
Bart Vink, Head of Research and Strategy, Redevco

Meer informatie en aanmelden kan via de website vogon.nl

