

# EENMAAL VERKOCHT! ANDERMAAL VERKOCHT!

Een onderzoek naar de oorzaken en effecten van gedwongen verkopen in Rotterdam



# Oorzaken en effecten van gedwongen verkopen

---

*Een onderzoek naar de oorzaken en effecten van gedwongen verkopen in Rotterdam*

**Masterscriptie Master City Developer**

**S.G.J. Bellen – MCD leergang 10**

Auteur: S.G.J. Bellen

Begeleider: Jeroen van Haaren

Datum: oktober 2014

# Samenvatting

De afgelopen jaren zijn de economische omstandigheden ingrijpend veranderd met grote gevolgen voor de liquiditeit op de woningmarkt. Veel huishoudens zijn, door bijvoorbeeld werkloosheid, in de problemen geraakt en kunnen de eigen huisvesting niet meer betalen. Ondanks dat begin 2014 weer een stijgende lijn in woning verkopen werd geconstateerd kampen steeds meer huishoudens met betalingsproblemen op de hypotheek. Voor huurders met betalingsproblemen zijn inmiddels (passende) oplossingen gevonden, hoe verhoudt zich dit tot betalingsproblemen bij woningeigenaren? Veel van de betalingsproblemen hebben een hoog urgent karakter wat uitmondt in gedwongen verkopen. Het begrip gedwongen verkopen is inmiddels ook door de politiek en media geagendeerd. Niet alleen zijn er op verzoek van de tweede kamer een drietal brieven, over restschulden bij huishoudens, opgesteld door Minister Blok. Ook RTL4 heeft het onderwerp aangegrepen met het programma “uitstel van executie”, waarin duidelijk wordt welke (financiële en maatschappelijke) impact een gedwongen verkoop heeft op een gezin en de omgeving. Ondanks dat de afgelopen jaren de ontwikkelingen rondom restschulden bij huishoudens en gedwongen verkopen veelvuldig in de media zijn geweest, is er nog relatief weinig onderzoek gedaan naar de oorzaken en effecten van gedwongen verkopen. Nationaal onderzoek richt zich met name op de prijsvorming rondom executievelingen. Internationaal onderzoek verkent de prijs implicaties van gedwongen verkopen op de omgeving. Belangrijk uitgangspunt hierbij is dat onderzoek op een zo'n klein mogelijke schaal dient plaats te vinden. Onderzoeken op een hogere schaal worden immers veelvuldig beïnvloed door andere factoren. Tevens wordt betoogd dat er binnen een bepaald gebied verschillende sub(woning)markten kunnen bestaan. Bovenstaande uiteenzetting heeft geleid tot de onderstaande vraagstelling.

Wat zijn de oorzaken van gedwongen verkopen en welke economische effecten heeft dit op buurtniveau?

Om de vraagstelling te onderzoeken is gebruik gemaakt van literatuuronderzoek en van kwalitatief onderzoek gebaseerd op de casestudies. Gekozen is om (aansluitend bij bevindingen uit de internationale literatuur) het kwalitatieve onderzoek uit te voeren op buurtniveau in Rotterdam. Derhalve zijn twee casussen geselecteerd: Oud-Charlois en Nesselande. Op basis van een theoretisch kader en conceptueel model zijn de casussen onderzocht door middel van semigestructureerde interviews.

De Nederlandse woningmarkt is bijzonder gevarieerd en kan als klein en compact worden onderschreven. Voor de woningmarkt gelden een aantal kenmerken die verschillen met de kenmerken van een liquide markt.

Woning kenmerken	Markt kenmerken
Duurzaam, maar kwetsbaar	Hoge transactiekosten
Heterogene producten	Heterogene markten
Fixatie aan de grond	Afgeleide markten

Deze kenmerken zijn van grote invloed op het prijsvormingsproces. Prijsvorming ontstaat tussen de (on) balans van vraag en aanbod. De belangrijkste prijsindicatoren voor de woningmarkt kunnen worden ingedeeld naar de vraag en aanbodzijde.

Vraagzijde prijsindicatoren	Aanbodzijde prijsindicatoren
Huishoudensontwikkeling	Woningvoorraad (bestaand en nieuw)
Financieringsmogelijkheden	Overheidsbeleid
Inkomen en vermogen	

De uiteindelijke transactieprijs komt niet enkel en alleen door de markt tot stand.

De heterogeniteit van een woning, de frequentie van transacties en het feit dat iedere transactie een afgeleide is van andere transacties leiden niet tot één prijs maar tot een set van bandbreedten in prijzen. Om de uiteindelijke transactieprijs te kunnen bepalen, binnen een bandbreedte van prijzen, spelen andere factoren een belangrijke rol, zoals de zoektocht naar meer informatie, proces van onderhandeling, de verkooptijd en de rol van de makelaar.

Ook hebben de recente ontwikkelingen op de kapitaalmarkt grote invloed gehad op de ontwikkeling en betaalbaarheid van de woningmarkt in Nederland. In een opgaande conjunctuur leidt de hoge mate van schuldfinanciering tot hogere huizenprijzen en meer consumptie en hierdoor ook tot meer economische groei. In een neergaande conjunctuur gebeurt het tegenovergestelde. Veel huishoudens werden door deze balansrecessie geconfronteerd met een dalend vermogen en restschulden op de eigen woning.

De definitie van restschuld is:

Alle schuld die overblijft na verkoop tegen marktwaarde, aflossing van de hypotheek met de opbrengst uit de verkoop en opgebouwd vermogen, inclusief bank en spaartegoeden.

Belangrijk uitgangspunt hierbij is dat er vaak sprake is van een potentiële restschuld. Zo lang het huishouden de maandelijkse lasten blijft betalen en niet verhuisd ontstaat er geen acuut probleem. Naast het verhoogde risico op restschulden, is het aantal gedwongen verkopen de afgelopen jaren gestegen.

De definitie van een gedwongen verkoop is:

Een verkoop waarbij de verkoper onder tijdsdruk op een specifiek tijdstip gedwongen is het object te verkopen, zijnde via een executoriale verkoop of via een onderhandse verkoop met volmacht.

Uit de definitie volgen twee soorten gedwongen verkopen. Bij een onderhandse verkoop met volmacht wordt de geldverstrekker gemachtigd om de woning te verkopen. De tweede mogelijkheid betreft de verkoop via een executieveiling.

De veranderde economische omstandigheden, toename in werkloosheid en relatie beëindiging worden beschouwd als de belangrijkste oorzaken van gedwongen verkopen. Wel lijkt het erop dat er misbruik wordt gemaakt van bestaande regelgeving. Huishoudens kunnen door echtscheiding aanspraak maken op kwijtschelding van restschulden indien de financiering valt onder de NHG.

De vaak onvolledige informatieverstrekking van professionele partijen wordt vaak als een belangrijke neven oorzaak genoemd.

Zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht worden prijseffecten op zowel de woning als de buurt verwacht. De effecten van executieveilingen worden hierbij groter geacht. Reden hiervoor is het specifieke prijsvormingsproces omtrent executieveilingen. Zo verklaren de relatief hoge transactiekosten, het proces van competitie en de onvolledige informatie waarover kopers beschikken de prijskorting van ruim 35% op een gemiddelde woning.

Ook is het aannemelijk dat zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht er prijseffecten ontstaan in de buurt. Ook hier worden de implicaties van executieveilingen groter geacht dan bij onderhandse verkopen met volmacht. Belangrijk is wel dat er een bepaalde omvang is van gedwongen verkopen. Daarnaast spelen de kenmerken van de (deel)woningmarkt een belangrijke rol in de mate waarin de prijseffecten plaatsvinden. Heterogeniteit van de woningmarkt wordt als belangrijkste kenmerk ervaren wat leidt dat er relatief hoge prijseffecten te verwachten zijn in de meer homogene buurten. Naast de prijseffecten worden een toename in leegstand en uitstel van onderhoud gezien als belangrijke economische effecten van gedwongen verkopen. Ook kunnen gedwongen verkopen grote implicaties hebben, afhankelijk van de woning (deelmarkt), op de bevolkingssamenstelling van de buurt.

Effect	Literatuuronderzoek	Empirisch onderzoek	Algehele conclusie
<b>Executieveiling</b>			
Prijseffect op woning	+	+	+
Prijseffect op buurt	+	+/-	+/-
Toename in criminaliteit	+	-	-
Toename in leegstand	+	+/-	+
Uitstel van onderhoud	+	+	+
Bevolkingssamenstelling	-	+	+
<b>Onderhandse verkopen met volmacht</b>			
Prijseffect op woning	+	+	+
Prijseffect op buurt	+/-	+/-	+/-
Toename in criminaliteit	+	-	-
Toename in leegstand	+	+/-	+
Uitstel van onderhoud	+	+	+
Bevolkingssamenstelling	-	+	+

Een verbeterd inzicht in de oorzaken van gedwongen verkopen en de consequenties van gedwongen verkopen, op zowel de woning als de buurt, kan leiden tot het nemen van betere maatregelen door zowel woningbezitters als hypotheekverstrekkers. Daarnaast kunnen deze inzichten worden ingezet in het ruimtelijke- en economische beleid op het gebied van de ruimtelijke ordening. Ook kunnen mogelijke uitkomsten richting geven aan gemeentelijke investeringsprogramma's. Tenslotte heeft dit onderzoek geleid tot een zestal aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

# Voorwoord

---

Het schrijven van een scriptie naast een voltijd baan is geen sinecure. Dat las ik in de vele voorwoorden die ik heb geraadpleegd voordat ik aan mijn eigen afstudeeronderzoek begon. Ik moet dan ook bekennen dat mijn scriptietraject prima in dat plaatje past.

Regelmatig was het zwoegen op de spaarzame tijd die je naast een fulltime baan over houdt. De avonden en weekenden werden vooral gevuld met het lezen van literatuur en de vele afleidingen, zoals het WK voetbal, WK Hockey, Tour de France en de terrassen in de zon werden getrotseerd. De bekende bomen en het bos en het vallen, opstaan en weer her struikelen lieten je dan ook soms moeilijk geloven dat dit traject nog eens zou worden afgerond.

Toen was het plotseling één augustus. Het stuk is gereed en kijk je terug op een mooie periode waar het weliswaar zwoegen was geblazen maar waar, naar mate de tijd en inspanning, de puzzelstukjes steeds vaker op de goede plek vielen.” Een proces waar je doorheen moet” zeggen velen.

Een proces waarbij de steun, het vertrouwen en de kritische reflectie van mijn begeleider Jeroen van Haaren van groot belang zijn geweest. De gesprekken duwden me op belangrijke momenten de goede richting in. Dank daarvoor! Daarnaast wil ik ook Erik Braun bedanken voor zijn inzichten en adviezen bij het uitvoeren van het kwalitatieve onderzoek. Ook dank aan diegenen die een bijdrage hebben geleverd in de vorm van kritische reflectie, gesprekken en interviews.

Mijn speciale dank gaat uit naar de gemeente Pijnacker-Nootdorp, die het volgen van deze opleiding überhaupt hebben mogelijk gemaakt. In het bijzonder wil ik daarbij Niesje van Dam en Rob Olthof bedanken voor de steun en toeverlaat van de afgelopen twee jaar.

Ik sluit af met misschien wel het belangrijkste onderdeel; het thuisfront. Eef, de avonden en weekenden zijn weer voor ons.

Ik wens u veel leesplezier.

Steven Bellen

Rotterdam, Oktober 2014

# Inhoudsopgave

---

<b>Samenvatting</b>	<b>3</b>
<b>Voorwoord</b>	<b>6</b>
<b>Inhoudsopgave</b>	<b>7</b>
<b>1. Introductie onderzoek</b>	<b>9</b>
1.1. Context en aanleiding	10
1.2. Doelstelling	11
1.3. Systematische analyse	11
1.4. Onderzoeksmethode	12
1.5. Case selectie	12
1.6. Dataverzameling en brondocumentatie	13
1.7. Afbakening	15
1.8. Opbouw van het rapport	16
<b>2. Theoretisch kader: Liquiditeit op de woningmarkt</b>	<b>17</b>
2.1 Inleiding	18
2.2 Woningmarkt kenmerken	19
2.3 Economische leer en prijsindicatoren	22
2.4 Marktefficiëntie en prijsvorming	24
2.5 Recente ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt	26
2.6 Conclusie	28
<b>3. Theoretisch kader: Betaalbaarheid van woningen</b>	<b>29</b>
3.1 Inleiding	30
3.2. Restschulden	31
3.3. Gedwongen verkopen	37
3.4. Gebiedsontwikkeling en gedwongen verkopen	41
3.5. Conclusie	42
<b>4. Conceptueel model en proposities</b>	<b>43</b>
4.1. Inleiding	44
4.2. Conceptuele model	44
4.3. Propositionen	45
4.4. Theoretische beperkingen	47

<b>5. Empirisch onderzoek: Case studie</b>	<b>50</b>
5.1. Inleiding	51
5.2. Gemeente Rotterdam en verliesdeclaraties	52
5.3. Oud-Charlois	53
5.4. Nesselande	59
5.5. Cross case analyse	65
<b>6. Conclusies en aanbevelingen</b>	<b>71</b>
6.1. Inleiding	72
6.2. Beantwoording deelvragen	72
6.3. Implicaties conceptueel model	76
6.4. Aanbevelingen	77
<b>7. Literatuurlijst</b>	<b>79</b>
<b>Bijlage 1. Nationale Hypotheek Garantie</b>	<b>84</b>
<b>Bijlage 2A. Leidraad Interviews</b>	<b>85</b>
<b>Bijlage 2B. Themalijst interviews en vragenlijst</b>	<b>86</b>
<b>Bijlage. 3. Statistieken buurt Oud-Charlois</b>	<b>88</b>
<b>Bijlage. 4. Statistieken buurt Nesselande</b>	<b>90</b>
<b>Bijlage 5. Samenvatting interviews (vertrouwelijk)</b>	<b>92</b>



# 1.INTRODUCTIE ONDERZOEK



**1.1. Context en aanleiding**

**1.2. Doelstelling**

**1.3. Systematische analyse**

**1.4. Onderzoeksmethode**

**1.5. Case selectie**

**1.6. Dataverzameling en brondocumentatie**

**1.7. Afbakening**

**1.8. Opbouw van het rapport**

## 1.1. Context en aanleiding

---

In deze paragraaf wordt de context beschreven die aan de basis ligt voor het onderzoek naar de oorzaken en effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt.

Met de woorden “onze economie kan een stootje hebben” probeerde toenmalig Minister van Financiën Wouter Bos de ontstane onrust in 2008 nog te sussen. Ruim negen maanden later werd Fortis Bank Nederland en ABN Amro voor ruim twaalf miljard euro opgekocht door de overheid. Weer drie maanden later timmert het kabinet driftig aan een crisisplan en concludeert dat Nederland zich officieel in een economische recessie bevindt. De afgelopen jaren zijn de economische omstandigheden drastisch verslechterd met grote gevolgen voor de liquiditeit op de woningmarkt. Veel huishoudens zijn hierdoor in de problemen geraakt en kunnen, door bijvoorbeeld werkloosheid, de eigen huisvesting niet meer betalen. Begin 2014 werd weer een licht stijgende lijn in woningverkoop geconstateerd en lijkt het weer wat beter te gaan met de woningmarkt. Tegelijkertijd kampen steeds meer mensen met betalingsproblemen op de hypotheek. Voor huurders met betalingsproblemen zijn inmiddels oplossingen bedacht, maar geldt dit ook voor eigenaren van een woning? Dit is een vraag die de afgelopen jaren steeds belangrijker is geworden.

Inmiddels staat het onderwerp ook op de agenda van de politiek en zijn er op verzoek van de Tweede Kamer een drietal brieven opgesteld door minister Blok (Wonen en Rijksdienst) en minister Dijsselbloem (Financiën) over de ontwikkeling van restschulden bij huishoudens en de implicaties voor banken. Zo blijkt uit cijfers van WEW (2014) dat in de eerste drie kwartalen van 2013 de gedwongen verkoop met ruim 37% zijn gestegen ten opzichte van dezelfde periode een jaar eerder. Dat betekent dat ruim 3427 woningen gedwongen zijn verkocht. Ook werd begin 2014 een wetsvoorstel executievelingen door de Tweede Kamer aangenomen met als doel de onderhandse verkoop van woningen te verbeteren. Voor huishoudens betekent een gedwongen verkoop van de eigen woning niet alleen een financiële catastrofe, maar vaak ook een emotioneel moment wanneer afstand dient te worden gedaan van de eigen woning.

Zelfs RTL 4 heeft het onderwerp aangegrepen met het programma “Uitstel van executie”. Een realityserie over mensen met financiële problemen en betalingsachterstanden op de hypotheek. Samen met een team van specialisten wordt enerzijds getracht de persoonlijke financiële situatie te verbeteren en anderzijds de woning op de reguliere markt te verkopen. Dit met als doel het voorkomen dat de woning gedwongen moet worden verkocht.

## 1.2. Doelstelling

---

Ondanks dat de afgelopen jaren de ontwikkelingen rondom gedwongen verkopen veelvuldig in de media zijn geweest is er nog relatief weinig onderzoek naar gedaan. Onderzoek naar de oorzaken en effecten van gedwongen verkopen is, voor zover bekend, in Nederland nog niet uitgevoerd.

Onderzoek in Nederland richt zich specifiek op de prijsvorming rondom executieveilingen (Brounen, 2013). Aanhakend bij internationale onderzoeken (o.a. Campbell et al (2011); Lin, Rosenblatt en Yao (2009); Immergluck en Smith (2006)) kan worden verondersteld dat negatieve economische effecten van gedwongen niet alleen beperkt blijven tot de individuele woning, maar ook optreden bij omliggende woningen.

Het is daarom interessant om te onderzoeken;

Wat de oorzaken zijn van gedwongen verkopen en welke economische effecten dit heeft op buurtniveau.

Een verbeterd inzicht in de oorzaken van gedwongen verkopen en de consequenties van gedwongen verkopen, op zowel de woning als de buurt, kan leiden tot het nemen van betere maatregelen door zowel woningbezitters als hypotheekverstrekkers. Daarnaast kunnen deze inzichten worden ingezet in het ruimtelijke- en economische beleid op het gebied van de ruimtelijke ordening. Tenslotte kunnen mogelijke uitkomsten richting geven aan gemeentelijke investeringsprogramma's.

## 1.3. Systematische analyse

---

Een systematische analyse naar de oorzaken en economische effecten van gedwongen verkopen op buurtniveau is, voor zover bekend, voor de Nederlandse situatie nog niet uitgevoerd. De hieruit voortvloeiende vraagstelling luidt dan ook:

Wat zijn de oorzaken van gedwongen verkopen en welke economische effecten heeft dit op buurtniveau?

Om de probleemstelling te beantwoorden wordt gebruik gemaakt van afgeleide vragen die het onderzoek richting geven.

- 1.) Wat zijn de recente ontwikkelingen en kenmerken van de woningmarkt?
- 2.) Wat is de definitie van "restschuld"?
- 3.) Wat is de definitie van "gedwongen verkopen"?
- 4.) Wat zijn de belangrijkste oorzaken van gedwongen verkopen?
- 5.) Wat zijn de economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt?

## 1.4. Onderzoeksmethode

---

In deze paragraaf wordt de empirische onderzoeksmethodiek beschreven.

Het onderzoek is deels gebaseerd op basis van bestaande inzichten uit de wetenschappelijke theorie. Op basis hiervan is een theoretisch kader gedefinieerd en zijn de relaties tussen de begrippen verwerkt in een conceptueel model. Uit het conceptuele model zijn een negen tal proposities geformuleerd. Na bestudering van de literatuur is er in de praktijk onderzocht wat de oorzaken en economische effecten zijn van gedwongen verkopen. Aan de hand van de case studies worden de proposities geïllustreerd. Gelet op de beschikbare marginale literatuur op dit terrein is het doel van dit onderzoek om de theorie aan te vullen. Voor het empirische onderzoek is gebruikt gemaakt van kwalitatief onderzoek op basis van multiple case studie.

Het zou opportuun zijn om tevens de onderzoeksvraag en de onderliggende sub vragen op een kwantitatieve wijze te onderzoeken op basis van beschikbare data. Derhalve was de intentie om de onderzoeksvraag op een kwantitatieve wijze te onderzoeken. In het begin van het onderzoek werd door een aantal organisaties de toezegging verstrekt bij het verkrijgen van de benodigde gegevens. Later in het onderzoek bleek dat de gegevens veelal gevoelige informatie omvat die door de betrokken organisaties (NHG en geldverstrekkers) niet binnen de tijdsperiode van dit onderzoek kon worden verstrekt. Dit heeft geleid tot de keuze om de onderzoeksvraag op een kwalitatieve wijze te onderzoeken, zodanig dat dit leidt tot inzichten en specifieke aanbevelingen voor (kwantitatief) vervolgonderzoek. Bij het afronden van dit onderzoek is door partijen aangegeven dat er interesse bestaat in het onderwerp en dat men een bijdrage wil leveren (o.a. door aanlevering van data) bij vervolgonderzoek.

Voor multiple case studie is gekozen omdat het onderzoek heeft plaatsgevonden in afzonderlijke buurten. Yin (2009) betoogt dat het gebruik van meerdere cases de betrouwbaarheid van het onderzoek vergroot. De cases worden met elkaar vergeleken waardoor er kan worden achterhaald of er verbanden of overeenkomsten tussen de cases bestaan. Binnen de afzonderlijke cases wordt per propositie aangegeven of er ondersteuning kan worden gevonden of dat de propositie moet worden aangepast of dient te worden verworpen. De proposities worden geïllustreerd met quotes uit de interviews.

## 1.5. Case selectie

---

Het empirische gedeelte van dit onderzoek bestaat uit de casestudies. Bij de selectie van de cases heeft een aantal criteria een rol gespeeld.

Op de eerste plaats het criterium dat tenminste één buurt overeenkomstig dient te zijn met de kenmerken van de onderzochte buurten in internationaal onderzoek. De hieruit vloeiende gedachte is dat gedwongen verkopen met name voorkomen in buurten waar zowel het besteedbaar inkomen van huishoudens laag ligt en waar de economische vitaliteit van de buurt matig is. Wel is het van belang om een buurt te selecteren waar het aandeel particulier eigendom relatief hoog is. Dit heeft geleid tot de keuze van de eerste casestudie: Oud-Charlois in Rotterdam.

Het tweede criterium is dat tenminste één buurt expliciet verschilt met de kenmerken van Oud-Charlois. De hieruit vloeiende kenmerken op het gebied van; ouderdom van de buurt, type woningen type huishoudens en gemiddeld besteedbaar inkomen waren de belangrijkste factoren die hebben geleid tot de keuze van de tweede casestudie: Nesseland in Rotterdam.

Naast bovenstaande criteria hebben ook praktische overwegingen mee gespeeld zoals; reeds aanwezige kennis of mogelijke ingangen tot betrokken actoren in het gebied.

Door twee buurten te selecteren die verschillen qua bouwjaar, type huishoudens, type vastgoed en economische vitaliteit kan de probleemstelling worden aangescherpt wat kan leiden tot specifieke aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

## 1.6. Dataverzameling en brondocumentatie

---

Binnen de case studies is gebruik gemaakt van document(bron) onderzoek en onderzoek in de vorm van interviews. Hierbij worden drie principes gehanteerd (Yin, 2009):

1.) "Use multiple sources of evidence"

Bij dit principe wordt er gebruik gemaakt van meerdere beschikbare bronnen (triangulatie) om de bewijsbaarheid te vergroten.

2.) "Create a case study database"

Door het creëren van een database van meerdere cases wordt de betrouwbaarheid en validiteit van het onderzoek vergroot.

3.) "Maintain a chain of evidence"

Dit principe betreft de stappen zoals doorlopen in dit onderzoek om de onderzoeksvraag te kunnen beantwoorden.

Overzicht document/data onderzoek

- ✓ Nationale Hypotheek Garantie gegevens betreffende gemeente Rotterdam
- ✓ NVM transactiepreizen overzicht op deelgemeente niveau in Rotterdam
- ✓ BAG gegevens over de twee onderzochte buurten

Overzicht stappenplan interview

- ✓ Benoeming criteria case selectie.
- ✓ Populatie (buurt) selecteren.
- ✓ Semigestructureerde interviews op basis van theorie, data en documenten.
- ✓ Opstellen van hoofdvraag en sub vragen.
- ✓ Vragen gedurende het interview mede op basis wat geïnterviewde meldt.
- ✓ De interviews worden apart uitgewerkt in de vorm van een samenvatting en indien mogelijk opgenomen.

Onderzoeker is bij alle onderzoeken en verwerkingen van data en theorie betrokken. Dit vergroot de bijdrage aan het beantwoorden van de vraagstelling. Het schaalniveau van de analyse is de buurt zelf. De interviews hebben zich beperkt tot partijen die actief zijn in de buurt.

De interviews zijn zoveel mogelijk gehouden binnen de organisatie of op locatie van de respondenten om ook door middel van observatie indrukken op te doen. De themalijst en indicatieve vragenlijst geven richting aan de interviews en worden zoveel mogelijk in dezelfde context gesteld.

Ook wordt de volgorde en indeling van de gesprekken zoveel mogelijk gelijk gesteld om de gegeven antwoorden te vergelijken. De interviews hebben geleid tot circa 15 pagina's aan samenvattingen die daar waar noodzakelijk aanvullend met de respondenten zijn besproken. Mede op verzoek van de respondenten worden de samenvattingen beschouwd als een vertrouwelijke bijlage die op verzoek is in te zien door de begeleiders van dit onderzoek en de onderzoeksinstelling.

De in het conceptuele model geschetste indeling: liquiditeit op de woningmarkt, de betaalbaarheid van woningen en de economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt wordt aangehouden bij de uitwerking van de interviews. In figuur 1.1 zijn de respondenten opgenomen die zijn geïnterviewd.

**Figuur 1.1. Lijst van geïnterviewden**

Naam	Werkgever	Functie
Dhr. F. Janssen	Hypotheekplatform Woonbron	Regiodirecteur
Dhr. M. Pool	Woonstad Rotterdam	Senior adviseur markt
Dhr. J. Dekker	Nationale Hypotheek Garantie	Accountmanager
Mevr. F. Boutiha	Rabobank	Teamleider kredietbeheer
Mevr. K. Geijp	Rabobank	Bijzonder beheer particulieren
Mevr. A. Lushtaku	Gem. Rotterdam	Gebiedsmanager
Mevr. S. Sijbens	Gem. Rotterdam	Programma coördinator wonen
Dhr. H. Wielaard	Havensteder	Gebiedsmanager
Mevr. C. van Roozendaal	Woonstad Rotterdam	Wijkmanager
Dhr. M. Rommelse	Gem. Rotterdam	Projectmanager

Bron: Eigen bewerking naar indeling interviews

Bij de selectie van de tien respondenten heeft een aantal criteria een rol gespeeld.

Op de eerste plaats het criterium dat de respondenten over specifieke kennis beschikken over de woningmarkt in Rotterdam en de afzonderlijke submarkten in Oud-Charlois en Nesselande. Hierbij is getracht om respondenten te selecteren die zowel beschikken over kennis van de woningmarkt als van de kapitaalmarkt.

Op de tweede plaats het criterium dat de gekozen respondenten betrokken zijn bij de geselecteerde buurten dan wel direct werkzaam zijn in Oud-Charlois en/of Nesselande. Gekozen is om respondenten te selecteren die niet alleen beschikken over inhoudelijke en specifieke kennis van de geselecteerde buurten maar waarvan, op basis van de functie, ook de verwachting bestaat dat zij, direct of indirect, in aanraking komen met huishoudens in betalingsproblemen.

Op de derde plaats het criterium dat respondenten die betrokken zijn bij een specifieke casus, gelet op de functie en/of werk verleden, in staat zijn om bevindingen te kunnen spiegelen aan de andere casus.

## 1.7. Afbakening

---

In deze paragraaf wordt het onderzoek afgebakend waarbij, volgend uit de probleemstelling, de nadruk ligt op een drietal onderdelen; gedwongen verkopen, economische effecten en het schaalniveau van het onderzoek.

### **Gedwongen verkopen**

Wetenschappelijk onderzoek naar gedwongen verkopen is nog relatief jong. Nederlands onderzoek richt zich met name op de gevolgen van executieveilingen. Uit verkennende gesprekken met experts bleek dat de verwachting bestaat dat niet alleen executieveilingen een prijsdrukkend effect op de woning en omgeving kunnen hebben, maar dat ook de onderhandse verkopen een grote rol spelen.<sup>1</sup> Belangrijk uitgangspunt hierbij was het relatief kleine aandeel van executieveilingen in het totaal aantal gedwongen verkopen. Daarom is het voor dit onderzoek van belang om niet specifiek executieveilingen als uitgangspunt te nemen, maar het bredere begrip gedwongen verkopen te hanteren.

### **Economische effecten**

Het onderzoek beoogt inzicht te verschaffen in de economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en de buurt. Ondanks dat de verwachting bestaat dat bij gedwongen verkopen ook sociale en maatschappelijke effecten kunnen optreden is er in dit onderzoek expliciet voor gekozen om de economische effecten van gedwongen verkopen in beeld te brengen. Veelal van de sociale en maatschappelijke effecten hebben een indirect karakter die van invloed kunnen zijn op economische effecten. In dit onderzoek worden dan ook zowel de indirecte economische effecten als de directe economische effecten van gedwongen verkopen onderzocht.

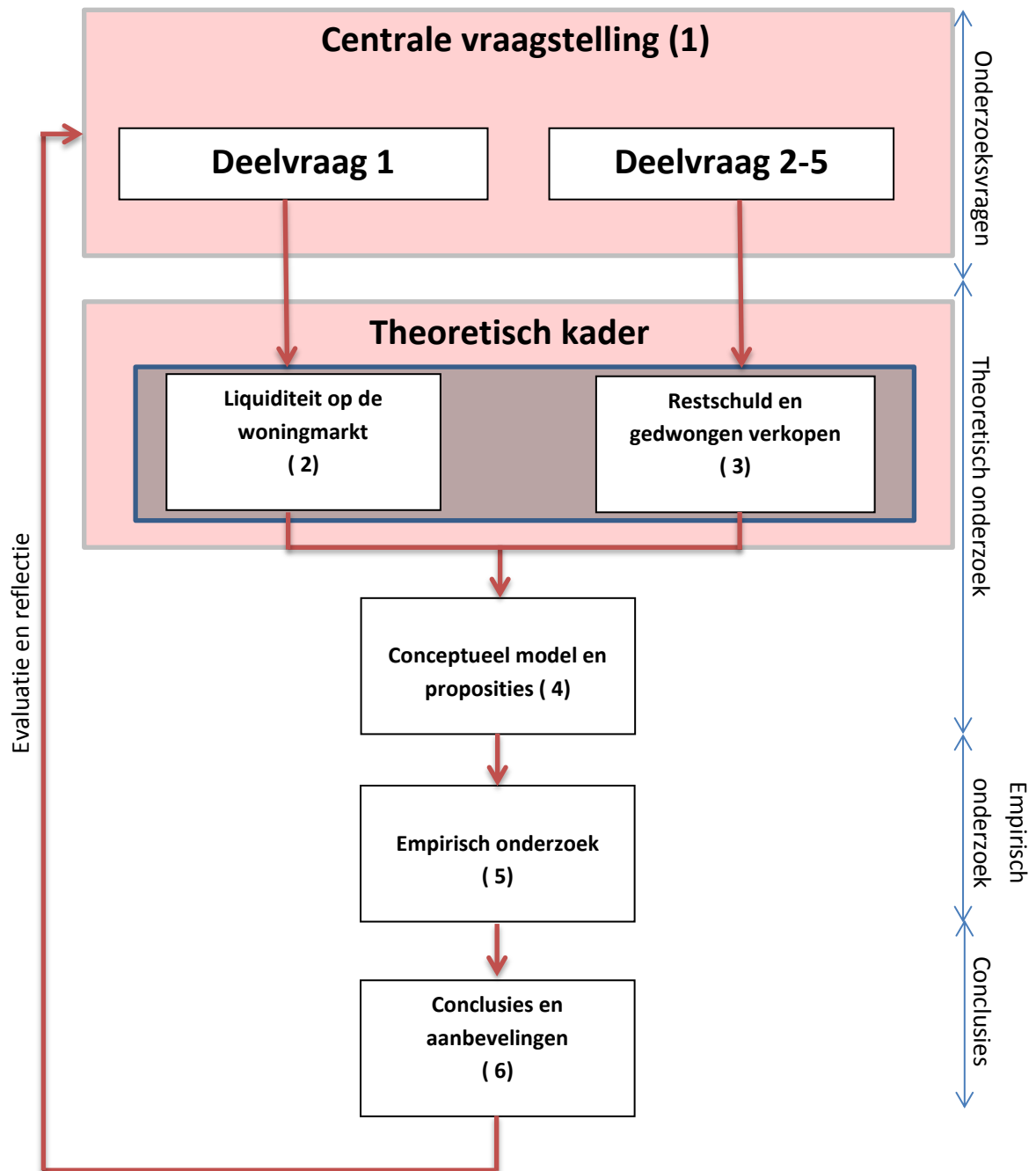
### **Schaalniveau**

Uit internationale studies, zoals benoemd in paragraaf 1.2, blijkt dat onderzoeken op een te hoog schaalniveau in hoge mate worden beïnvloed door externe invloeden. Hieruit volgt dat het maken van eenduidige conclusies lastig is. Een bijkomstig feit hierbij is dat, zelfs op het niveau van de wijk, er verschillen bestaan in de kwaliteit en aantrekkelijkheid van buurten binnen dezelfde wijk. Effecten van gedwongen verkopen op veranderingen in de omgeving zijn hierdoor moeilijk te isoleren. Aansluitend op de resultaten en aanbevelingen uit internationaal onderzoek is in dit onderzoek gekozen om de casestudies te verrichten op buurtniveau.

---

<sup>1</sup> Gesprek met dhr. J. Dekker, Accountmanager Nationale Hypotheek Garantie, 13 januari 2014.

## 1.8. Opbouw van het rapport





# 2.LIQUIDITEIT OP DE WONINGMARKT



**2.1. Inleiding**

**2.2. Woningmarkt kenmerken**

**2.3. Economische leer en prijsindicatoren**

**2.4. Marktefficiëntie en prijsvorming**

**2.5. Recente ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt**

**2.6. Conclusie**

## 2.1 Inleiding

---

De mondiale ontwikkelingen binnen de financiële sector hebben grote gevolgen gehad voor de liquiditeit van de woningmarkt en afgeleide markten. Enerzijds directe gevolgen voor de woningmarkt (bijv. dalende vastgoedprijzen) en anderzijds indirecte effecten voor de hypotheekmarkt (bijv. meer risico op terugbetaling bij hypotheek van banken). De woningmarkt wordt beschouwd als een bijzondere markt met zijn eigen unieke kenmerken. In dit hoofdstuk staat de aard van de woningmarkt in macroperspectief centraal. Allereerst worden de kenmerken van de woningmarkt beschreven en onderverdeeld in productkenmerken (de woningen) en marktkenmerken (proces van allocatie). Vervolgens worden op basis van de verschillende economische denkrichtingen de belangrijkste prijsindicatoren voor de woningmarkt benoemd. Hierna wordt het proces van prijsvorming omschreven en wordt de mate van efficiëntie van de woningmarkt geduid. Aansluitend volgt een analyse van de ontwikkelingen binnen de mondiale financiële sector. Het hoofdstuk eindigt met een conclusie.

De centrale begrippen uit dit hoofdstuk vormen de basis voor het eerste deel van het conceptuele kader in hoofdstuk 4.

## 2.2 Woningmarkt kenmerken

---

De Nederlandse woningmarkt is bijzonder gevarieerd, dit ondanks dat Nederland in vergelijking met het buitenland als klein en compact kan worden omschreven (Brounen, 2004). Er is sprake van een diversiteit in prijsontwikkelingen die niet alleen per regio verschillen, maar ook gevoelig zijn voor economische factoren, zoals bijvoorbeeld werkloosheid. Naast de ligging van een bepaalde woning blijkt ook dat het type en de kenmerken van de woning van belang zijn. De woningmarkt ontleent haar unieke karakter aan het gegeven dat iedere woning anders is, met andere woorden heterogeen. Het betreft een volledig gedifferentieerd product (Evans, 2004). Campbell stelt (2011) dat de woningmarkt in een aantal belangrijke opzichten verschilt met de kenmerken van een liquide markt. In aanvulling op de kenmerken van Campbell wordt in dit onderzoek het kenmerk fixatie aan de grond toegevoegd.

### 2.2.1 Duurzaam, maar kwetsbaar

Robinson (1979) en Smith (1971) stellen 30 jaar geleden dat woningen de meest duurzame goederen zijn die worden geproduceerd. Ook Stafford (1980) typeert de woning als een duurzaam goed en omschrijft de woning als een consumptiegoed dat enerzijds diensten levert die voldoen aan onze basisbehoeftes, zoals veiligheid en onderdak en anderzijds aan een meer luxe behoefte, zoals comfort. In Nederland is de gemiddelde tijdsduur tussen de oplevering en de sloop van een woning circa 110 jaar (Priemus, 2000). Deze relatief lange bestaansduur leidt tot het voorraadkarakter van de woningmarkt. Hierdoor kan niet tijdig worden ingespeeld op de vraag. Aan de kwantitatieve kant zorgen de bouwtijd en de trage wet- en regelgeving ervoor dat aanpassingen aan de aanbodzijde klein zijn. Aan de kwalitatieve kant leiden de effecten van een lange levensduur ertoe dat woningen onderhoudsgevoelig zijn en dat er door de jaren heen andere eisen worden gesteld ten aanzien van wonen. Zo werden er vijftig jaar geleden andere eisen gesteld ten aanzien van oppervlakte, aantal kamers etc. Enkel grootschalige aanpassingen kunnen de verouderde kwaliteitseisen aanpassen op de huidige maatstaven. Een ander bijkomend effect van woningen in het algemeen is de gevoeligheid voor inbraken en overlast.

### 2.2.2 Heterogeen en ondeelbaar

De lange bestaansduur leidt er toe dat woningen van allerlei ouderdomsklassen en diverse woningtypen met elkaar concurreren (Priemus, 2000). In de literatuur wordt op twee manieren omgegaan met het begrip heterogeniteit. Heterogeniteit op productniveau en heterogeniteit op marktniveau.

#### *Heterogene producten*

Olsen (1969) stelt dat de woning als een product kan worden beschouwd dat woondiensten levert. De kwaliteitsverschillen die ontstaan zijn verschillen in de aantal woondiensten op een bepaald tijdstip. Ook Sweeney (1974) stelt een dergelijke benadering voor. Priemus stelt in (2002) dat een woning dient te worden beschouwd als een bundel van verschillende attributen in plaats van alleen een homogeen goed.

Voor de Nederlandse situatie is door Visser en Van Dam onderzoek gedaan waarbij een woning wordt beschouwd als een set van fysieke kenmerken, zoals oppervlakte, inhoud en bouwjaar en uit een set van omgevingskenmerken.

- Fysieke buurtkenmerken, zoals de kwaliteit van de openbare ruimte, nabijheid van groen en water en de dichtheid van de bebouwing.
- Sociaal-culturele en sociaal economische buurtkenmerken, zoals het gemiddelde inkomen in de buurt, werkloosheid, criminaliteit en het aandeel sociale huurwoningen.
- Functionele buurtkenmerken, zoals nabijheid van voorzieningen, werkgelegenheid, openbaar vervoer en snelwegen.

Bij de keuze van een woning spelen niet alleen economische motieven een rol in de besluitvorming, maar vaak ook emotionele motieven, zoals bijvoorbeeld de invloed van familie en vrienden. De wensen van bewoners zijn voortdurend aan verandering onderhevig en zijn voor een gedeelte gebaseerd op veranderingen die zich op andere markten afspelen, zoals een nieuwe baan of een verandering in het huishouden. Een woning kan alleen adequaat worden omschreven en getypeerd aan de hand van al deze variabelen (Priemus, 2000). De heterogeniteit op productniveau en de beperkte ervaring die huizenkopers opdoen op de woningmarkt maken de woningmarkt een uiterst ondoorzichtige markt met beperkte informatie.

### ***Heterogene markten***

De heterogeniteit van de markt geeft aanleiding tot het definiëren van allerlei sub markten binnen een afgebakende woningmarkt. De lange levensduur van woningen leidt tot een concurrentie aan de aanbodzijde tussen woningen uit verschillende perioden. Het kostprijs niveau tussen deze verschillende jaren is ongelijk, deels door verschillen in kosten per productiefactor, deels door de verschillen in kwaliteit die in de verschillende perioden als normaal werd beschouwd. (Priemus, 2000).

#### **2.2.3 Fixatie aan de grond**

De woning wordt voorzien van gas, water, elektriciteit, een systeem van vuilafvoer en telecomvoorzieningen via een aangelegde gecompliceerde infrastructuur. De vervlechting van de infrastructuur met de woning leidt tot ondeelbaarheden waardoor het moeilijk is om een eenduidige prijs te bepalen. In de praktijk wordt onder de noemer “grondkosten” een poging gedaan om een vergoeding voor de ondergrondse en bovengrondse infrastructuur te verzekeren. De fixatie aan de grond leidt tot een aanbod op de woningmarkt dat weinig flexibel is (Priemus, 2000). Anders dan bij andere markten komen niet de woningen naar de vragers, maar worden de vragers gedwongen zich naar de woningen te begeven (Grigsby, 1963). Bewegingen op de woningmarkt monden dan ook uit in verhuisstromen en migratiesaldi. Indien een product of goed gefixeerd is aan een locatie, is voor het goed functioneren van de markt perfecte mobiliteit van de vragers noodzakelijk. Van deze perfecte mobiliteit op de woningmarkt is geen sprake (Priemus, 2000). Een verhuizing blijkt een grote barrière die een perfecte aanpassing van de vraag op het aanbod bemoeilijkt (Priemus, 2000; Needleman, 1965).

### **2.2.4 Hoge transactiekosten**

In tegenstelling tot de meeste consumptiegoederen gaat het aanschaffen van een woning gepaard met aanzienlijke transactiekosten. De transactiekosten van bestaande woningen bedragen gemiddeld 8% van de waarde van de woning na verlaging van de overdrachtsbelasting in 2011.<sup>2</sup> De transactiekosten bestaan uit verplichte kosten zoals de overdrachtsbelasting en de notariskosten en de optionele kosten die vaak de inzet van derden betreft (bijvoorbeeld makelaarskosten) vanwege de beperkte kennis bij kopers. Naast de financiële transactiekosten worden er ook kosten gemaakt waar vaak geen prijskaartje hangt (Boelhouwer et al, 2002). Het gaat hierbij om de factor tijd die gemoeid is met het zoeken naar informatie, het onderhandelen over de prijs en het verhuizen naar en inrichten van de woning. Boelhouwer (2002) stelt dat de transactiekosten mede bepalend zijn voor de betaalbaarheid van een nieuwe koopwoning.

### **2.2.5 Afgeleide markten**

De woningmarkt staat niet op zichzelf en heeft raakvlakken met andere markten (Boelhouwer et al, 2002). De aankoop van een huis betreft een grote financiële transactie die vaak niet met eigen middelen kan worden voldaan en vaak voor een lange periode wordt aangegaan. Hieruit ontstaat de belangrijkste relatie met de kapitaalmarkt. Door middel van een hypothecaire lening wordt het resterende deel, of zelfs de totale som, gefinancierd. De afgelopen jaren zijn de voorwaarden rondom hypotheekverstrekking aangescherpt waardoor het niet meer mogelijk is om het gehele bedrag inclusief de transactiekosten te financieren. De basis onder dit mechanisme, namelijk de stijgende vastgoedprijzen uit het verleden, zorgen in tijden van prijsdaling voor restschulden bij woningeigenaren en grote risico's bij hypotheekverstrekkers. De woning staat immers onder water als het bedrag aan financiering de woningwaarde overtreft. Op basis van het inkomen, toekomstperspectief, rente en het eigen vermogen van het huishouden bepaalt de bank de maximale omvang van de hypotheek.

---

<sup>2</sup> Sinds 15 juni 2011 is het tarief verlaagd van 6% naar 2% overdrachtsbelasting.

## 2.3 Economische leer en prijsindicatoren

---

In de literatuur wordt het economische denkkader van de woningmarkt veelvuldig gekenmerkt als een neoklassiek kader. Binnen deze stroming is de bandbreedte in woningprijzen het resultaat van de balans tussen vraag en aanbod. In principe zal de prijs, die voor een product geldt, stijgen naarmate de vraag naar een product het aanbod overtreft. Andersom geldt dat wanneer het aanbod van een product de beschikbare vraag overtreft de prijs zal dalen. Deze neoklassieke denkrichting gaat ervanuit dat vraag en aanbod automatisch tot evenwicht leiden. Wolters (2001) stelt dat deze denkrichting te veel neigt naar een utopische werkelijkheid en constateert dat het vinden van evenwicht in werkelijkheid problematisch kan zijn en vaak een lange tijdsduur in beslag neemt. Belangrijkste aanmerking is de onmogelijkheid dat iedereen op eenzelfde tijdstip over dezelfde informatie kan beschikken. Deze denkrichting heeft geleid tot reacties van andere economische stromingen om zodoende aanpassingen te verrichten aan het basismodel dat vraag en aanbod samenbrengt. Zo beschrijft Keynes (1936), in de non-evenwichtstheorie, dat overheidsbeleid nodig is om de markt in goede banen te leiden. Dit ingrijpen dient volgens Keynes te gebeuren via fiscaal en monetair beleid. In aansluiting op de theorie van Keynes ontstond de neo-institutionele leer. Deze denkrichting is gebaseerd op de neoklassieke uitgangspunten maar stelt de gedachte, dat niet iedereen op eenzelfde tijdstip over alle informatie kan beschikken centraal. Deze leer betreft niet alleen de woningmarkt, maar stelt het gehele economische systeem centraal waarbij zowel formele als informele instituties het doel hebben om de markt efficiënter te laten functioneren (Wolters et al, 2001). Dit leidt tot een systeem dat kan functioneren ondanks het falen van de markt (waar dat bij de neoklassieke leer onmogelijk werd geacht) of het falen van de overheid (zoals dat bij de Keynes leer wel nog mogelijk was).

Alles overziende zijn er, op basis van de drie economische stromingen, de belangrijkste prijsindicatoren bepaald die vervolgens kunnen worden ingedeeld naar indicatoren aan de vraagzijde en aan de aanbodzijde van de woningmarkt

### 2.3.1 Prijsindicatoren aan de vraagzijde:

#### *Huishoudensontwikkeling*

Huishoudensontwikkeling is één van de belangrijkste prijsindicatoren aan de vraagzijde. De indicator huishoudensgrootte is veelvuldig in onderzoeken gebruikt om economische factoren rondom woningprijzen te duiden. Zo onderzochten Mankiw en Weil (1989) de relatie tussen demografische ontwikkelingen en woningprijzen. Zij voorspelden een prijsdaling voor de Amerikaanse woningmarkt tot 2007 met ruim 47%. De redenatie was dat de woningprijsstijging in de jaren 70 het gevolg was van de babyboom. Het lagere geboortecijfer vlak na de babyboom zorgden, twintig tot dertig jaar later, voor een minder aantal toetreders op de woningmarkt. De woningvraag, zou volgens de onderzoekers, in de jaren 70 veel groter zijn dan de jaren erna. Deze relatief lagere vraag naar woningen zou moeten leiden tot grote prijsdalingen. Ruim twintig jaar later kunnen we concluderen dat de voorspelde prijsdaling tot 2007 niet is opgetreden. Als hoofdoorzaak wordt aangegeven door Swan (1995) dat bij het inschatten van de vraagindicatoren enkel en alleen is rekening gehouden met de indicator demografische ontwikkeling en dat andere indicatoren zoals inkomensontwikkelingen of veranderend beleid buiten beschouwing zijn gelaten.

### ***Financieringsmogelijkheden***

De rente, de hypotheekvorm en de fiscale situatie zijn van invloed op de financieringsmogelijkheden die een kapitaalverstrekker kan bieden. Hiernaast houdt de ontwikkeling van de rente direct verband met de maandelijkse lasten van huishouden en daarmee ook op het maximaal te lenen bedrag. De afgelopen jaren zijn de hypotheekvoorwaarden strenger geworden. Het doel hiervan was om bij te dragen aan een stabiele ontwikkeling van de huizenprijzen en de daarmee samenhangende kredietverlening (AFM, 2013). Toch kunnen strengere hypotheekvoorwaarden ook zorgen voor knelpunten op de woningmarkt. Zo zijn woningeigenaren weliswaar minder kwetsbaar, maar worden zij tegelijkertijd ook beperkt in het kopen van een huis op het door hen gewenste moment. Wanneer huiseigenaren plots enkele jaren moeten sparen alvorens een hypotheek af te sluiten, heeft dit gevolgen voor zowel de koopmarkt als voor de huurmarkt (AFM, 2013).

### ***Inkomen en vermogen***

Inkomensveranderingen hebben gevolgen voor woningprijzen. Op veel woningmarkten bestaat er een lange termijn evenwicht tussen inkomens en woningprijzen. Toch toont Meen (2002) aan dat schommelingen of veranderingen bij de inkomens niet hetzelfde effect heeft voor de woningprijzen. Ieder huishouden is bereid een bepaald gedeelte van het inkomen te besteden aan wonen, hoe groot dat gedeelte is hangt enerzijds af van de wensen aan de woning en de buurt en anderzijds van het maximaal te besteden deel aan de woning. Boelhouwer en de Vries (2001) bepalen het inkomensdeel wat gemiddeld wordt gebruikt voor de dienst wonen op 23,4%. Duidelijk is dat het vermogen van huishoudens invloed heeft op de vraagzijde naar woningen. De afgelopen jaren is deze factor, mede door de overkreditering, gestegen tot percentages boven de 30% (CBS, 2014).

## **2.3.2 Prijsindicatoren aan de aanbodzijde:**

### ***Woningvoorraad***

Binnen de woningmarkt zijn verschillende deelmarkten te onderscheiden. Zo kan de werking en verloop van een deelmarkt verschillen met die van een andere deelmarkt. De belangrijkste deelmarkt is de vastgoedmarkt. DiPasquale en Wheaton (1992) hebben in hun model de markttheorie ten aanzien van de vastgoedmarkt beschreven. Zij stellen dat ondanks de onvolkomenheden van de woningmarkt het toch mogelijk is om de vastgoedmarkt modelmatig weer te geven. De uitgangspunten zijn gebaseerd op de neoklassieke methode, waarbij de consequenties van onttrekkingen en/of toevoegingen aan de markt voor vraag, aanbod en prijsvorming worden meegenomen. Zij stellen onder andere dat een aanpassing aan de nieuwe evenwichtssituatie, door toevoeging van nieuwbouw, erg traag verloopt.

De literatuur die factoren aan de aanbodzijde behandelt is hoofdzakelijk gericht op nieuwbouw. Er is dan ook weinig literatuur beschikbaar over de bestaande voorraad. Wel stelt Montgomery (1992) dat huishoudens met hoge inkomens meer genegen zijn om aanpassingen in hun bestaande woning te verrichten. Verder stelt hij dat de verhuisgeneigdheid groter is bij huishoudens met hogere inkomens dan bij lagere inkomens.

## **Overheidsbeleid**

Veelal is overheidsbeleid indirect van invloed op de aanbodzijde van de woningmarkt. Zoals bijvoorbeeld bij de invoering van de huursubsidie. Door de invoering van deze beleidsmaatregel nam de vraag naar woondiensten toe en kan deze, afhankelijk van de prijselasticiteit van het aanbod, doorwerken in de productie van het aantal woningen (Mica, 2006). Ook kan overheidsingrijpen direct van invloed zijn op de aanbodzijde van de woningmarkt. Goede voorbeelden hiervan zijn het afgeven van omgevingsvergunningen en regelgeving in bestemmingsplannen. Ook het VINEX beleid is een voorbeeld van beleid dat direct van invloed is op de aanbodzijde.

## **2.4 Marktefficiëntie en prijsvorming**

---

De prijs speelt een cruciale rol binnen de economische markttheorieën. Evans (2004) stelt met de Theory of the Core, dat niet de exacte prijs van een woning wordt bepaald door de markt. Maar dat een bandbreedte van prijzen het logische gevolg is van de heterogeniteit van een woning, de frequentie van transacties en het gegeven dat iedere transactie een afgeleide is van andere transacties. Bij een toename van het aantal toetreders op de markt nemen de mogelijkheden om te onderhandelen of om coalities te vormen toe. Hieruit volgt dat de “core” in omvang afneemt en neigt naar één exacte prijs. Op de woningmarkt leiden de heterogeniteit van de producten en de frequentie van transacties tot een gering aantal participanten. Hierdoor neemt de “core” in omvang toe. Het gevolg is dat er een bandbreedte in prijzen ontstaat waarbij de transactieprijs niet geheel door de markt tot stand komt. Om de uiteindelijke prijs te bepalen spelen andere factoren een belangrijke rol (Evans, 2004).

### **2.4.1 Op zoek naar informatie**

De belangrijkste voorwaarde voor een efficiënte en zichzelf corrigerende markt is een perfecte informatiestroom naar zowel vragers als aanbieders. Vanuit het economische denkkader wordt een koper gezien als een rationele actor, die altijd meer nut boven minder nut prefereert. Hieruit volgt dat bij iedere beslissing het principe van nutsmaximalisatie wordt nagestreefd (Freeman, 1979). Uitgangspunt hierbij is dat geld wordt vertaald in nut en dat meer nut leidt tot een hogere transactieprijs van een woning. Een belangrijke aanname hierbij is dat zowel koper als verkoper beschikken over alle informatie die nodig is om een rationele afweging te maken. Ook wel bekend als de rationale keuzetheorie (Wolffs et al, 1987). Doordat de woningmarkt als een heterogene markt kan worden beschouwd zoals beschreven in paragraaf 2.2 is deze aanname onrealistisch. Participanten op de vastgoedmarkt kunnen nauwelijks over de juiste informatie op het juiste tijdstip beschikken (Evans, 2004). De oorzaak hiervan ligt in de frequentie van de transacties gecombineerd met de ervaring die mensen opdoen op de woningmarkt. Een woningeigenaar woont gemiddeld 7 jaar in een woning en zoekt gedurende deze periode geen toegang tot informatie over de vastgoedmarkten. Pas bij het ontstaan van een verhuishwens zal de potentiële koper zich op de vastgoedmarkt begeven en zich van informatie voorzien. Zowel de koper als verkoper weten in eerste instantie niet wat de uiteindelijke transactieprijs voor de woning wordt. Hiervoor zullen zij beiden op zoek gaan naar informatie om te bepalen wat voor hun de beste prijs is. Deze informatie zal besluiten om biedingen te accepteren of te weigeren sterk beïnvloeden. Zo zal een verkoper, door een makelaar in te schakelen, proberen om zoveel mogelijk relevante informatie te vergaren. Kopers doen dit doorgaans door gebruik te maken van transactiepreisen van vergelijkbare woningen.



### **2.4.2 Proces van onderhandeling**

Evans stelt in zijn Theory of the Core dat de “core” een set van bandbreedten in prijzen bepaalt. Bij de totstandkoming van de transactieprijs gaat vaak een proces van onderhandeling aan vooraf. Er zijn een aantal factoren die het proces van onderhandeling positief of negatief kunnen beïnvloeden. Zo zal een persoon die in het dagelijks leven veel te maken heeft met onderhandelingen makkelijker en efficiënter onderhandelen, waardoor de uiteindelijke transactieprijs, binnen de “core” in zijn voordeel uitvalt. Ook persoonlijke relaties kunnen van invloed zijn op de onderhandelingen. Onderhandelen met een onbekende zal veelal makkelijker zijn dan met een vriend of familielid.

### **2.4.3 Verkooptijd**

Een derde factor die van belang is om te komen tot de uiteindelijke transactieprijs, is de verkooptijd (time on the market) van een woning. Verondersteld kan worden dat een vergelijkbare woning die voor een lager bedrag wordt aangeboden doorgaans sneller zal verkopen dan een vergelijkbare woning voor een hoger bedrag. Ook de karakteristieken van een woning zijn van invloed op de verkooptijd (Evans, 2004). Zo zullen standaard woningen doorgaans sneller verkopen dan woningen met specifieke kenmerken. Het is voor woningen met specifieke kenmerken dan ook lastiger om vergelijkbare transacties in beeld te krijgen.

### **2.4.4 De rol van de makelaar**

Vaak wordt door de verkopende partij gebruik gemaakt van de diensten van een makelaar. De makelaar kan op een tweetal wijzen bijdragen in de prijsvorming van de woning. Doordat een verkoper over het algemeen weinig ervaring heeft met het verkopen van een woning, kan de makelaar in de eerste plaats advies geven over de waarde van de woning en een strategie opstellen om de gewenste prijs te bereiken. In de tweede plaats wordt een makelaar ingeschakeld om gebruik te maken van een netwerk waardoor een zo'n groot mogelijk aantal potentiële kopers wordt benaderd.

Tenslotte spelen niet alleen economische argumenten bij prijsvorming een rol. Argumenten zoals verborgen gebreken, maar vaak ook niet rationele argumenten zoals “het goede gevoel” of het weer op de dag van de bezichtiging spelen een rol bij de prijsvorming. Zo beweerde Simon (1959) ruim 45 jaar geleden dat er geen sprake kan zijn van een optimale en meest efficiënte afweging. Simpelweg omdat het onrealistisch is om te denken dat een koper op het moment van besluiten ook alle alternatieven met bijbehorende kenmerken kent en bewust heeft afgewogen. Simon (1959) stelde dat consumenten eerder streven naar voldoening en tevredenheid dan naar optimalisatie. In aanvulling op Simon (1959) stelde Stigler (1961) dat consumenten wel degelijk rationeel opereren en streven naar meer nut, maar dat dit streven gepaard gaat met kosten in tijd, geld en beschikbare middelen. Consumenten zetten deze kosten af tegen de mogelijke voordelen die ontstaan in het zoekproces naar meer informatie

## 2.5 Recente ontwikkelingen op de woning- en hypotheekmarkt

---

Gedurende de 20<sup>ste</sup> eeuw heeft de mondiale financiële sector in relatief snel tempo een aantal fundamentele ontwikkelingen doorgemaakt. In deze paragraaf worden deze ontwikkelingen beschouwd en wordt beargumenteerd waarom deze ontwikkelingen een bepalende invloed hebben gehad op de ontwikkeling van de woningmarkt in Nederland.

### 2.5.1 De mondiale financiële sector: Van “boom” naar “bubble” naar “bust”

Minsky (1984) stelt dat een kapitalistische economie een financieel systeem kent waarin de economie stabiel is en waarbij geen irrationele prijschommelingen optreden. Hij stelt in zijn financiële instabiliteitshypothese dat een kapitalistische economie gekenmerkt wordt door cyclische bewegingen, afwisselend tussen hoog- en laagconjunctuur. De oorzaak van deze bewegingen ligt aan het kuddegedrag van investeerders, beleggers en de financiële dynamiek. Mede door de opkomst van financiële innovaties nam de complexiteit en ondoorzichtigheid toe. Enerzijds zorgden het gebruik van algoritmes en de opkomende rol van ICT dat handelsprocessen vrijwel automatisch en op routinebasis konden worden verwerkt. Dit leidde tot een snelle ketting van reacties. Anderzijds was er de opkomst van complexe financiële producten waarbij de mogelijkheid bestond om deze op te knippen en samen te voegen met andere financiële producten totdat het onduidelijk was wat er in zat. Deze financiële producten kregen vervolgens een risicowaardering, maar doordat niemand precies wist wat er in zat, stond deze los van het product. Financiële innovaties hebben een belangrijke en versterkende rol gehad in de zoektocht naar hogere rendementen<sup>3</sup> en in het gebruik maken van geleend geld om het rendement op het eigen vermogen te realiseren<sup>4</sup> (DNB, 2011). Beleggers tastten meer dan ooit in het duister waardoor men nauwlettend elkaar volgde. Het gevolg was dat er in een vlag van opleving aandelen, onroerend goed en afgeleide producten werden gekocht waardoor de prijzen stegen (Kindleberger, 2005). Dit was het begin van de speculatieve “boom”.

Tijdens een “speculative boom”, zo stelt Minsky, groeit het aantal speculatieve kredietnemers. De activa waarop de “boom” betrekking heeft, waaronder vastgoed, stijgt in prijs. Essentieel hierbij was dat de waarde van een woning werd verondersteld gelijk te zijn aan de laatste transactieprijs van een “vergelijkbare” woning. De stijgende (vastgoed)prijzen boden voldoende zekerheid voor financiële instellingen om leningen inclusief interest te financieren. De combinatie van stijgende prijzen van activa en de financiële dynamiek leidde tot een explosieve groei van leningen. Om deze toenemende kredietvraag te faciliteren moesten financiële instellingen meer geld creëren en liet de overheid middels deregulering de teugels binnen het financiële systeem vieren. Wat leidde tot de toetreding van buitenlandse banken (Mihm, 2011). De door financiële innovaties ontstane mogelijkheid om risico's onderling te verhandelen en te verzekeren zorgden voor een verwevenheid, afhankelijkheid en ondoorzichtigheid binnen de financiële wereld. Het stelde banken in staat om leningen te bundelen om vervolgens te verkopen aan andere financiële instellingen.<sup>5</sup> Uiteindelijk gaf het aanhoudende vertrouwen in een efficiënte (financiële) markt de doorslag. Op dat moment werd de “boom” een “bubble”.

---

<sup>3</sup> Engelse terminologie: Search for yield

<sup>4</sup> Engelse terminologie: Leverage

<sup>5</sup> Engelse terminologie: Securitiseren

Begin 2007 waren er vanuit de Verenigde Staten inmiddels aanwijzingen die duiden op een crisis in de woning- en hypotheekmarkt. Daar waar het gevaar van de subprime hypotheek<sup>6</sup> eerst nog werd ontkracht door de toenmalige minister van Financiën Henry Paulson, werd dit in de zomer van 2008 bevestigd. De grote hypotheekbanken Fannie Mae en Freddie Mac werden onder curatele geplaatst door de staat. De aanhoudende verliezen op subprime hypotheek noodzaakten tot steun van de Amerikaanse overheid. Uiteindelijk liep de steun op tot ruim 85 miljard euro en kwamen de overheidsfinanciën zwaar onder druk te staan, wat het geloof in het systeem verder aantastte. Immers dreigde de staat, die niet failliet kon gaan, toch failliet te gaan. De verwevenheid van de financiële markten zorgden voor een mondiaal schokeffect. Het vertrouwen dat de prijzen bleven stijgen veranderde in paniek- en doomsenario's waardoor het moeilijker werd om leningen aan te gaan. De fundamenten onder de bubbel, veel vreemd vermogen en een soepele kredietverstrekking waren weggeslagen, met een correctie in de prijzen en schuldafbouw tot gevolg (Mihm, 2011). Binnen korte tijd waren diverse bubbels (vastgoed, grondstoffen en aandelen) aan het leeglopen en ontstond er een tijd van recessie en depressie.

Minsky stelt dat op het moment dat één of meerdere bubbels barsten pessimisme het overneemt. Gevolg is dat iedereen probeert zijn schuld af te bouwen door het beschikbare activa te verkopen. Een verkoop op grote schaal van activa leidt tot een daling in de prijzen. In deze spiraal worden ook banken meegesleurd omdat de waarde van het onderpand, dat de kredieten moet dekken, fors daalt. Dit proces begon in de Verenigde Staten toen het aantal nieuwbouwwoningen de aanwezige vraag overtrof. Het aantal woningen dat tijdens de "boom periode" was gerealiseerd, botste op de afgenomen vraag. Eveneens kregen kopers te maken met uitzonderlijk hoge prijzen en toegenomen hypotheektarieven. Op dat moment werd de "boom" een "bust" met een waardedaling van bezittingen tot gevolg. Hieruit volgde de oproep aan leners om met meer geld of onderpand de waardedaling van het vastgoed te kunnen compenseren.<sup>7</sup> Deze oproep heeft ertoe geleid dat grote groepen debiteuren hebben besloten om zelf de bezittingen van de hand te doen. Gevolg was dat het aanbod al snel de vraag overtrof met verdere prijsdalingen tot gevolg. Waarbij al snel bleek dat een groot aantal "overleveraged" waren.

### **2.5.2. Nederlandse balansrecessie en hypotheekschulden**

De in 2008 overgewaaide kredietcrisis uit de Verenigde Staten had grote gevolgen voor de woning- en hypotheekmarkt in Nederland. De hardnekkigheid van de problematiek vloeit voort uit de aard van de recessie, namelijk een balansrecessie (Jacobs, 2013). Zowel financiële instellingen als huishoudens kennen in vergelijking met het buitenland lange balansen. Aan de ene kant van de balans relatief veel schulden, zoals bijvoorbeeld de hypotheekschuld en aan de andere kant relatief veel bezittingen, zoals pensioenen en eigenwoningbezit. Van de verschillende vermogensvormen is nagenoeg de helft behoorlijk illiquide (CBS, 2014). Hieruit volgt dat inkomensdalingen eerder leiden tot een daling van de bestedingen dan in landen waar een groter deel van het vermogen in liquide vorm wordt aangehouden (Rabobank, 2013). De hoge mate van schuldfinanciering leidt tot hogere huizenprijzen en meer consumptie en hierdoor ook tot meer economische groei. In een neergaande conjunctuur gebeurt het tegenovergestelde.

---

<sup>6</sup> De term 'subprime' verwijst naar de kredietrating van de leners. 'Prime' stond voor een rating die voldoende was voor een hypotheek. 'subprime' stond voor een rating die in principe niet voldoende was voor een hypotheek. Hypotheeknemers waren hierbij bereid een risico op afbetalingsproblemen van de hypotheekgever te nemen.

<sup>7</sup> Margin Calls

## 2.6 Conclusie

---

In dit hoofdstuk staat de liquiditeit op de woningmarkt vanuit macroperspectief centraal. De Nederlandse woningmarkt is bijzonder gevarieerd, maar kan desondanks als klein en compact worden omschreven. Voor de woningmarkt gelden een aantal specifieke kenmerken die in een aantal opzichten verschillen met de kenmerken van een liquide markt. Deze kenmerken kunnen worden onderverdeeld naar woning kenmerken en markt kenmerken.

Woning kenmerken	Markt kenmerken
Duurzaam, maar kwetsbaar	Hoge transactiekosten
Heterogene producten	Heterogene markten
Fixatie aan de grond	Afgeleide markten

Deze kenmerken zijn van grote invloed op het prijsvormingsproces. Prijsvorming op de woningmarkt ontstaat door de (on)balans tussen vraag en aanbod. De belangrijkste prijsindicatoren kunnen worden ingedeeld naar de vraagzijde en de aanbodzijde van de woningmarkt.

Vraagzijde prijsindicatoren	Aanbodzijde prijsindicatoren
Huishoudensontwikkeling	Woningvoorraad (bestaand en nieuw)
Financieringsmogelijkheden	Overheidsbeleid
Inkomen en vermogen	

De uiteindelijke transactieprijs komt niet enkel en alleen door de markt tot stand komt. De heterogeniteit van een woning, de frequentie van transacties en het feit dat iedere transactie een afgeleide is van andere transacties leiden niet tot één prijs maar tot een set van bandbreedten in prijzen. Om de uiteindelijke transactieprijs te kunnen bepalen, binnen een bandbreedte van prijzen, spelen andere factoren een belangrijke rol. Zoals de zoektocht naar meer informatie, proces van onderhandeling, de verkooptijd en de rol van de makelaar.

Recente ontwikkelingen op de kapitaalmarkt hebben grote invloed gehad op de ontwikkeling en betaalbaarheid van de woningmarkt in Nederland. In de 20<sup>e</sup> eeuw zorgden de verwevenheid van de financiële markten voor een mondiaal schokeffect. Het vertrouwen dat de prijzen toch wel stegen veranderde in paniek en doomsenario's. Deze instabiliteit en de hieruit vloeiende onzekerheid zijn een belangrijke oorzaak geweest van de financiële crisis. De fundamenten onder de ontstane bubbel, veel vreemd vermogen en een soepele kredietverstrekking van banken, werden weggeslagen. In een opgaande conjunctuur leidt de hoge mate van schuldfinanciering tot hogere huizenprijzen en meer consumptie en hierdoor ook tot meer economische groei. In een neergaande conjunctuur gebeurt het tegenovergestelde. Veel huishoudens werden door deze balansrecessie geconfronteerd met een dalend vermogen. Kenmerkend voor het vermogen in Nederland is dat ruim de helft behoorlijk illiquide is.

# 3. BETAALBAARHEID VAN WONINGEN



**3.1. Inleiding**

**3.2. Restschulden**

**3.3. Gedwongen verkopen**

**3.4. Gebiedsontwikkeling en gedwongen verkopen**

**3.5. Conclusie**

### 3.1 Inleiding

---

De ontwikkelingen zoals beschreven in het vorige hoofdstuk hebben grote gevolgen gehad voor huishoudens en woningeigenaren op microniveau. In dit hoofdstuk staan de gevolgen ten aanzien van restschulden en gedwongen verkopen voor woningeigenaren centraal. Ten eerste wordt het begrip restschuld gedefinieerd en worden de belangrijkste elementen van restschuld behandeld en wordt stilgestaan bij het beleid van de banken en de overheid. Vervolgens wordt een doorvertaling gemaakt naar het begrip gedwongen verkopen en worden de oorzaken van gedwongen verkopen en de belangrijkste verschillen tussen de soorten gedwongen verkopen geduid.

De begrippen restschuld en gedwongen verkopen vormen de basis voor het tweede deel in het conceptuele kader in hoofdstuk 4.

## 3.2. Restschulden

---

### 3.2.1. Definiëring begrip restschuld

Steeds meer woningen van huishoudens staan onder water. Naar schatting worden zeker 800.000 huishoudens geconfronteerd met restschulden indien ze, al dan niet gedwongen, hun woning verkopen (ASRE, 2013). Voor de definitie van restschuld wordt in dit onderzoek aangehaakt bij de definitie van van Middelkoop (2011).

Alle schuld die overblijft na verkoop tegen marktwaarde, aflossing van de hypotheek met de opbrengst uit de verkoop en opgebouwd vermogen, inclusief bank- en spaartegoeden.

M. van Middelkoop (2011)

#### ***Waarde van de woning***

De woningwaarde wordt bepaald door de prijs die een persoon bereid is te betalen bij de aankoop van een woning. De transactieprijs die tussen koper en verkoper is overeengekomen geeft de financiële waardering voor een groot aantal uiteenlopende kenmerken (Visser en Van Dam, 2006). Deze kenmerken worden door Visser en Van Dam (2006) ingedeeld in 4 dimensies.

- Fysieke woningkenmerken: *oppervlakte, inhoud, staat van onderhoud etc.*
- Fysieke omgevingskenmerken: *de hoeveelheid groen en water, bebouwingsdichtheid van de buurt etc.*
- Sociale omgevingskenmerken: *het werkloosheidspercentage, bevolkingssamenstelling etc.*
- Functionele omgevingskenmerken: *de bereikbaarheid van voorzieningen, infrastructuur en afstand tot werkgelegenheid.*

In de transactieprijs wordt geen onderscheid gemaakt tussen deze kenmerken. Hierdoor wordt de woning ook wel als gebundeld product beschouwd (Davis en Heathcote, 2007). Een veelgebruikte methodiek om de financiële bijdrage van deze verschillende kenmerken in relatie tot het gebundelde product en de marktwaarde te onderzoeken is de Hedonische Prijsmethodiek (HPM). Deze multivariate regressieanalyse is gebaseerd op het idee dat de prijs van een woning afhangt van verschillende attributen (Rosen, 1974) van de woning waaronder ook omgevingskenmerken. Een belangrijk voordeel van deze methodiek is dat de uitkomsten zijn gebaseerd op daadwerkelijke transactiepreizen.

Een nadeel van deze methodiek is de omvangrijke databehoeftte om al deze kenmerken te beprijzen. In Nederland is deze systematiek o.a. gebruikt om de relatie te schatten tussen de buurt en de woningprijs (Visser en Van Dam, 2006).

#### ***Hypothecaire risico's en opgebouwd vermogen***

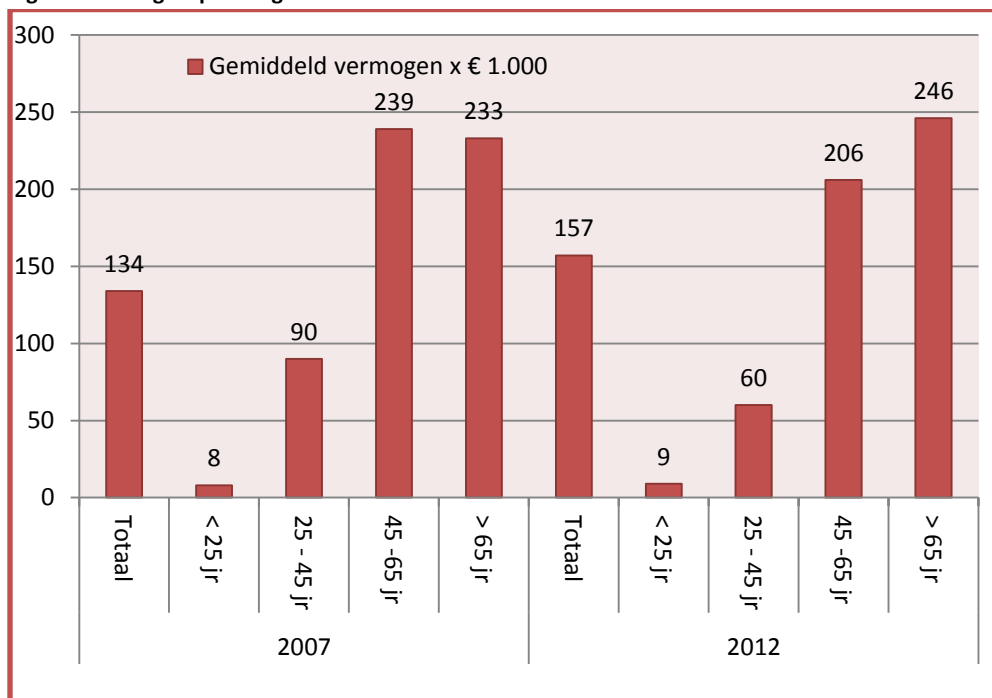
Iedereen die een woning koopt en een hypotheek afsluit loopt twee verschillende risico's: betalingsrisico's en vermogensrisico's (Middelkoop, 2011).

Indien de hypotheekhouder door bijvoorbeeld (tijdelijke) werkloosheid, verlies van inkomen of stijgende rentelasten niet meer aan zijn hypotheekverplichtingen kan voldoen spreekt men van een betalingsrisico. Een veelgebruikte indicator voor dit risico is de Loan- to-Income (LTI). De LTI geeft de verhouding weer tussen het bruto huishoudinkomen en de uitstaande lening en houdt rekening met overig vermogen (niet zijnde de woning), zoals spaar- en beleggingstegoeden en een tweede woning.

De LTI geeft dus de verhouding weer tussen enerzijds de hypothecaire lening en anderzijds de waarde van de woning inclusief overig vermogen. Naast het betalingsrisico onderscheidt Middelkoop (2011) het vermogensrisico. Hiervan is sprake als de woningeigenaar bij verkoop het risico loopt dat de woning minder waard is dan de uitstaande eigenwoningsschuld. Dit wordt ook wel het restschuldrisico genoemd. De hypotheekverstrekker loopt hierbij het risico dat (met name bij niet NHG hypotheek) de uitstaande lening niet wordt terugbetaald. Het restschuldrisico wordt gemeten aan de hand van de Loan-to-value (LTV) indicator. Hiermee wordt de verhouding tussen de hypotheekschuld en de woningwaarde bepaald. Ras et al (2010) gaat nog verder en spreekt pas van een vermogensrisico indien de LTV wordt gecorrigeerd voor overig vermogen.

Vermogensrisico's komen met name voor bij recent aangekochte woningen. De mee gefinancierde kosten koper, de verbouwingkosten en de huidige prijsdaling in relatie tot aflossingsvrije hypotheek zijn de voornaamste oorzaken bij het ontstaan van vermogensrisico's (Middelkoop, 2011). De afgelopen jaren hebben tal van onderzoekers studies verricht naar de omvang en achtergronden van hypotheekrisico's (Brosens, 2009; Ras et al, 2010). Wat opvalt is dat hypotheekrisico's van alle tijden zijn, maar dat in de huidige crisis het aantal probleemhuishoudens fors stijgt. Daarnaast worden met name starters, huishoudens met lage inkomens en niet-westerse allochtonen als risicogroepen genoemd waarbij een stijging is te constateren in betalingsproblemen. Van Middelkoop (2011) voegt hier de regionale dimensie aan toe en beschrijft dat sommige regio's (zoals de Zaanstreek, Flevoland en Zuidwest Overijssel) te kampen hebben met huishoudens met een negatief vermogen. Ondanks dat gemiddeld genomen de vermogenspositie van huishoudens is verbeterd zijn een grote groep huishoudens in de problemen gekomen (Rabobank, 2014). De vermogensposities tussen de verschillende generaties ligt dan ook scheef (Fig.3.1) Met name voor jongere huishoudens geldt dat de eigen woning de belangrijkste vermogenscomponent is, terwijl het verlies op de woning inmiddels flink is opgelopen.

**Fig. 3.1 Vermogenspositie generatie huishoudens**



Bron: CBS, eigen bewerking.

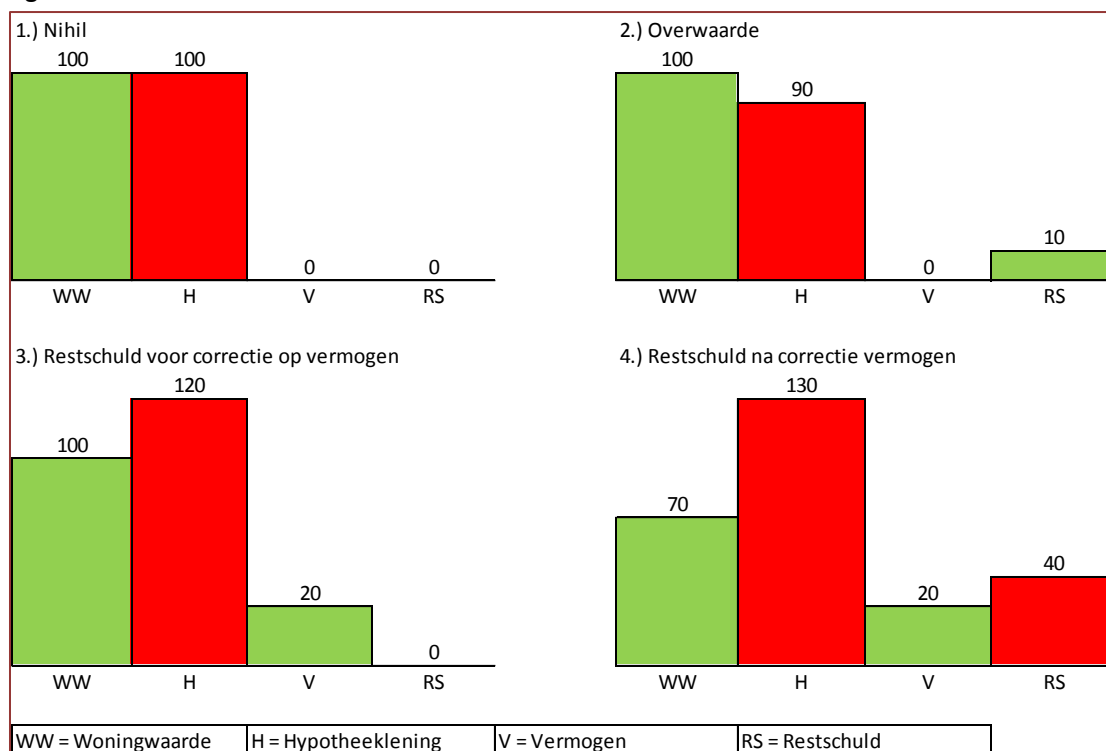


Sinds het begin van 2008 is het aandeel huiseigenaren met verlies op de eigen woning (van 13% naar 34%) bijna verdriedubbeld. Per 1 januari 2013 bezaten circa 4.3 miljoen huishoudens een eigen woning waarvan ruim 38% met een (fiscale) hypotheekschuld.<sup>8</sup> Per 1 januari 2014 is het aantal woningen die onderwater staan toegenomen met ruim 30% ten opzichte van een jaar eerder (CBS, 2014).

### 3.2.2. Restschuld in beeld

In Figuur 3.2 is een schematische weergave gegeven van het begrip restschuld. In scenario 1 is de woningwaarde bij verkoop exact het bedrag dat uitstaat als hypotheeklening bij de geldverstrekker en is er geen sprake van enig vermogen. Bij verkoop resteren geen schulden en ontstaat er ook geen overwaarde op de eigen woning. In scenario 2 is het uitstaande hypotheekbedrag lager dan de waarde van de woning bij verkoop en wordt er geen rekening gehouden met enig vermogen. In dit scenario ontstaat er overwaarde. In scenario 3 is de uitstaande hypotheeklening beduidend hoger dan de waarde van de woning. De eigenaar kan in dit scenario ervoor kiezen om de restschuld die ontstaat te compenseren met eigen middelen zoals bank en/of spaartegoeden. Scenario 4 geeft een representatieve weergave van ontwikkelingen van de afgelopen jaren op de woningmarkt. Bij aankoop van een woning zijn er tal van kosten meegefinancierd waardoor het hypotheekbedrag uiteindelijk hoger ligt dan de werkelijke aanschafwaarde van de woning. Een mogelijke prijsstijging van de woning in de toekomst moest uiteindelijk het verschil compenseren. De afgelopen jaren zijn de prijzen, net zoals in het voorbeeld, flink gedaald waardoor een tekort ontstaat indien de woning wordt verkocht. Ondanks dat de betreffende eigenaar een vermogen heeft opgebouwd resteert na aftrek een restschuld.

Fig. 3.2. Restschuld in beeld



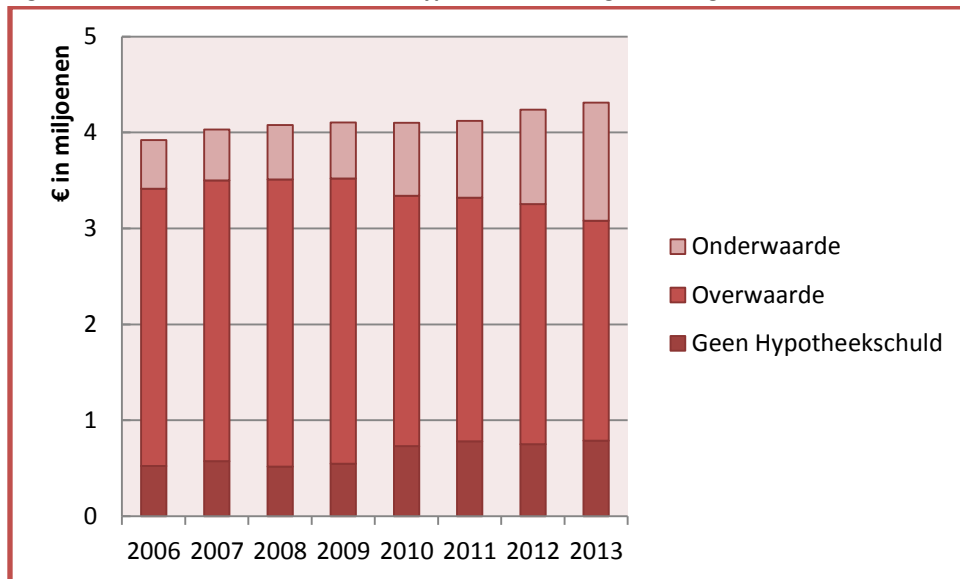
Bron: Eigen bewerking

<sup>8</sup> Bij het bepalen van de fiscale hypotheekschuld is geen rekening gehouden met bank- en spaartegoeden.

### 3.2.3. Ontwikkelingen restschuld

In 2012 stonden er ruim 800.000 hypotheekleningen onder water (Fig.3.4); de hypothecaire lening was hoger dan de waarde van de woning. Naar verwachting is het aantal inmiddels in het eerste kwartaal van 2014 opgelopen tot ruim 950.000 hypotheekleningen (CBS, 2014). Belangrijk uitgangspunt is dat de hypotheekleningen van deze huishoudens “onder water staan” en dat er sprake is van een potentiële restschuld (ASRE, 2013). Zo lang het huishouden de hypotheeklasten blijft betalen en niet verhuist is er geen sprake van een acuut probleem. Het probleem wordt urgent op het moment dat huishoudens in betalingsproblemen komen of wanneer verhuizen is gewenst.

Fig. 3.4. Aantal huishoudens met fiscale hypotheekschuld eigen woning<sup>9</sup>



Bron: CBS, eigen bewerking.

Op basis van informatie van de Vereniging van Nederlandse banken (VNB) blijkt dat de gemiddelde restschuld ruim € 60.000 bedraagt en dat er in 2013 4500 gevallen waren waarbij de restschuld noch kan worden afgelost noch kon worden meegefinancierd. Ten opzichte van 2012 was dit een stijging van ruim 21%. De banken hebben geen zicht op de feitelijke aantallen omtrent restschuld, maar alleen op die gevallen die na de woningverkoop achterblijven met een restschuld en niet in staat zijn om deze te compenseren met overig vermogen en daarnaast ook niet in staat zijn gebleken om de restschulden mee te financieren.

<sup>9</sup> Geen rekening houdende met bank- en spaartegoeden

### **3.2.4. Ontwikkelingen in beleid van rijksoverheid en banken**

De toename van het aantal huishoudens met restschulden lijkt in absolute zin mee te vallen, toch is de stijging in procentuele zin zorgelijk. Zowel de Autoriteit Financiële Markten (AFM) als de Rijksoverheid hebben de afgelopen jaren dit probleem geagendeerd met aanpassingen in het beleid tot gevolg.

#### ***Overheid***

Het kabinet heeft verschillende maatregelen genomen om te voorkomen dat consumenten die een hypotheek afsluiten in de toekomst worden geconfronteerd met restschulden. Zo is de Loan-to-value indicator per 1 januari 2013 verlaagd tot 105%. De komend jaren wordt de indicator, ieder jaar met 1%, verlaagd tot 100% in 2018. Hieruit volgt dat de verhouding tussen de hypotheekschuld en de woningwaarde op maximaal 100% wordt gesteld. Ook is het tarief van de overdrachtsbelasting permanent op 2% bepaald. Deze kosten worden hoofdzakelijk meegefinancierd op de hypotheek. Deze aanpassing verkleint dan ook het risico op restschuld in de toekomst. Verder zijn de voorwaarden rondom de hypotheekrenteaf trek aangepast door het verplicht stellen van aflossen volgens een annuitair schema. Hierdoor wordt het enerzijds voor consumenten minder aantrekkelijk om schulden aan te houden en anderzijds neemt het risico op restschuld af doordat aflossen op de hypotheek wordt gestimuleerd. Tenslotte is ook de mee financiering van restschulden van overheidswege gefaciliteerd.

#### ***Banken***

De kern in het beleid van banken is om te voorkomen dat klanten “vast” komen te zitten op de woningmarkt. In dit kader is door de AFM (2013) een verkennend onderzoek gedaan naar de wijze hoe banken omgaan met betalingsachterstanden bij klanten. Uit dit onderzoek komt naar voren dat hypotheekverstrekker werken aan een betere aanpak voor betalingsachterstanden op de hypotheek. Wel constateert de toezichthouder dat banken meer kunnen doen om het klantbelang centraal te stellen. Hieruit volgt het streven om restschulden daar waar het kan mee te financieren bij een nieuwe hypotheek.

### **3.2.5. Financiering van restschulden**

Bij een woningverkoop waarbij er sprake is van restschuld kan er onderscheid worden gemaakt tussen restschuld zonder NHG en restschuld met NHG (Bijlage 1) Ruim 90% van de afgesloten hypotheek worden gefinancierd met NHG.

#### ***Restschulden zonder NHG***

Indien er sprake is van een woningverkoop waarbij restschuld ontstaat en waarbij de woning niet is gefinancierd met NHG, dienen huiseigenaren in gesprek te gaan met de geldverstrekker over de restschuld. Uit diverse gesprekken met verschillende banken kan worden geconcludeerd dat vaak naar een maatwerk oplossing wordt gezocht. Tevens geven banken aan dat dergelijke oplossingen ook met andere geldverstrekkers kan worden aangegaan. Toch leert de praktijk dat banken niet happig zijn om restschulden vanuit een andere geldverstrekker mee te financieren. Het blijft dan voor huiseigenaren vaak een lastige situatie, waarbij zelfs wordt gekozen om een persoonlijke lening bij een bank of bijvoorbeeld een familielid aan te gaan.

#### ***Restschulden en NHG***

Per 1 januari 2014 is door de overheid de mogelijkheid gecreëerd om restschulden, onder strikte voorwaarden, met Nationale Hypotheek Garantie mee te financieren. Deze mogelijkheid richt zich met name op de huiseigenaren die verhuisbereid zijn en die tevens hogere woonuitgaven, inclusief de restschuld, kunnen dragen. Het gaat om die groep die door de ontstane restschuld geremd wordt om te verhuizen terwijl het qua inkomen en lasten geen probleem hoeft te zijn. Het doel van dit beleid is gericht om de doorstroming op de woningmarkt te verbeteren.

De NHG (2014) stelt een aantal voorwaarden om restschulden mee te financieren.

- ✓ Alleen bestaande NHG-leningen kunnen worden meegenomen.
- ✓ Zowel de aankoop van de nieuwe woning inclusief de hoogte van de restschuld dient binnen op dat moment geldende kostengrens te blijven.
- ✓ Zowel de Loan-To-Value indicator als de Loan-To-Income indicator dient te worden gehandhaafd.
- ✓ Het aflossen volgt een annuitair schema.
- ✓ Er dient een premie te worden betaald over de gehele lening (aankoop en restschuld).

### 3.3. Gedwongen verkopen

#### 3.3.1. Definitie begrip gedwongen verkopen

De afgelopen jaren is het aantal gedwongen verkopen fors toegenomen. Zo steeg het aandeel gedwongen verkopen in het eerste kwartaal van 2014 in vergelijking met het zelfde kwartaal een jaar eerder met ruim 13% (NHG, 2014). Ruim 1270 woningeigenaren deden in het eerste kwartaal van 2014 een beroep op de NHG. Het gemiddelde bedrag dat het waarborgfonds uitkeerde bedraagt ruim € 38.000. Voor de definitie van gedwongen verkopen wordt aangehaakt bij zowel de NHG als RICS.<sup>10</sup>

De NHG omschrijft een gedwongen verkoop als zijnde executoriale verkoop of een verkoop via een onderhandse volmacht. De RICS voegt hier het tijdsaspect aan toe. In dit onderzoek wordt een gedwongen verkoop gedefinieerd als:

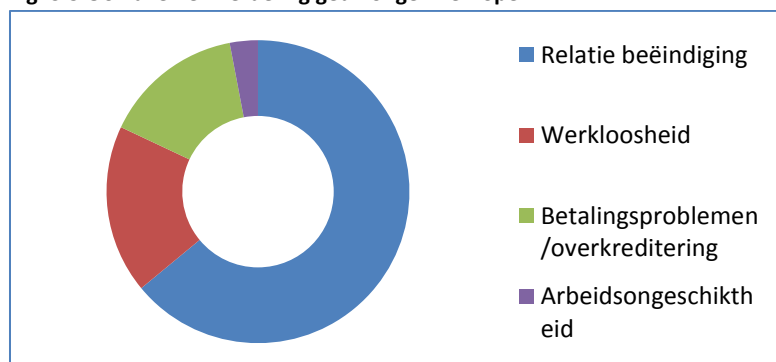
Een verkoop waarbij de verkoper onder tijdsdruk op een specifiek tijdstip gedwongen is het object te verkopen, zijnde via een executoriale verkoop of via een onderhandse verkoop met volmacht.

De keuze om een woning onderhands of via een executieveiling van de hand te doen wordt vaak gebaseerd op de ligging van de woning en op de lengte van periode dat de woning door dezelfde eigenaar is bewoond (Brounen, 2013). Woningen in minder populaire buurten worden vaak via een executieveiling verkocht, terwijl woningen in populaire wijken vaak onderhands worden verkocht. De kans op een goede en vooral snelle transactie speelt hierbij een grote rol. Deze redenatie kan ook worden gevolgd bij de keuze voor een onderhandse verkoop bij een lang woonverblijf. Bij een lang woonverblijf neemt de kans op overwaarde toe.

#### 3.3.2. Oorzaken gedwongen verkopen

In figuur 3.5 is de verdeling naar oorzaak van gedwongen verkopen weergegeven. Van de gedwongen verkopen met NHG werden in 2013 64% veroorzaakt door relatie beëindiging (2012; 61%) en in 18% van de gevallen door werkloosheid (2012; 16%). In 15% van de gevallen was er sprake van betalingsproblemen op de hypotheek of overkreditering (2012; 12%). Bij slechts 3% was arbeidsongeschiktheid de oorzaak van de gedwongen verkoop (2012; 2%).

Fig. 3.5 Oorzaken en verdeling gedwongen verkopen



Bron: Eigen bewerking van NHG, 2014

<sup>10</sup> RICS (Royal Institution Of Chartered Surveyors): Richtlijn executiewaarde en gedwongen verkoop verkoopwaarde

In de praktijk is vaak sprake van een combinatie van oorzaken. Zo is bij relatie beëindiging ook vaak sprake van werkloosheid (NHG, 2014). Ruim 82% van alle gedwongen verkopen wordt veroorzaakt door relatie beëindiging en werkloosheid. Kenmerkend voor huishoudens met “gelijkwaardige” tweeverdieners is dat bij een volledige financiering geen van beide partners de maandelijkse lasten afzonderlijk kan betalen.

### **3.3.3. Soorten gedwongen verkopen**

#### ***Onderhandse verkoop met volmacht***

Een onderhandse volmacht wordt door de Vereniging Eigen Huis omschreven als een machtiging aan de geldverstrekker om de woning te verkopen. Een dergelijke volmacht geeft de bank alle rechten om de woning te verkopen, op voorwaarde dat dit niet in strijd is met de wet. Aanhakend op het beleid van banken, om er alles aan te doen om executieveilingen te voorkomen, lijkt een juiste aannahme dat het aantal onderhandse verkopen via een volmacht toenemen. Uit navraag bij banken blijkt geen juiste of eenduidige informatie beschikbaar te zijn over de aantallen woningen die via een onderhandse verkoop met volmacht worden verkocht.

Wat opvalt is dat er diverse soorten volmachten in omloop zijn. Zo benoemt Vereniging Eigen Huis een aantal aspecten die op een juiste wijze verwoord dienen te zijn in een volmacht.

- 1.) Notariële Volmacht
- 2.) Taxatierapport
- 3.) Benoemen van het minimumbedrag waarvoor de woning wordt verkocht (executiewaarde).
- 4.) Afspraken rondom inspanningsverplichtingen van banken om de woning te verkopen.

De Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie stelt dat indien aan de bovenstaande randvoorwaarden niet wordt voldaan de Notaris de dienst dient te weigeren, zo is te lezen op de website van de KNB. In de praktijk lijken niet alle volmachten aan bovenstaande voorwaarden te voldoen. Zo zijn er volmachten waarbij geen afspraken zijn gemaakt rondom inspanningsverplichtingen van banken en worden bijvoorbeeld makelaars, taxateurs en zelfs interieurstylisten in de hand genomen om de woning te verkopen. De bijbehorende kosten worden verrekend in de uiteindelijke verkoopprijs. Ook zijn er volmachten waarin geen minimumbedragen worden genoemd of waarbij een (degelijk) taxatierapport ontbreekt (VEH, 2013).

#### ***Executoriale verkoop***

In de regel wordt de opdracht om een woning in het openbaar te verkopen door de bank verstrekt. De reden hiervoor is oplopende betalingsachterstanden of beslaglegging op de woning. De wet schrijft in Nederland voor dat een veilingopdracht via de notaris dient te worden afgewikkeld. Een veiling is met name voor de eigenaar een ingrijpende procedure waardoor het veilingetraject met waarborgen is omkleed. Zo dient het officieel aanzeggen van de veiling te gebeuren door een deurwaarder. Het schriftelijk bevestigen van de opdracht door de notaris aan de eigenaar is niet voldoende.

Er zijn twee mogelijk procedures bij een executoriale verkoop.

1.) Het is mogelijk tot twee weken voor de datum van de veiling om via de website van veilingbiljet.nl of veilingnotaris.nl een onderhands bod op de te veilen woning uit te brengen. Een legitimatiebewijs en een recente goedgeheidsverklaring dient te worden bijgevoegd. Indien de bank het bod accepteert wordt een door de bank en koper ondertekende koopovereenkomst ingediend bij de rechtbank. Na de zitting doet de rechter uitspraak en zal na afgifte van de beschikking de koop definitief zijn. De akte van levering zal bij de notaris worden gepasseerd waarna de inschrijving in de registers volgt en de eigendom is overgedragen aan koper.

2.) Indien de bank niet akkoord gaat met uitgebrachte biedingen of als er geen onderhandse biedingen zijn uitgebracht wordt de woning in het openbaar geveild in de veilingzaal. Uiterlijk drie dagen na de veiling bericht de bank aan de koper of de woning is gegund. Nederland is verdeeld in zogenaamde regioveilingen en is verdeeld in zestien regio's. Op een groot aantal van deze veilingen is het mogelijk om, naast het bieden in de veilingzaal, biedingen via internet uit te brengen.

### ***Onderhands of executoriaal***

In 2013 werd ruim 93% van alle gedwongen verkopen verricht middels een onderhandse verkoop. Slechts 7% van de gedwongen verkopen werden verricht via een executieveiling (NHG, 2014). Deze verdeling lijkt een trendbreuk die vanaf 2008 is ingezet. Er kan worden verondersteld dat de resultaten voortvloeien uit enerzijds het beleid van de NHG, om bij een gedwongen verkoop het onderhandse verkoop traject te stimuleren, en anderzijds het beleid van banken om de imagoschade te beperken en om een zo hoogst mogelijke transactieprijs te behalen. De prijsvorming bij executieveilingen staat al jarenlang ter discussie. Zo waren executieveilingen in het verleden de plaats waar handelaren samenkwamen en onderling afspraken maakten om zodanig te prijs kunstmatig laag te houden, met alle gevolgen van dien.

### **3.3.4. Prijsvorming bij executieveilingen**

Uit onderzoek, verricht over de periode 2006 tot en met 2011, blijkt dat woningen die worden verkocht middels een executieveiling ruim 35% minder opleveren in vergelijking tot een gewone verkoop, wat vaak leidt tot hoge restschulden voor de woningeigenaar (Brounen, 2013). Deze prijskorting staat gelijk aan een bedrag van € 58.000. In vergelijking met studies uit de Verenigde Staten is het prijseffect groot. In 1990 bestudeerde Shiling dit fenomeen en vond een prijskorting van executieverkopen bij Amerikaanse woningen van 24%. Hardin en Wolverton (1996) vonden een prijskorting van 22%. Vanuit de economische theorie zijn er een drietal inzichten die prijskortingen bij executieveilingen verklaren (Brounen, 2013).

### 1.) Onvolledige informatie

Om effectief te kunnen bieden op de woning in een veilingzaal is het van groot belang om over zoveel mogelijk informatie te beschikken. De staat van onderhoud, locatie specifieke kenmerken en mogelijke ontruimingskosten spelen vaak een grote rol in de totstandkoming van transactiepreizen in de executieveiling.

Waar kopers op de vrije markt informatie kunnen verkrijgen door bijvoorbeeld de woning te bezichtigen, geldt dat bij executieveiling mogelijke kopers afhankelijk zijn van de verstrekte informatie van de tegenpartij.

Zo worden bij executieveilingen vaak de staat van onderhoud niet vermeld en is het niet altijd bekend of de woning volledig ontruimd is. Hierbij geldt dat niet vermelde verborgen gebreken na aankoop op een executieveiling voor rekening van koper zijn. Op de vrije markt wordt de koper op basis van wetgeving hiervoor beschermd. Deze onvolledige informatie en het risico om "een kat in de zak te kopen" leiden tot een negatief effect op de prijs.

### 2.) Proces van competitie

Een veiling als marktmechanisme zorgt voor een opwaartse prijsopdrijving. Dit fenomeen werd bevestigd in de studie van Milgrom en Weber (1982) waarbij een stijging van de transactieprijs was te constateren indien kopers onder competitie moesten bieden. Indien er werd onderhandeld binnen een bepaalde kring had dat een negatieve invloed op de transactieprijs. Theoretisch kan dan ook worden gesteld dat indien kopers in competitie en onder tijdsdruk een bod moeten uitbrengen dit een prijs stuwend effect heeft. Belangrijke voorwaarde hierbij is wel dat bidders talrijk en ongerelateerd zijn (Brounen, 2013). Juist aan deze voorwaarden werd ook door de Nederlandse Mededingsautoriteit (NMA) getwijfeld. Zo waren executieveilingen jarenlang de locatie waar vastgoedhandelaren onderling prijsafspraken maakten waarbij de prijzen kunstmatig laag werden gehouden.

### 3.) Transactiekosten van executieveilingen

In tegenstelling tot transacties op de vrije markt gaan transacties op executieveilingen gepaard met een bijzondere kostenstructuur. Ten eerste hanteert de notaris een hoger tarief vanwege de (meer)werkzaamheden ten opzicht van een transactie op de vrije markt. Ook worden kosten in rekening gebracht die verband houden met het organiseren van de veiling. Ten tweede zijn aanvullende adviseurs (waaronder makelaars) eerder regel dan uitzondering. Deze partijen worden vergoed op basis van een vastgesteld percentage van de transactieprijs. Al deze kosten komen voor rekening van de koper, die op zijn beurt rekening houdt met de kosten bij het uitbrengen van biedingen.

Al deze factoren tezamen maken het aannemelijk dat veilingprijzen een stuk lager liggen dan transactiepreizen op de vrije markt.



### 3.4. Gebiedsontwikkeling en gedwongen verkopen

---

Onderzoek naar gedwongen verkopen is nog relatief jong. In deze paragraaf wordt de relevante literatuur beschreven.

Onderzoek in Nederland richt zich met name op prijseffecten op woningniveau. Woningen die middels een executieveiling worden verkocht blijken ruim 35% minder op te leveren, wat gelijk staat aan gemiddeld € 58.000 per woning (Brounen, 2013). Een mogelijk effect op huizenprijzen elders wordt hierbij buiten beschouwing gelaten.

In de Verenigde Staten is onderzoek verricht naar de economische effecten van executieveilingen op omliggende woningen op zowel macro als lokaal niveau. Terwijl er weinig bewijs is voor de gevolgen van executieveilingen op woningprijzen in de nationale huizenmarkt vinden enkele studies wel effecten op lokaal niveau. Zo hebben Lin, Rosenblatt en Yao (2009) onderzoek gedaan naar de effecten van gedwongen verkopen op de vastgoedwaarde van omliggende woningen. Zij vinden een effect van 2% tot 10% afhankelijk van de afstand tot de woning die gedwongen wordt verkocht. Ook Campbell, Giglio en Pathak (2011) hebben onderzoek gedaan naar de effecten van gedwongen verkopen (met in het bijzonder executieveilingen) en vinden een prijsdaling van resp. 1,1% en 7,2%. Immergluck en Smith (2006) vinden bewijs voor een prijsdaling tussen de 0,9% en 1,136% van eengezinswoningen. Naast de prijseffecten op vastgoed betogen de auteurs dat een aantal indirecte effecten optreden indien een woning gedwongen wordt verkocht. Zo is een stijging in crimineel gedrag waar te nemen waardoor de veiligheid van de buurt in het geding komt. Ook leidt het (vaak lange) proces van gedwongen verkoop tot uitstel en vaak afstel van onderhoud met een daling in de aantrekkelijkheid van de buurt tot gevolg. Voor de Amerikaanse markt is onderzoek gedaan naar de relatie tussen leegstand, wat vaak een gevolg is van een gedwongen verkoop, en het effect op de uiteindelijke transactieprijs. De uitkomst dat leegstand een negatief effect heeft op de vastgoedwaarde van de woning is dan ook veelvuldig gedocumenteerd. (Tumbull et al (1990), Asabere et al (1993), Sirmans et al (1995). Aanvullend toont Ioannides (2003) aan dat de waardebeoordeling en perceptie van een woning door een eigenaar sterk wordt beïnvloedt door die van hun directe burens. Dit suggereert dat sociale interactie tussen directe burens van invloed zou zijn op de prijsvorming. Tevens is er onderzoek gedaan naar de invloed van gedwongen verkopen op de ontwikkeling en stressbestendigheid van jeugd (Harden, 2004). Zo concludeert Harden dat kinderen die worden blootgesteld aan onstabiele omgevingen, bijvoorbeeld door het veranderen van huisvesting, een hogere risico op ontwikkelingsstoornissen ondervinden. Ook door Vidmar (2008) is onderzoek gedaan de effecten van gedwongen verkopen op gemeenschappen. Zo is er een stijging in criminaliteitscijfers waar te nemen in buurten waar gedwongen verkopen voorkomen. Tevens betoogt zij dat niet alleen woningeigenaren financieel geraakt worden, maar dat dit ook geldt voor bijvoorbeeld de gemeente. Wat op zijn beurt weer een effect heeft op de buurt. Een derde effect is dat inwoners van buurten, waar veel gedwongen verkopen voorkomen, kwetsbaar zijn voor financiële oplichtingspraktijken. Tenslotte betoogt zij dat het lastig is voor huishoudens om snel weer geschikte woonruimte te vinden indien de eigen woning gedwongen is verkocht.

Concluderend kan worden gesteld dat, met name uit de internationale literatuur, blijkt dat de effecten van gedwongen verkopen niet alleen in prijseffecten tot uiting komen. Zo worden een toename in leegstand, gebrek aan onderhoud en stijging in crimineel gedrag beschouwd als de belangrijkste effecten naast de waardedaling van het vastgoed.

### 3.5. Conclusie

---

In dit hoofdstuk staan de begrippen restschuld en gedwongen verkopen centraal.

De definitie van restschuld is:

Alle schuld die overblijft na verkoop tegen marktwaarde, aflossing van de hypotheek met de opbrengst uit de verkoop en opgebouwd vermogen, inclusief bank en spaartegoeden.

Belangrijk uitgangspunt hierbij is dat er vaak sprake is van een potentiële restschuld. Zo lang het huishouden de maandelijkse lasten blijft betalen en niet verhuisd ontstaat er geen acuut probleem. Op het moment dat huishoudens in betalingsproblemen komen of wanneer verhuizen is gewenst wordt het probleem urgent. De afgelopen perioden zijn er tal van aanpassingen in het beleid verricht. Zo heeft de overheid bepaald dat de verhouding tussen de hypotheekschuld en de woningwaarde op maximaal 100% wordt gesteld en dat de overdrachtsbelasting permanent op 2% wordt gehouden. Hypotheekverstrekkers daarentegen werken aan een betere aanpak voor betalingsachterstanden. Uitgangspunt hierbij is dat de klant centraal wordt gesteld en dat deze niet 'vast' komt te zitten op de woningmarkt. Zo zal men er naar streven om restschulden, daar waar het kan, mee te financieren bij de nieuwe hypotheek. Ook zal men, indien mogelijk, executieveilingen zo veel mogelijk proberen te mijden. Naast het verhoogde risico op restschulden, is het aantal gedwongen verkopen de afgelopen jaren gestegen.

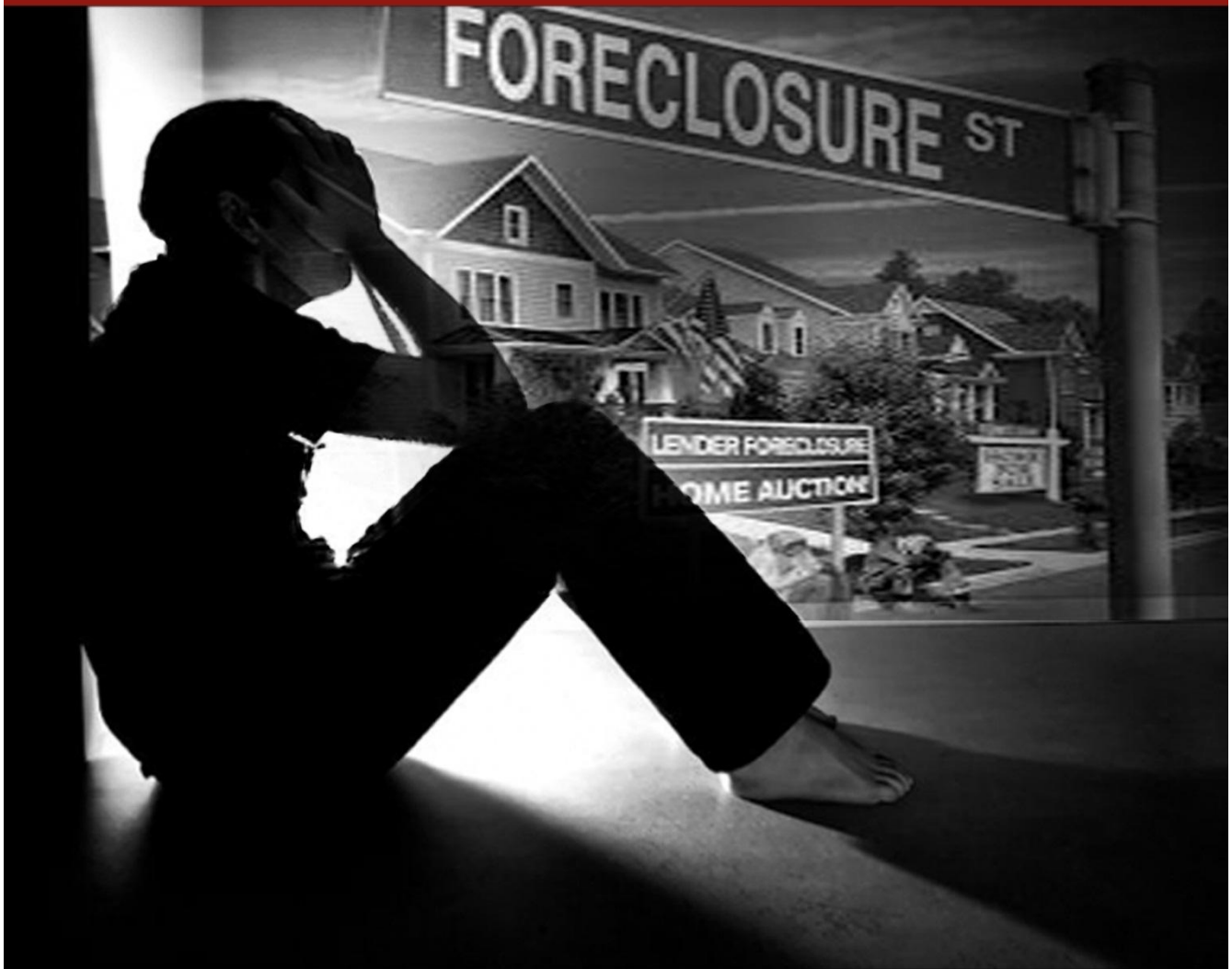
De definitie van een gedwongen verkoop is:

Een verkoop waarbij de verkoper onder tijdsdruk op een specifiek tijdstip gedwongen is het object te verkopen, zijnde via een executoriale verkoop of via een onderhandse verkoop met volmacht.

Uit de definitie volgen twee soorten gedwongen verkopen. Bij een onderhandse verkoop met volmacht wordt de geldverstrekker gemachtigd om de woning te verkopen. Wat opvalt is dat een aantal aspecten die dienen te zijn opgenomen in een dergelijke volmacht, bijvoorbeeld afspraken rondom inspanningsverplichtingen van banken, in de praktijk niet altijd voorkomen. De tweede mogelijkheid betreft de verkoop via een executieveiling. Woningen die op een executieveiling worden verkocht leveren doorgaans 35% minder op. Vanuit de economische theorie zijn hier een drietal verklaringen voor: onvolledige informatie, proces van competitie en de hoge transactiekosten van executieveilingen. De belangrijkste oorzaken van een gedwongen verkoop zijn relatie beëindiging en werkloosheid. Het lijkt dan ook een juiste veronderstelling dat het aantal gedwongen verkopen sterk gerelateerd is aan de kredietcrisis. Wat opvalt is dat het aandeel werkloosheid nog relatief laag is. Hierbij mag worden veronderstelt dat het sociale stelsel hierin een belangrijke rol speelt.

Aanhakend bij de literatuur kan worden gesteld dat prijseffecten op de woning van met name executieveilingen, zowel uit de nationale en internationale literatuur, wordt onderschreven. Ook toont internationaal onderzoek aan dat er prijseffecten zijn waar te nemen op de omgeving indien een woning gedwongen wordt verkocht. Naast de prijseffecten worden de toename van criminaliteit, toename van leegstand en gebrek aan onderhoud omschreven als de belangrijkste overige effecten.

# 4. CONCEPTUEEL MODEL



**4.1. Inleiding**

**4.2. Conceptuele model**

**4.3. Proposities**

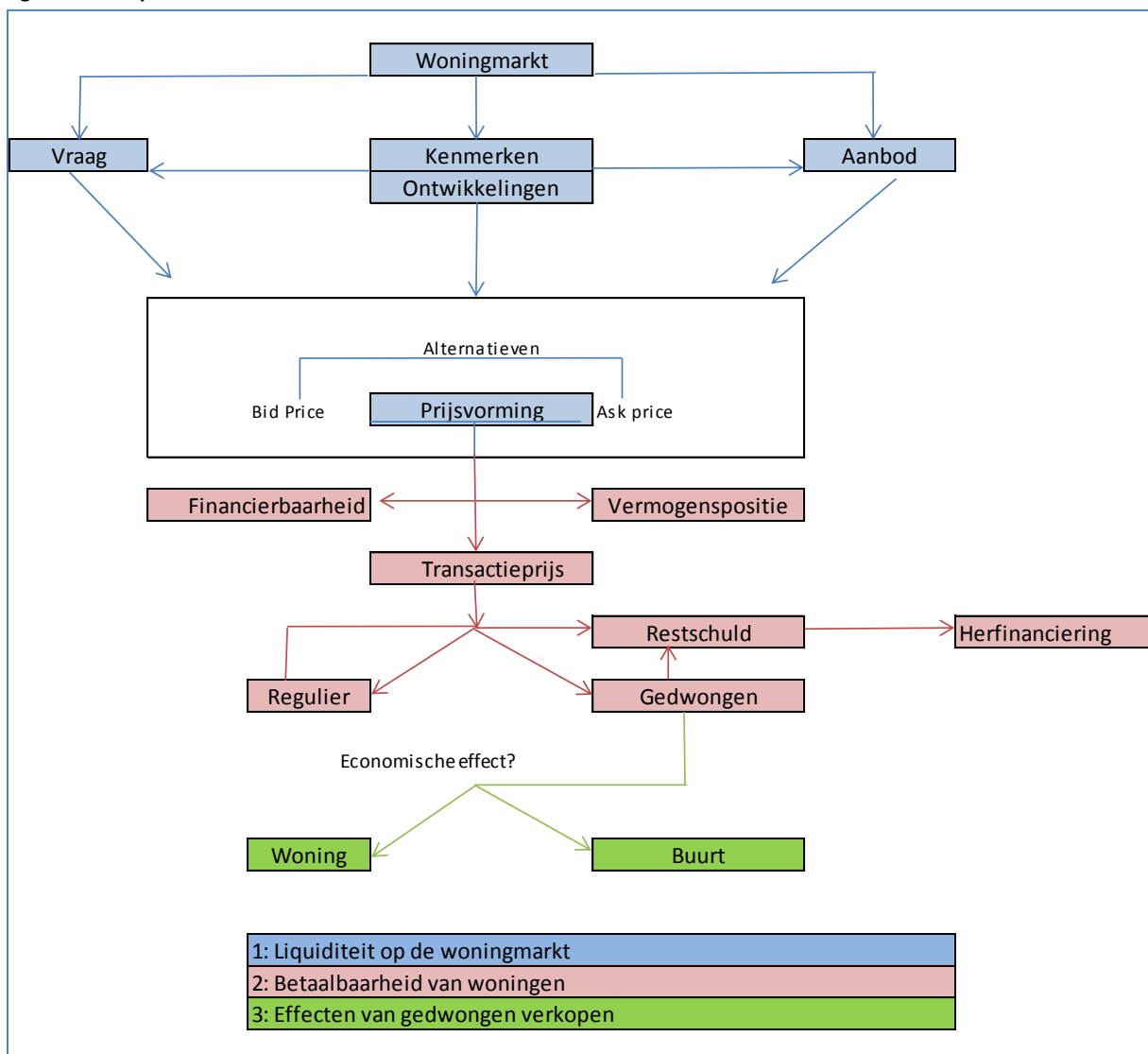
## 4.1. Inleiding

In dit hoofdstuk wordt beschreven hoe het onderzoek naar de oorzaken en economische effecten van gedwongen verkopen op buurtniveau is uitgevoerd. Op basis van het theoretische kader in hoofdstuk 2 en 3 wordt een conceptueel model opgesteld. Vervolgens worden op basis van het conceptuele model proposities opgesteld die noodzakelijk zijn voor de beantwoording van de vraagstelling en de daarmee samenhangende deelvragen.

## 4.2. Conceptuele model

Het theoretisch kader volgend uit hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 is in een conceptueel model verwerkt om de relatie van deze begrippen te duiden en te visualiseren (fig. 4.1)

Fig. 4.1. Conceptueel kader



Bron: Eigen bewerking naar literatuuronderzoek, 2014.

### 4.3. Proposities

---

Binnen de 3 thema's die zijn benoemd in het conceptuele model zijn proposities opgesteld die in hoofdstuk vijf middels interviews tegen het licht worden gehouden.

#### *Liquiditeit op de woningmarkt:*

Het product wonen kent een aantal specifieke eigenschappen die verschillen met de kenmerken van een liquide markt (Campbell, 2011). Eigenschappen als fixatie aan de grond, hoge transactiekosten en heterogeniteit zijn van grote invloed op de prijsvorming. Tegelijkertijd kan de woningmarkt als inefficiënt worden omschreven omdat er geen sprake is van perfecte informatievoorzieningen en perfecte mobiliteit.

**Propositie 1:** Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.

Op deze onvolkomen markt is er sprake van een onbalans tussen vraag en aanbod. De vier belangrijkste prijsindicatoren zijn: huishoudensontwikkeling, financieringsmogelijkheden, inkomen, vermogen en de woningvoorraad. Ondanks dat de Nederlandse woningmarkt als relatief klein en compact kan worden beschreven heerst er een grote diversiteit in prijsontwikkelingen (Brounen, 2013). Prijsontwikkelingen die niet alleen per locatie verschillen, maar ook worden beïnvloed door economische factoren. Zo hebben de mondiale financiële ontwikkelingen in de 20 eeuw grote invloed gehad op de woningmarkt en de kapitaalmarkt.

**Propositie 2:** Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.

Het gedachtegoed dat de prijzen toch wel stegen was vaak de basis om met veel vreemd vermogen kredieten aan te gaan bij hypotheekverstrekker. Dit gedachtegoed veranderde in paniekscenario's waar onzekerheid troef was. Het toezicht op kredietverstrekking werd strenger wat leidde tot een overaanbod van woningen, met prijsdalingen tot gevolg.

**Propositie 3:** De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.

#### **Operationalisatie:**

Om de propositie op een consequente wijze in de interviews te onderzoeken wordt het begrip liquiditeit geoperationaliseerd:

*De afweging tussen het ontstaan en verloop van prijsvorming en verkoopduur van nieuwe en bestaande woningen.*

### ***Betaalbaarheid van woningen:***

De verslechterde economische omstandigheden hebben grote invloed gehad op het vermogen van huishoudens (Rabobank, 2014). Kenmerkend voor de Nederlandse woning- en hypotheekmarkt is dat de eigen woning ruim de helft van het totale gemiddelde vermogen betreft (CBS, 2014).

Ondanks dat er een groot verschil is te constateren in het vermogen tussen de verschillende generaties, zijn de risico's op de hypotheek in het algemeen toegenomen (Middelkoop, 2011). Uit de literatuur worden twee soorten hypothecaire risico's herleid: betalingsrisico's en vermogensrisico's. Met name voor jongere huishoudens geldt dat de eigen woning de belangrijkste vermogenscomponent vormt, terwijl het verlies op de woning de afgelopen jaren is opgelopen.

**Propositie 4:** Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.

Voor oudere huishoudens geldt dat werkloosheid vaak langdurig is omdat het lastig is om weer een geschikte baan te vinden. In de tussentijdse periode wordt er aanspraak gemaakt op de bank- en spaartegoeden.

**Propositie 5:** Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.

Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de voornaamste oorzaken van gedwongen verkopen (NHG, 2014). Op het moment dat een woning, die onder water staat, gedwongen wordt verkocht wordt het risico van restschuld urgent.

**Propositie 6:** Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.

### ***Economische effecten van gedwongen verkopen op omgeving en buurt***

Uit de definitie van gedwongen verkopen zijn twee soorten gedwongen verkopen te herleiden: executieveilingen en onderhandse verkopen. Uit onderzoek van Brounen (2014) wordt geconcludeerd dat bij executieveilingen prijsskortingen ontstaan van ruim 35%. Dit wordt tevens bevestigd in internationaal onderzoek (Campbell, 2011).

**Propositie 7a:** Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

Uit onderzoek blijkt dat ruim 93% van alle gedwongen verkopen middels een onderhandse verkoop wordt verricht (NHG, 2014).

**Propositie 7b:** Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

Voor zover bekend, is in Nederland geen onderzoek verricht naar de economische effecten van gedwongen verkopen op de omgeving. In internationale onderzoeken is vooral onderzoek gedaan naar de effecten van executieveilingen op de omgeving voor met name de Amerikaanse markt.

Zo vinden Immergluck et al (2006), Lin et al (2009) en Campbell et al (2011) een prijsdaling bij gedwongen verkopen op nabijgelegen woningen.

**Propositie 8a:** Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

**Propositie 8b:** Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

Naast de prijseffecten worden een toename in criminaliteit en uitstel van onderhoud als de overige belangrijkste effecten genoemd.

Ander onderzoek gaat in op verschillende deelaspecten van gedwongen verkopen in het algemeen. Zo onderzochten Tumbull et al (1990), Sirmans et al (1995) en Asabere (1993) de effecten van leegstand, wat vaak een afgeleide is van gedwongen verkopen.

**Propositie 9a:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

**Propositie 9b:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

#### 4.4. Theoretische beperkingen

De opgenomen proposities vloeien voort uit het literatuuronderzoek opgesteld in hoofdstuk twee en drie. Bij de opzet van het literatuuronderzoek is op een aantal onderdelen gebruik gemaakt van internationale literatuur. Zo is bij de benoeming van de kenmerken van woningmarkt en bij het duiden van mogelijke economische effecten van gedwongen verkopen aangehaakt bij literatuur uit de Verenigde Staten (o.a. Campbell (2011), Robinson et al (1971) en Stafford, (1980). Doordat deze literatuur specifiek geldt voor de Amerikaanse woning- en hypotheekmarkt wordt in deze paragraaf beschreven welke onderdelen toepasbaar en transfereerbaar zijn voor de Nederlandse woningmarkt.

##### 4.4.1 Kenmerken woningmarkt

Kenmerken woningmarkt	Uitleg
Duurzaam, maar kwetsbaar	In Nederland is relatief veel overheidsbemoeienis van de overheid voor het gebruik van materialen in woningbouw. Dit leidt tot een gemiddeld levensduur van 100 jaar in Nederland (Priemus, 2000). In de Verenigde Staten varieert deze periode van 20 jaar tot 60 jaar afhankelijk van het materiaalgebruik en bouwperiode (Stafford, 1980).
Heterogene producten en markten	In Nederland bestaat een grotere mate van uniformiteit. Door bijv. o.a. Vinex beleid uniformiteit in type (rijtjeshuizen) en indeling van woningen.
Fixatie aan de grond	Zowel in Nederland als in de Verenigde Staten gelijk te stellen.

Hoge transactiekosten	Door de verlaging van de overdrachtsbelasting (van 6% naar 2% voor woningen is het aandeel transactiekosten relatief gelijk gesteld met het aandeel in de Verenigde Staten (circa 5%) (OECD, 2011).
Afgeleide markten	Nederland sterker afhankelijk van de hypotheekmarkt. Geleend deel van eigenwoning bezit in Nederland groot in vergelijking tot de Verenigde Staten. Hypotheekmarkt een veelal traditioneel karakter. Slechts sinds enkele jaren is het mogelijk een zonder eigen middelen een woning te kopen in de Verenigde Staten. Ondanks de relatief kleine aanpassingen aan de hypotheekrente aftrek (o.a. de maximering van dertig jaar aftrek) is de subsidie op een eigen woning hoog in Nederland.

#### 4.4.2. Effecten gedwongen verkopen

Effect	Uitleg
Prijseffect op woning	Zowel in de Verenigde Staten als in Nederland wijzen onderzoeken uit dat gedwongen verkopen, met in het bijzonder executieveilingen, leiden tot prijseffecten op de woning. Onderzoek dat specifiek de effecten van onderhandse verkopen met volmacht ten doel heeft, is voor zover bekend, niet uitgevoerd.
Prijseffect op buurt	Onderzoeken uit de Verenigde Staten wijzen uit dat effecten worden gemeten op basis van een individuele woning. In Nederland is, tot zover bekend een dergelijk onderzoek, niet uitgevoerd.
Toename in criminaliteit	Verwaarloosbaar in Nederland. Minder groot structureel probleem in vergelijking met de Verenigde Staten.
Toename in leegstand	Zowel in Verenigde Staten als in Nederland aanwezig. In de Verenigde Staten blijft een huizenbezitter net als in Nederland verantwoordelijk voor de schuld bij een bank. Na een eventuele gedwongen verkoop wordt een restschuld door de bank verhaald. Anders dan in Nederland dienen huizenbezitters die de lasten niet meer kunnen dragen de eigen woning te verlaten en opzoek te gaan naar andere regio's voor werk en inwoning. Hieraan gekoppeld wordt een "credit score" toegerekend wat het moeilijker maakt voor een consument om in de toekomst opnieuw een eigen woning te kopen.
Uitstel van onderhoud	In Nederland een minder groot structureel probleem. Met name door het sterke garantiestelsel kunnen huizenbezitters in Nederland relatief lang een woning aanhouden. In de Verenigde Staten zijn huizenbezitters relatief snel gedwongen om de woning te verlaten. Met een lange periode van leegstand en weinig tot geen onderhoud ten gevolg.



#### 4.4.3. Transfereerbaarheid bevindingen

Zowel bij de kenmerken van de woningmarkt als bij het benoemen van mogelijke effecten van gedwongen verkopen, zijn er verschillen te constateren tussen de Nederlandse situatie en de situatie in de Verenigde Staten. Zo is de levensduur van woningen in Nederland over het algemeen langer en worden meer duurzame materialen, al dan niet voorgeschreven door de overheid, gebruikt. De Nederlandse woningmarkt kan worden omschreven als heterogeen, doch minder heterogeen als de woningmarkt in de Verenigde Staten. Daarnaast is het van belang om te constateren dat de relatie van de woningmarkt met de hypotheekmarkt in Nederland groot is. Zo is het geleende aandeel in eigenwoning bezit groter dan in de Verenigde Staten. Een logische gedachte is dan ook dat bij een gedwongen verkoop in Nederland, woningbezitters over het algemeen harder worden getroffen. Ook bij het benoemen van mogelijke economische effecten van gedwongen verkopen is te constateren dat de Nederlandse situatie op een aantal onderdelen verschilt met de situatie in de Verenigde Staten. Zo kan een toename in criminaliteit, ten gevolge van gedwongen verkopen, worden beschouwd als een specifiek effect voor de Verenigde Staten. Ook zijn mogelijke prijseffecten van gedwongen verkopen op de buurt in Nederland niet onomstreden vastgesteld. Effecten zoals leegstand, onderhoud en prijseffecten op de woning zijn daarentegen wel transfereerbaar voor de Nederlandse situatie.

Samenvattend kan worden gesteld dat de transfereerbaarheid van resultaten uit onderzoek, uitgevoerd in de Verenigde Staten, aanzienlijk is, mits rekening wordt gehouden met een aantal specifieke kenmerken van beide markten. Zoals gesteld zijn er redenen om aan te nemen dat sommige effecten sterker zijn voor de Nederlandse markt, terwijl andere effecten waarschijnlijk niet of in mindere mate optreden. De volgende stap is het spiegelen van de opgedane inzichten aan de praktijk. In het navolgende hoofdstuk wordt het vraagstuk van gedwongen verkopen inzichtelijk gemaakt voor de gemeente Rotterdam, met in achtneming van de verschillen tussen de vooral Amerikaanse literatuur en de Nederlandse praktijk.

# 5. EMPIRISCH ONDERZOEK



## 5.1. Inleiding

## 5.2. Gemeente Rotterdam en verliesdeclaraties

## 5.3. Oud-Charlois

## 5.4. Nesselande

## 5.5. Cross case analyse

## 5.1. Inleiding

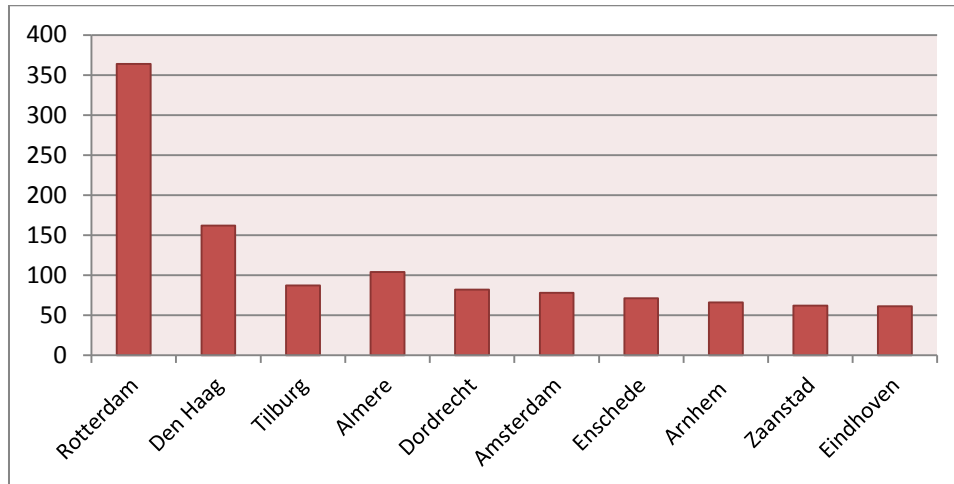
---

In dit hoofdstuk staat het empirische deel van het onderzoek centraal. De in het vorige hoofdstuk opgesteld proposities worden door middel van interviews aan de werkelijkheid gespiegeld. Gekozen is om twee specifieke gebieden (Oud-Charlois en Nesselande) als case te onderzoeken. Op basis van de uitkomsten blijkt of er ondersteuning is te vinden voor de proposities of dat deze moet worden verworpen dan wel dat herformulering nodig is. Het hoofdstuk start met een korte uiteenzetting over de statistieken van gedwongen verkopen en verliesdeclaraties in de gemeente Rotterdam. Vervolgens worden in de volgende paragrafen de proposities aan de hand van de interviews per buurt behandeld. Het hoofdstuk eindigt met een cross case analyse waarbij een analyse volgt over de bevindingen uit de twee cases.

## 5.2. Gemeente Rotterdam en verliesdeclaraties

In 2013 zijn circa 4580 verliesdeclaraties ontvangen binnen de NHG. Ten opzichte van 2012 is dat een stijging van 28% (NHG, 2013). De NHG heeft voor circa € 158 miljoen toegekend aan de geldverstrekkers. Dat is 42% meer dan in 2012 (NHG, 2013). Het grootste aandeel verliesdeclaraties heeft gemeente Rotterdam met 364, zijnde een aandeel van 7,9% (fig. 5.1). In 2006 bedroeg dit aandeel nog ruim 34%. Deze dalende trend is ingezet door de aanpak van de specifieke sociale problematiek rondom huisjesmelkers in Rotterdam Zuid (NHG, 2013).

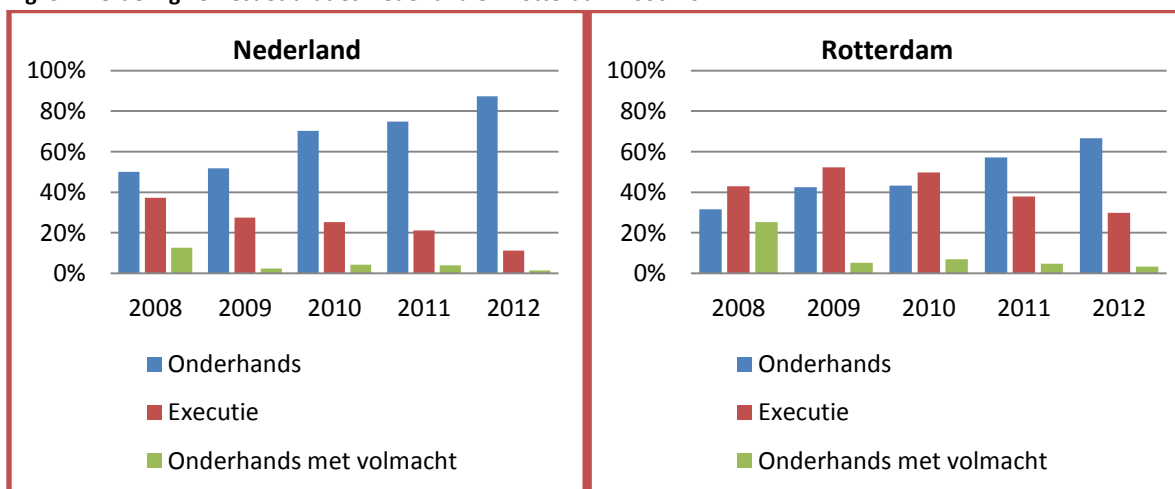
Fig. 5.1. Verliesdeclaraties naar gemeente top 10 voor 2013



Bron: Eigen bewerking van NHG, 2014

Meer dan 60% van de verliesdeclaraties binnen de gemeente Rotterdam volgt uit een reguliere onderhandse transactie. Het landelijk gemiddelde ligt hoger op ruim 80%. Het aandeel verliesdeclaraties uit executieveilingen ligt in Rotterdam flink hoger dan het landelijk gemiddelde. Het aandeel verliesdeclaraties uit onderhandse volmachten is voor zowel gemeente Rotterdam als op landelijk niveau gering (fig.5.2).

Fig. 5.2 Verdeling verliesdeclaraties Nederland en Rotterdam 2006-2012

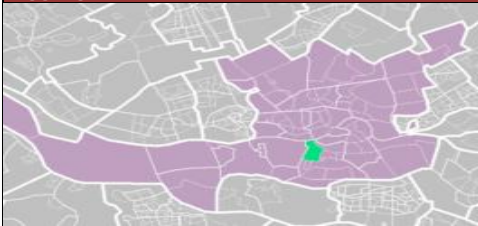


Bron: Eigen bewerking van NHG, 2014

### 5.3. Oud-Charlois

In deze paragraaf worden eerst de belangrijkste kenmerken van de woningmarkt van de buurt Oud-Charlois beschreven en vertaald naar buurt paspoorten. Vervolgens worden op basis van de gehouden interviews de proposities met de werkelijkheid vergeleken.

#### 5.3.1. Buurt paspoort kenmerken Oud-Charlois

Ligging			
		De buurt Oud Charlois is gelegen in de deelgemeente Charlois in Rotterdam Zuid. Het gebied is circa 150 hectare groot. Aan de noordoost kant grenst de buurt aan de tarwewijk en in het oosten aan de wijk Carnisse. Het Zuiderpark vormt de begrenzing aan de zuidzijde.	
Huishoudens		Eigendom	
Aantal huishoudens	6.405	Gemeentelijk eigendom	3%
Gemiddelde gezinsgrootte	2.0	Corporatie	33%
Alleenstaanden	49%	Institutionele belegger	2%
Paar zonder kinderen	22%	Particuliere belegger	24%
Gezin met kinderen	29%	Eigenaar bewoner	37%
Toelichting			
Wat opvalt is enerzijds het hoge aandeel alleenstaanden in de wijk Oud-Charlois en anderzijds het relatief lage aandeel eigen bewoner (37%). Circa 30% zit in de beleggingsfeer.			
Inkomen			
Aantal inkomensontvangers	8.500		
Gemiddeld persoonlijk inkomen	€ 16.000		
Lage inkomens	44%		
Hoge inkomens	10%		
Toelichting			
Het gemiddelde persoonlijk inkomen bedraagt circa € 16.000. De factor inkomen versus gemiddelde WOZ-waarde bedraagt 6.5.			
Woningvoorraad			
Aantal woningen	6.640		
Aandeel meergezinswoningen	90%		
Aandeel eengezinswoningen	10%		
Vierkante meter prijs	€ 1.533		
Gemiddelde WOZ-waarde	€ 105.000		
Toelichting			
Ten opzichte van 2008 is de gemiddelde WOZ waarde in 2013 afgenomen met ruim 12%. Dit is ruim 8% meer dan de daling die heeft plaatsgevonden op gemeentelijke schaal. De gemiddelde vierkante meterprijzen zijn in Oud-Charlois de afgelopen jaren gedaald. Toch is de gemiddelde vierkante meter prijs in 2013 (€ 1533) ruim 20% hoger dan in 2005 (€ 1399). De procentuele daling op buurtniveau volgt de dalingstrend die is ingezet op gemeentelijk niveau vanaf 2007. Kenmerkend is het hoge aandeel appartementen (veelal zonder lift).			

Bron: Eigen bewerking van Gemeente Rotterdam, Woonstad Rotterdam, 2014. (Bijlage 3)

### 5.3.2 Buurtpaspoort gedwongen verkopen Oud-Charlois

Om de relevantie van de effecten van gedwongen verkopen op de buurt Oud-Charlois te duiden, is het van belang om het aantal executieveilingen en het aantal onderhandse verkopen met volmacht inzichtelijk te maken. Met name bij de onderhandse verkopen met volmacht is inzage in de ingeschreven akten bij het kadaster noodzakelijk. Deze informatie was voor dit onderzoek niet beschikbaar. Tevens zijn er, vanwege privacy redenen, geen gegevens verstrekt door hypotheekverstrekkers noch de Nationale Hypotheek Garantie. Om toch een inschatting te kunnen geven van het aantal gedwongen verkopen in Oud-Charlois is gebruik gemaakt van een drietal bronnen:

- Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam
- Kadaster
- Interviews experts

Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam	
Executieveilingen gem. per jaar wijk Charlois	23
Executieveilingen gem. per jaar buurt Oud-Charlois	5-8
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	Onbekend
<b>Toelichting</b>	
Op basis van data, verkregen van Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam hebben binnen de wijk Charlois in de periode januari 2012 tot en met augustus 2014 in totaal 58 executieveilingen plaatsgevonden (circa 23 gem. per jaar). Uit navraag bij de instanties blijkt dat de verwachting bestaat dat ongeveer een kwart (tussen vijf en acht) van de executieveilingen plaatsvindt in de buurt Oud-Charlois. Zowel Veilingnotaris.nl als Vendu Notarishuis beschikken niet over informatie omtrent onderhandse verkopen met volmacht.	
Kadaster	
Executieveilingen gem. per jaar	Onbekend
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	Onbekend
<b>Toelichting</b>	
Informatie omtrent gedwongen verkopen in de buurt oud-Charlois is door het kadaster voor dit onderzoek niet beschikbaar gesteld. Om de aantallen executieveilingen van veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te verifiëren is gebruik gemaakt van interviews met experts. Daarnaast zijn de interviews ook gebruikt om een inschatting te geven over het aantal onderhandse verkopen met volmacht.	
Interviews experts	
Executieveilingen gem. per jaar wijk Charlois	25-30
Executieveilingen gem. per jaar buurt Oud-Charlois	8-10
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	> 5
<b>Toelichting</b>	
<p><b>Executieveilingen</b></p> <p>Van de tien respondenten wordt door een merendeel (zes) aangegeven dat de verwachting bestaat dat er jaarlijks circa 30 woningen executoriaal worden geveild in Oud-Charlois. Overige respondenten waarderen het aantal executieveilingen tussen 15 en 25. Ondanks dat respondenten over het algemeen aangeven niet over exacte data te beschikken is de verwachting dat ruim een derde van de executoriale veilingen in de wijk Charlois plaatsvindt in de buurt Oud-Charlois.</p> <p><b>Onderhandse verkopen met volmacht</b></p> <p>Een meerderheid van de respondenten geven aan dat de verwachting bestaat dat onderhandse verkopen met volmacht voorkomen in de buurt Oud-Charlois. Wel geven de respondenten aan dat het aandeel executeveiling hoger zal liggen. Het aandeel onderhandse verkopen met volmacht wordt door zes van de tien respondenten becijferd op meer dan vijf.</p>	

### 5.3.3. Propositions betreffende de liquiditeit op de woningmarkt

**Propositie 1:** Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.

Acht van de respondenten noemen de heterogeniteit en de fixatie aan de grond als belangrijkste kenmerken van het product wonen. Voor de buurt Oud-Charlois geldt volgens acht respondenten dat de producten vooral homogeen zijn. ***“Het is veel van hetzelfde wat je daar kunt krijgen”. “Het zijn wel heel erg veel vier hoog appartementen en dan nog vaak zonder lift”.***

Ook leidt de fixatie aan de grond volgens acht respondenten tot een nodige verhuisbeweging wat implicaties heeft voor de prijsvorming. Twee respondenten geven aan dat dat niet alleen de kenmerken van een woning leiden tot een ondoorzichtig proces in prijsvorming maar dat ook de economische ontwikkelingen van de afgelopen jaren hebben geleid tot een ondoorzichtigheid in de totstandkoming van woningprijzen in Oud-Charlois. ***“Het is ook vaak maar wat de gek er voor geeft. Zeg nou zelf... wat is hedendaags de waarde van een woning?”***

**Propositie 2:** Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.

Vier respondenten geven aan dat de woningmarkt sinds de economische crisis is veranderd naar een vraag gestuurde markt in Oud-Charlois. Zes respondenten geven aan dat de woningmarkt op de schaal van de stad misschien is veranderd naar een vraag gestuurde markt, maar dat dit niet altijd hoeft te gelden voor sub markten. De druk op de woningmarkt in Oud-Charlois wordt als hoog ervaren. ***“Heel simpel...je krijg veel voor weinig”. “De omloopsnelheid is waarschijnlijk het hoogst in Rotterdam Zuid op dit moment”.*** Zes respondenten geven aan dat de omloopsnelheid van appartementen in Oud-Charlois hoog is.

**Propositie 3:** De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.

Alle tien de respondenten geven aan dat de liquiditeit op de totale woningmarkt is verslechterd. Kenmerkend is de toename van betalingsproblemen en de moeilijkheid om een financiering te krijgen. Het vermoeden bestaat bij zeven respondenten dat banken nog steeds “redlining” toepassen in Oud-Charlois. ***“Iedereen zal het ontkennen maar het gebeurt nog steeds, daar ben ik van overtuigd”.*** Dit leidt volgens vijf respondenten tot een situatie dat de liquiditeit sterk wordt bepaald door het directe geld dat beschikbaar is binnen een buurt. Een ander bijkomstig effect is volgens drie respondenten dat woningen op grote schaal door handelaren worden opgekocht via een reguliere transactie of via een gedwongen verkoop.

Liquiditeit op de woningmarkt	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 1:</b> <i>Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.</i>	8	0	2
<b>Propositie 2:</b> <i>Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.</i>	4	6	0
<b>Propositie 3:</b> <i>De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.</i>	10	0	0

### 5.3.4. Proposities betreffende de betaalbaarheid van woningen

**Propositie 4:** Vermogenrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.

**Propositie 5:** Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.

Drie respondenten ondersteunen de propositie. Zeven respondenten geven aan dat niet zozeer de leeftijd ertoe doet, maar dat met name moet worden gekeken naar de positie op de woningmarkt.

***“Het is veel belangrijker om te weten welke huishoudens in de periode sinds 2007 hun eerste woning hebben gekocht”.***

Acht respondenten geven aan dat oudere huishoudens vaak nog een spaartegoed hebben dat kan worden aangewend indien problemen ontstaan.

***“Ouderen hebben toch wel een appeltje voor de dorst, is het niet het spaargeld, dan toch zeker de overwaarde op de woningen van de afgelopen decennia”.***

Zeven respondenten geven aan dat betalingsrisico's ook bij jongere huishoudens aan de orde zijn vanwege de hoge mate van financiering die ze zijn aangegaan.

***“Veel van die huishoudens zitten al helemaal aan de max. Iets extra's kan er gewoon niet meer vanaf”.***

**Propositie 6:** Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.

Zes respondenten ondersteunen de propositie. Vier respondenten geven aan dat een andere oorzaak is gelegen in de mate van voorlichting die huishoudens de afgelopen jaren hebben ontvangen in Oud-Charlois. ***“Het is een soort mediamarkt effect! Eerst stunten met de financieringslasten en vervolgens erachter komen dat men de totale maandlasten niet kan betalen”.***



Betaalbaarheid van woningen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 4:</b> <i>Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.</i>	3	0	7
<b>Propositie 5:</b> <i>Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.</i>	3	0	7
<b>Propositie 6:</b> <i>Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.</i>	6	0	4

### 5.3.5. Proposities betreffende de economische effecten van gedwongen verkopen

**Propositie 7a:** Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

**Propositie 7b:** Een onderhandse verkoop leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

Alle tien respondenten geven aan dat de verwachting bestaat dat zowel een executieveiling als een onderhandse verkoop met volmacht leiden tot een lagere verkoopprijs.

**Propositie 8a:** Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

**Propositie 8b:** Een onderhandse verkoop leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

Respectievelijk vier en drie respondenten geven aan dat de verwachting bestaat dat zowel executieveilingen als onderhandse verkopen met volmacht van invloed zijn op de prijsvorming in de buurt. Wel geven zes respondenten aan dat bij een executieveiling hier een bepaalde omvang voor nodig is. Ook wordt de invloed van gedwongen verkopen op een lagere investeringsbereidheid nihil geacht.

**Propositie 9a:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

**Propositie 9b:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

Acht respondenten geven aan dat er in Oud-Charlois geen sprake is van een toename in criminaliteit door gedwongen verkopen. ***“Criminaliteit en gedwongen verkopen is een Amerikaans fenomeen. Hier in Oud-Charlois zijn andere effecten van toepassing.***

**Zoals leegstand en het uitstellen van onderhoud.”** Zes respondenten geven aan dat gedwongen verkopen in het algemeen grote invloed hebben op de aantrekkelijkheid van de buurt Oud-Charlois. **“Het is al zo broos hier. De kwaliteit van de buitenruimte en van het omliggend vastgoed kan dit niet opvangen”.** Negen respondenten geven aan dat leegstand het belangrijkste effect is van een gedwongen verkoop in Oud-Charlois, gevolgd door het uitstel van onderhoud.

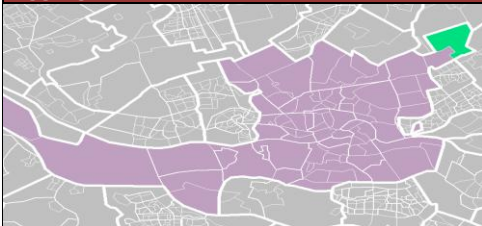
Acht van de tien respondenten geven daarnaast aan dat gedwongen verkopen een grote invloed hebben op de bevolkingssamenstelling van de buurt. **“In veel situaties worden woningen opgekocht door handelaren die maar aan één ding denken, dat is rendement. Het gevolg is een toestroom van arbeidsmigranten uit het Oostblok die niet zo’n hoge eisen hebben ten aanzien van de woning en de omgeving”.**

Economische effecten van gedwongen verkopen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 7a:</b> <i>Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</i>	10	0	0
<b>Propositie 7b:</b> <i>Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</i>	10	0	0
<b>Propositie 8a:</b> <i>Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt.</i>	4	0	6
<b>Propositie 8b:</b> <i>Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt</i>	3	0	7
<b>Propositie 9a:</b> <i>Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</i>	2	0	8
<b>Propositie 9b:</b> <i>Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop met volmacht die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</i>	1	0	9

## 5.4. Nesselande

In deze paragraaf worden eerst de belangrijkste kenmerken van de woningmarkt van de buurt Nesselande beschreven en vertaald naar buurt paspoorten. Vervolgens worden op basis van de gehouden interviews de proposities met de werkelijkheid vergeleken.

### 5.4.1. Buurt paspoort Nesselande

Ligging	
	De buurt Nesselande is gelegen in de deelgemeente Prins Alexander. Het gebied is circa 400 hectare groot en kent per 1 januari 2014 circa 10.000 Inwoners. De wijk is een typische VINEX wijk die ligt ingeklemd tussen de A12 en A20 in het oosten van Rotterdam.
Huishoudens	
Aantal huishoudens	3.620
Gemiddelde gezinsgrootte	2.8
Alleenstaanden	18%
Paar zonder kinderen	28%
Gezin met kinderen	54%
Eigendom	
Gemeentelijk eigendom	0%
Corporatie	16%
Institutionele belegger	1%
Particuliere belegger	12%
Eigenaar bewoner	68%
Toelichting	
Ruim 54% van de huishoudens betreft een gezin met kinderen. Dit is ook terug te herleiden uit de gemiddelde gezinsgrootte. Ruim 84% is eigendom van ofwel de bewoner of de corporatie.	
Inkomen	
Aantal inkomensontvangers	3.800
Gemiddeld persoonlijk inkomen	€ 23.000
Lage inkomens	25%
Hoge inkomens	30%
Toelichting	
Het gemiddelde persoonlijk inkomen bedraagt € 23.000. De factor inkomen en WOZ waarde ligt in Nesselande op ruim 13 keer. Circa de helft van de huishoudens heeft een gemiddeld inkomen.	
Woningvoorraad	
Aantal woningen	2.240
Aandeel meergezinswoningen	36%
Aandeel eengezinswoningen	64%
Vierkante meter prijs	€ 2.744
Gemiddelde WOZ-waarde	€ 305.000
Toelichting	
De gemiddelde WOZ waarde van de buurt Nesselande bedraagt per 1 januari 2013 circa € 305.000 en ligt daarmee ruim 50% boven het gemiddelde van de gemeente Rotterdam. Ten opzichte van 2008 is de gemiddelde WOZ waarde in 2013 afgenomen met ruim 4%. Dit is overeenkomstig met de daling die heeft plaatsgevonden op gemeentelijke schaal. Ruim tweederde van de woningen betreffen eengezinswoningen.	

Bron: Eigen bewerking van Gemeente Rotterdam, Woonstad Rotterdam, 2014 (Bijlage 4)

## 5.4.2. Buurt paspoort gedwongen verkopen Nesselande

Om de relevantie van de effecten van gedwongen verkopen op de buurt Nesselande te duiden is het van belang om het aantal executieveilingen en het aantal onderhandse verkopen met volmacht inzichtelijk te maken. Met name bij de onderhandse verkopen met volmacht is inzage in de ingeschreven akten bij het kadaster noodzakelijk. Deze informatie was voor dit onderzoek niet beschikbaar. Tevens zijn er, vanwege privacy redenen, geen gegevens verstrekt door hypotheekverstrekkers noch de Nationale Hypotheek Garantie. Om toch een inschatting te kunnen geven van het aantal gedwongen verkopen in Nesselande is gebruik gemaakt van drie bronnen:

- Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam
- Kadaster
- Interviews experts

Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam	
Executieveilingen gem. per jaar Nesselande	3
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	Onbekend
<b>Toelichting</b>	
Op basis van data, verkregen van Veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te Rotterdam hebben binnen de buurt Nesselande in de periode januari 2012 tot en met augustus 2014 in totaal acht executieveilingen plaatsgevonden. Uit navraag bij financiële instanties blijkt dat de verwachting bestaat dat executieveilingen in het woonsegment van Nesselande vaak worden vermeden. Belangrijkste argumenten om woningen middels onderhandse verkopen met volmacht van de hand te doen zijn: 1.) een grotere kans op een hogere transactieprijs (vanwege bijk. veilingkosten en imagoschade) 2.) een grotere kans op een succesvolle onderhandse verkoop.	
Kadaster	
Executieveilingen gem. per jaar	Onbekend
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	Onbekend
<b>Toelichting</b>	
Informatie omtrent gedwongen verkopen in de buurt Nesselande is door het kadaster voor dit onderzoek niet beschikbaar gesteld. Om de aantallen executieveilingen van veilingnotaris.nl en Vendu Notarishuis te verifiëren is gebruik gemaakt van interviews met experts. Daarnaast zijn de interviews ook gebruikt om een inschatting te geven over het aantal onderhandse verkopen met volmacht.	
Interviews experts	
Executieveilingen gem. per jaar	0-5
Onderhandse verkopen met volmacht gem. per jaar	5-10
<b>Toelichting</b>	
<b>Executieveilingen</b> Acht van de tien respondenten geven aan dat de verwachting bestaat dat jaarlijks tussen de nul en vijf woningen in Nesselande executoriaal worden geveild. Op het moment van ondervragen wist één respondent een toekomstige executieveiling te noemen in Nesselande.	
<b>Onderhandse verkopen met volmacht</b> Alle respondenten achtten het aandeel onderhandse verkopen met volmacht groter dan het aandeel executieveilingen in de buurt Nesselande. Aansluitend bij de hierboven argumenten wordt een grotere kans op verkoopsucces als belangrijkste reden genoemd. Zeven respondenten schatten het aandeel onderhandse verkopen met volmacht tussen de vijf en tien per jaar. Drie respondenten benoemen een hoger aantal (tussen tien en vijftien per jaar).	

### 5.4.3. Proposities betreffende de liquiditeit op de woningmarkt

**Propositie 1:** Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.

Door acht van de tien respondenten worden de fixatie aan de grond en de heterogeniteit ervaren als belangrijkste kenmerken van het product wonen. Twee respondenten benoemen duurzaamheid en de relatief hoge transactiekosten als de belangrijkste kenmerken. Ondanks dat alle tien de respondenten aangeven dat de unieke kenmerken van de woningmarkt leiden tot een “uniek” proces in prijsvorming, wordt door vier respondenten aangegeven dat de veranderde economische omstandigheden ook invloed hebben gehad op de ondoorzichtigheid in de totstandkoming van woningprijzen. Zeven respondenten geven aan dat met name de heterogeniteit in Nesselande in orde is. **“Je hebt er van alles wat”. “Ze bieden een standaard woning aan en vervolgens kan men zelf alles naar eigen zin inrichten”.**

**Propositie 2:** Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.

Negen respondenten geven aan dat in Nesselande de afgelopen jaren de klantwens voorop stond. **“Bijna alle appartementen die nog in de planning stonden, zijn omgezet naar standaard eengezinswoningen met de mogelijkheid tot aanpassing”.** Ook de marktbenadering lijkt de afgelopen jaren veranderd. **“We gaan niet meer met 250 woningen tegelijk de markt op. Het zijn nu plots van maximaal 40 tot 50 woningen in een bepaald segment waar op dat moment vraag naar is”.**

**Propositie 3:** De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.

Door alle tien de respondenten wordt eenduidig aangegeven dat het voor huishoudens steeds moeilijk is geworden om een hypotheek te krijgen. **“Een relatief nieuwe wijk in een duurder segment met veel tophypotheek uit het verleden, dat kan nu niet meer”.** Volgens acht van de tien respondenten staat meer dan de helft van de woningen onder water. Zes respondenten geven aan dat het aangepaste beleid ten aanzien van de prijsvorming voor problemen in de toekomst gaat zorgen. **“Ze bieden nu zelfs nieuwbouw woningen aan onder de prijs van de bestaande woningen. Gelukkig dat ze dan ook de producten aanpassen, maar toch...”.** **“Je zou dit onderzoek weer over twintig jaar moeten doen, benieuwd wat er dan uitkomt.”**

Liquiditeit op de woningmarkt	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 1:</b> <i>Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.</i>	10	0	0
<b>Propositie 2:</b> <i>Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.</i>	9	0	1
<b>Propositie 3:</b> <i>De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.</i>	10	0	0

#### 5.4.4. Proposities betreffende de betaalbaarheid van woningen

**Propositie 4:** Vermogenrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.

**Propositie 5:** Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.

Drie respondenten herkennen zich in de vermogensrisico's van jongere huishoudens. Zeven respondenten geven aan dat in Nesselande niet zozeer de leeftijd van belang is maar de positie van huishoudens in hun woon carrière. ***“Er zijn genoeg stellen boven de 35 die huisje, boompje, beestje wilden maar het eigenlijk niet konden betalen maar wel een financiering op twee inkomens hebben gekregen, dat is vragen om problemen”. “Zeven tot acht keer twee inkomens financieren, dat is gewoon gebeurd”.*** Ten aanzien van de oudere huishoudens geven zeven respondenten aan dat huishoudens in Nesselande vaak werkzaam zijn als ZZP'er of werken in het midden tot hoog loonsegment, waardoor men wel nog over een spaartegoed beschikt.

**Propositie 6:** Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.

Acht van de tien respondenten noemt relatie beëindiging als belangrijkste oorzaak die leidt tot gedwongen verkopen. Werkloosheid wordt in mindere mate geconstateerd, maar wordt door zes respondenten gezien als een belangrijke tweede oorzaak. Aanvullende zien vier respondenten ook een oorzaak gelegen in de voorlichting van huishoudens voor een nieuwe hypotheek. ***“Als je de woning eigenlijk niet kon betalen, ging het feest toch vaak door”. “Zowel banken, hypotheekverstrekkers en makelaars hebben ernstig gefaald”.***

Betaalbaarheid van woningen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 4:</b> <i>Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.</i>	3	0	7
<b>Propositie 5:</b> <i>Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.</i>	3	0	7
<b>Propositie 6:</b> <i>Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.</i>	4	0	6

#### 5.4.5. Proposities betreffende de economische effecten van gedwongen verkopen

**Propositie 7a:** Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

**Propositie 7b:** Een onderhandse verkoop leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

Alle tien de respondenten geven aan dat het vermoeden bestaat dat een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning. Over mogelijke prijseffecten van onderhandse verkopen met volmacht geven zes respondenten aan dat het vermoeden bestaat dat er wel degelijk een effect is, maar minder dan bij executieveilingen. ***“Executieveiling leveren gemiddeld zestig procent op van de marktwaarde”***. Vier respondenten geven aan dat onderhandse verkopen met volmacht weinig tot geen prijseffect heeft, omdat ook de nieuwbouw woningen onder de prijs van bestaande woningen worden verkocht. ***“Zelfs de nieuwbouw gaat met tien procent korting, dus een onderhandse verkoop zou niet veel moeten uitmaken”***. ***“Alles wordt toch goedkoper, dus ook een verkoop met volmacht”***.

**Propositie 8a:** Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

**Propositie 8b:** Een onderhandse verkoop leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

Tien respondenten geven aan dat de kwaliteit van de openbare ruimte en het overig vastgoed in Nesseland dusdanig is dat men geen effecten verwacht op transacties in de buurt. ***“De buurt is goed genoeg om dit op te vangen”***. Acht respondenten geven aan dat de hoge mate van heterogeniteit in zowel product als markt voorkomt dat er prijseffecten in de buurt ontstaan. Zes respondenten geven aan dat bij een voldoende omvang van executieveilingen of onderhandse verkopen, die geconcentreerd plaatsvinden, de verwachting bestaat dat prijseffecten optreden.

***“Ik ben benieuwd naar wat er gebeurt als er in een blok van tien er zes gedwongen worden verkocht”. “Volgens mij neemt de kans op prijseffecten toe als de omvang in gedwongen verkopen toeneemt”. “Je zou er maar tussen wonen dan heb je er volgens mij wel degelijk last van”.***

**Propositie 9a:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

**Propositie 9b:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.

Acht van de tien respondenten verwachten geen effecten zoals een toename in criminaliteit of leegstand van een executieveiling of onderhandse verkoop met volmacht. Wel wordt door zes respondenten aangegeven dat bij betalingsproblemen of een gedwongen verkoop noodzakelijk onderhoud wordt uitgesteld. ***“Alleen onderhoud ja... ik kan me wel voorstellen dat met name leegstand in andere wijken van Rotterdam een probleem vormt”. “Dit is erg afhankelijk van de kenmerken van de wijk, ik verwacht geen andere effecten dan prijseffecten”.***

Economische effecten van gedwongen verkopen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 7a:</b> <i>Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</i>	10	0	0
<b>Propositie 7b:</b> <i>Een onderhandse verkoop leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</i>	6	4	0
<b>Propositie 8a:</b> <i>Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt.</i>	0	10	0
<b>Propositie 8b:</b> <i>Een onderhandse verkoop leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt</i>	0	10	0
<b>Propositie 9a:</b> <i>Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</i>	0	2	8
<b>Propositie 9b:</b> <i>Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</i>	0	2	8



## 5.5. Cross case analyse

---

In deze paragraaf worden de bevindingen uit de twee cases met elkaar vergeleken. Op basis van de uitkomsten worden de proposities ondersteund, verworpen of aangepast. In totaal zijn tien experts geïnterviewd over twee cases. Dit leidt tot twintig mogelijke uitkomsten. Bij de analyse wordt ervoor gekozen om een propositie die door minimaal veertien (dit is een meerderheid van 2/3) respondenten niet wordt ondersteund als “verworpen” aan te nemen. Ditzelfde geldt indien een propositie door minimaal veertien respondenten wordt ondersteund of moet worden aangepast.

**Propositie 1:** Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.

Achttien van de respondenten ondersteunen de propositie. De kenmerken heterogeniteit, fixatie aan de grond en hoge transactiekosten worden in alle gevallen genoemd als de meest belangrijke kenmerken van het product wonen. In de buurt Oud-Charlois ligt de nadruk met name op de homogeniteit van de buurt. Zo omschrijven de respondenten het hoge aantal appartementen zonder lift. Opvallend is dat de respondenten enerzijds aangeven dat het proces van prijsvorming ondoorzichtig is en anderzijds dat de buurt als homogeen is te kenmerken.

Op basis van de literatuur kan worden gesteld dat met name bij producten en buurten die als heterogeen worden beschouwd de ondoorzichtigheid in het prijsvormingsproces toeneemt. Een mogelijke verklaring voor een ondoorzichtig prijsvormingsproces in een homogene wijk als Oud-Charlois is gelegen in het aanwezige en beschikbare directe geld. Zoals de respondenten aangeven bestaat nog steeds de verwachting dat redlining wordt toegepast in specifieke gebieden. Derhalve is de vastgoedmarkt in Oud-Charlois sterk afhankelijk van eigenaren c.q. beleggers die zonder een hypotheek te vestigen het vastgoed aanschaffen. Deze verklaring vindt ook ondersteuning in het opgestelde buurtpaspoort (paragraaf 5.3.1.) waaruit blijkt dat ruim 35% van de woningen eigendom is van beleggers.

In Nesselande ligt de nadruk op de heterogeniteit van het vastgoed. Zo wordt door de respondenten beschreven welk verschillend en aanvullend aanbod, zowel in prijs als in kwaliteit, de buurt Nesselande biedt. Naast de genoemde kenmerken zien zes respondenten ook de economische crisis als een oorzaak die heeft geleid tot een meer diffuus proces in de prijsvorming op de woningmarkt.

**Conclusie: Er is ondersteuning te vinden voor propositie 1.**

**Propositie 2:** Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.

Dertien van de respondenten ondersteunen de propositie en geven aan dat de woningmarkt sinds de economische crisis is veranderd naar een vraag gestuurde markt. Opvallend is dat nagenoeg alle respondenten (negen) in Nesselande de propositie ondersteunen. Slechts vier respondenten herkennen de propositie in Oud-Charlois.

Door de respondenten in Oud-Charlois wordt aangegeven dat de druk op de woningmarkt, ondanks de economische crisis, nog steeds groot is.

De respondenten geven aan dat op de woningmarkt in Rotterdam de propositie wellicht is te ondersteunen, maar dat dit niet hoeft te gelden voor een (deel)woningmarkt. In Nesselande worden door de respondenten voorbeelden geschetst van een aangepaste marktbenadering. Het omzetten van appartementen naar eengezinswoningen en een veranderend aanbod in hoeveelheid en type per plot worden veelvuldig genoemd.

**Conclusie: Er is geen ondersteuning te vinden voor propositie 2. Wel bestaat de verwachting dat de propositie in verschillende deelmarkten houdbaar is. Zo ondersteunden negen van de tien respondenten in Nesselande de propositie en in Oud-Charlois slechts vier respondenten.**

**Propositie 3:** De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.

Alle tien de respondenten ondersteunen de propositie zowel in Oud-Charlois als in Nesselande. Kenmerkend zijn de toename van betalingsproblemen in de buurt en de aangescherpte kredietverstrekking door geldverstrekkers. Ondanks dat alle respondenten in beide buurten de propositie ondersteunen lijken de aanwijzingen in de buurten te verschillen.

Met name in Nesselande is de aangescherpte kredietverstrekking van belang. In Oud-Charlois hebben huishoudens veelal een financiering aangetrokken waarbij geen ruimte is voor tegenvallers. Een wegvallend inkomen of een stijging in maandelijkse lasten leiden direct tot betalingsproblemen. De verkooptijd van woningen wordt in Oud-Charlois omschreven als gunstig. De respondenten geven aan dat de omloopsnelheid van met name appartementen hoog is. In Nesselande worden met name de kredietverstrekking en de onder water staande woningen genoemd. De verwachting bij de respondenten bestaat dat ruim zestig procent van de woningen onder water staat. De omloopsnelheid van met name de woningen in het prijssegment boven de € 250.000 is gedaald.

**Conclusie: Conclusie: Er is ondersteuning te vinden voor propositie 3.**

Liquiditeit op de woningmarkt	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<b>Propositie 1:</b> <i>Het product wonen verschilt van andere type producten, wat leidt tot ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.</i>	18	0	2
<b>Propositie 2:</b> <i>Sinds 2008 is de woningmarkt veranderd van een aanbod gestuurde markt naar een vraag gestuurde markt.</i>	13	6	1
<b>Propositie 3:</b> <i>De liquiditeit op de woningmarkt is sinds 2008 verslechterd.</i>	20	0	0

**Propositie 4:** Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.

**Propositie 5:** Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.

Veertien respondenten geven, verdeeld over de beide cases, aan dat propositie vier en vijf moet worden aangepast. Overeenkomstig tussen beide cases is de veronderstelling dat niet zozeer de leeftijd van huishoudens er toe doet, maar dat de positie in de woon carrière van groter belang is. Zo veronderstellen de respondenten vermogensrisico's met name bij huishoudens die zich in het begin van de woon carrière bevinden. Betalingsrisico's worden verondersteld met name voor te komen bij huishoudens die al gevorderd zijn in de woon carrière. Zij hebben immers al kunnen profiteren van de fors gestegen (vastgoed)prijzen in het verleden.

Verondersteld mag worden dat met name in Oud-Charlois, waar veel huishoudens aan het begin van een woon carrière staan, sprake is van vermogensrisico's. In Nesselande hebben huishoudens al een bepaalde ontwikkeling in de woon carrière doorgemaakt. Derhalve mag worden verondersteld dat met name betalingsrisico's in Nesselande van toepassing zijn. Ondanks dat in Nesselande de verwachting bestaat dat een groot aantal woningen onder water staat, wat wijst op een hoog vermogensrisico, is de verwachting dat een groot deel hiervan kan worden gecompenseerd door bank- en spaartegoeden.

**Conclusie: Proposities 4 vier en 5 moeten worden aangepast.**

**Propositie 6:** Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.

Tien respondenten ondersteunen de propositie. Eveneens geven tien respondenten aan dat de propositie moet worden aangepast.

In tien gevallen ondersteunen de respondenten werkloosheid als de belangrijkste oorzaak van gedwongen verkopen. Daarnaast wordt relatiebeëindiging genoemd. Zoals in de literatuur beschreven kan binnen de NHG aanspraak worden gemaakt op kwijtschelding van restschulden indien men voldoet aan een aantal voorwaarden. Eén van de voorwaarden is echtscheiding en relatie beëindiging. In gesprekken met de respondenten werd veelvuldig aangegeven dat hiervan (op grote schaal) misbruik wordt gemaakt. Huishoudens waarbij (o.a. door een gedwongen verkoop) restschulden ontstaan kiezen voor een echtscheiding om de ontstane restschulden kwijt te laten schelden. Ondanks dat werkloosheid en relatie beëindiging door de NHG worden gezien als voornaamste oorzaak van gedwongen verkopen mag gerede twijfel bestaan over het aandeel relatie beëindiging dat leidt tot een gedwongen verkoop of dat relatie beëindiging een gevolg is van de ontstane restschuld.

Aanvullend noemen tien respondenten, verdeeld over de beide cases, de (foutieve en/of onduidelijke) voorlichting naar huishoudens toe over de hypotheekverstrekking en de veranderde economische omstandigheden als belangrijkste oorzaken.

**Conclusie: Er is geen ondersteuning te vinden voor propositie 6. Wel worden werkloosheid en relatiebeëindiging genoemd als mogelijke oorzaken van gedwongen verkopen. In de helft van de gevallen wordt ook de foutieve en/of onduidelijke voorlichting naar huishoudens toe over de hypotheekverstrekking genoemd als mogelijke oorzaak.**

Betaalbaarheid van woningen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<p><b>Propositie 4:</b>  <i>Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij jongere huishoudens.</i></p> <p><b>Aangepast:</b>  <i>Vermogensrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij huishoudens die aan het begin van de woon carrière staan.</i></p>	6	0	14
<p><b>Propositie 5:</b>  <i>Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij oudere huishoudens.</i></p> <p><b>Aangepast:</b>  <i>Betalingsrisico's komen het meest waarschijnlijk voor bij huishoudens die gevorderd zijn in hun woon carrière.</i></p>	6	0	14
<p><b>Propositie 6:</b>  <i>Werkloosheid en relatiebeëindiging zijn de twee meest waarschijnlijke oorzaken die leiden tot een gedwongen verkoop.</i></p>	10	0	10

**Propositie 7a:** Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

**Propositie 7b:** Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.

In alle gevallen wordt propositie zeven a ondersteund. Zowel in Oud-Charlois als in Nesselande worden prijskortingen op de woning verwacht indien een executieveiling plaatsvindt. Wel wordt aangegeven dat executieveilingen weinig plaatsvinden in Nesselande en dat het merendeel van de woningen via een onderhandse transactie van de hand wordt gedaan. Propositie zeven b wordt door zestien respondenten ondersteund. Respondenten verwachten een prijskorting bij onderhandse verkopen met volmacht, maar wel geringer dan bij executieveilingen. Buurten die zich kenmerken in een hoge mate van heterogeniteit van de woningen wordt de prijskorting minder geacht.

**Conclusie: Er is ondersteuning te vinden voor proposities 7a en 7b.**

**Propositie 8a:** Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

**Propositie 8b:** Een onderhandse verkoop met volmacht leidt tot een negatief prijseffect op woningen in de buurt.

Respectievelijk drie en vier respondenten geven aan dat de verwachting bestaat dat zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht prijseffecten ontstaan op woningen in de buurt. Wel is het van belang dat een bepaalde omvang van executieveilingen of onderhandse verkopen met volmacht aanwezig is. Opvallend is dat bevindingen uit internationale onderzoeken deze verwachting tegenspreekt. Daar worden (prijs)effecten gemeten van individuele gedwongen verkopen, ongeacht de omvang in de omgeving

In Nesselande geven tien respondenten aan dat de verwachting bestaat dat er geen prijseffecten optreden doordat de kwaliteit van de openbare ruimte en het overige vastgoed in orde is. Een hoge mate van heterogeniteit wordt door de respondenten gezien als noodzakelijk om prijseffecten in buurten te mitigeren.

**Conclusie:** *Er is geen ondersteuning te vinden voor proposities 8a en 8b. Alleen als gedwongen verkopen in een voldoende omvang plaatsvinden worden prijskorting op de woningen in de buurt verwacht. In buurten met een hoge mate van heterogeniteit van woningen worden zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht prijskortingen gering geacht.*

**Propositie 9a:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

**Propositie 9b:** Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en een lagere investeringsbereidheid in de buurt.

Respectievelijk zestien (bij executieveilingen) en zeventien (bij onderhandse verkopen met volmacht) respondenten geven aan dat een toename in criminaliteit in de buurt vooral een effect is dat op de Amerikaanse woningmarkt optreedt bij gedwongen verkopen. Respondenten geven daarnaast aan dat mogelijke effecten van gedwongen verkopen verschillend worden geacht tussen Oud-Charlois en Nesselande. Zo zien zij uitstel als effect in beide buurten, maar is leegstand met name een probleem in Oud-Charlois. Daarnaast geven zij aan dat de buurtkenmerken van grote invloed zijn op de mate van effecten van gedwongen verkopen. Zo zullen de effecten van gedwongen verkopen in Oud-Charlois groter zijn dan in Nesselande. De kwaliteit van de openbare ruimte en de heterogeniteit van de woningen worden als de belangrijkste kenmerken genoemd. Eenduidig geven alle respondenten aan dat de veranderende bevolkingssamenstelling ten gevolge van gedwongen verkopen het grootst en tegelijkertijd het meest risicovol effect is in de buurt Oud-Charlois.

**Conclusie:** *Propositie 9a en 9b moeten worden aangepast. Een toename in criminaliteit in de buurt als effect van gedwongen verkoop wordt met name gezien als een Amerikaans effect. De verwachte effecten van gedwongen verkopen zijn in volgorde van belang: veranderende*

**bevolkingssamenstelling, uitstel van onderhoud en leegstand. De effecten van gedwongen verkopen zijn tevens afhankelijk van de kenmerken van de woningmarkt en de soort gedwongen verkoop.**

Economische effecten van gedwongen verkopen	Ondersteuning	Verwerpen	Aanpassen
<p><b>Propositie 7a:</b> Een executieveiling leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</p>	20	0	0
<p><b>Propositie 7b:</b> Een onderhandse verkoop leidt tot een lagere verkoopprijs van de woning.</p>	16	4	0
<p><b>Propositie 8a:</b> Een executieveiling leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt.</p>	4	10	6
<p><b>Propositie 8b:</b> Een onderhandse verkoop leidt tot een negatief prijseffect op de woningen in de buurt</p>	3	10	7
<p><b>Propositie 9a:</b> Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een executieveiling die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</p> <p><b>Aangepast:</b> Een veranderende bevolkingssamenstelling, uitstel van onderhoud en leegstand zijn, afhankelijk van de buurtkenmerken, de meest waarschijnlijke effecten van executieveilingen die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereid in de buurt.</p>	2	2	16
<p><b>Propositie 9b:</b> Een toename in criminaliteit, uitstel van onderhoud en leegstand zijn de meest waarschijnlijke effecten van een onderhandse verkoop die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereidheid in de buurt.</p> <p><b>Aangepast:</b> Een veranderende bevolkingssamenstelling, uitstel van onderhoud zijn, afhankelijk van de buurtkenmerken, de meest waarschijnlijke effecten van onderhandse verkopen met volmacht die leiden tot een dalende aantrekkelijkheid en lagere investeringsbereid in de buurt.</p>	1	2	17

# 6. CONCLUSIE & AANBEVELINGEN



**6.1. Inleiding**

**6.2. Beantwoording deelvragen**

**6.3. Implicaties conceptueel model**

**6.4. Aanbevelingen**

## 6.1. Inleiding

---

In dit laatste hoofdstuk worden op basis van het literatuuronderzoek en empirisch onderzoek conclusies getrokken, afgestemd op de onderzoeksvraag en sub vragen zoals opgesteld in hoofdstuk één.

Het hoofdstuk start met conclusies op basis van de geformuleerde onderzoeksvraag en de daaraan gekoppelde deelvragen en de implicaties voor het opgestelde conceptuele model in hoofdstuk vier. Vervolgens worden de conclusies van de sub vragen in aparte paragrafen behandeld. Aansluitend worden aanbevelingen gedaan over de wijze hoe kan worden omgegaan met gedwongen verkopen om enerzijds oorzaken vroegtijdig te kunnen identificeren en anderzijds om negatieve effecten te mitigeren. Daarnaast worden aanbevelingen gedaan voor vervolgonderzoek. Met een reflectie op het onderzoek wordt dit onderzoek afgerond.

## 6.2. Beantwoording deelvragen

---

In deze paragraaf wordt antwoord gegeven op de geformuleerde deelvragen uit hoofdstuk één.

### 6.2.1. Deelvraag 1: Wat zijn de recente ontwikkelingen en kenmerken van de woningmarkt?

#### *Kenmerken van de woningmarkt*

Op basis van bevindingen uit de literatuurstudie blijkt dat voor de woningmarkt een aantal specifieke kenmerken gelden die verschillen met de kenmerken van een liquide markt. Deze kenmerken zijn van grote invloed op het prijsvormingsproces en kunnen worden onderverdeeld naar woning kenmerken en markt kenmerken.

Woning kenmerken	Markt kenmerken
Duurzaam, maar kwetsbaar	Hoge transactiekosten
Heterogene producten	Heterogene markten
Fixatie aan de grond	Afgeleide markten

Op basis van bevindingen uit het praktijkonderzoek blijkt dat het product wonen verschilt van andere type producten. Heterogeniteit, de hoge transactiekosten en de grondgebondenheid van een woning worden als de meest belangrijke kenmerken van het product wonen genoemd. Waarbij met name het kenmerk heterogeniteit volgens de respondenten leidt tot een ondoorzichtigheid in het proces van prijsvorming.

#### *Recente ontwikkelingen*

Op basis van bevindingen uit de literatuurstudie blijkt dat de verwevenheid van de financiële markten in de 20<sup>e</sup> eeuw zorgden voor een mondiaal schokeffect. Het vertrouwen dat de prijzen toch wel stegen veranderde in paniek en doomsenario's. Immers dreigde de staat die niet failliet kon gaan, toch failliet te gaan. Deze instabiliteit en hieruit vloeiende onzekerheid zijn een belangrijke oorzaak geweest van de financiële crisis. Het financieren met vreemd vermogen en een soepele kredietverstrekking van banken, wat de fundamenten waren van de ontstane bubbel, werden weggeslagen. Uit de theorie blijkt dat op het moment dat één of meerde bubbels barsten



pessimisme het overneemt. Het gevolg is dat iedereen het beschikbare activa probeert te verkopen om zijn schuld af te bouwen.

Een verkoop op grote schaal heeft prijsdalingen tot gevolg. Niet alleen bleek dat grote groepen debiteuren overleveraged waren, maar ook dat al gauw het beschikbare aanbod de afgenomen vraag naar woningen overtrof.

Op basis van bevindingen uit het praktijkonderzoek blijkt dat de veranderde economische omstandigheden grote invloed hebben gehad op het functioneren van de woning en kapitaalmarkt. Opvallend is dat per deelmarkt de ontwikkelingen en de gevolgen kunnen verschillen. Waar in een bepaalde deelmarkt de druk op de woningmarkt nog als hoog kan worden omschreven, lijken de nieuwere wijken de gevolgen van de economische crisis te ondervinden. Ondanks dat uit het empirisch onderzoek niet blijkt dat de liquiditeit op de woningmarkt in zijn geheel is verslechterd geldt dit wel voor specifieke deelmarkten.

### **6.2.2. Deelvraag 2: Wat is de definitie van restschuld?**

In dit onderzoek wordt de definitie van restschuld als volgt omschreven:

Alle schuld die overblijft na verkoop tegen marktwaarde, aflossing van de hypotheek met de opbrengst uit de verkoop en opgebouwd vermogen, inclusief bank- en spaartegoeden.

Van belang is om een onderscheid te maken tussen potentiële restschuld en restschuld. Indien er geen sprake is van een gedwongen verkoop of dat verhuizen niet is gewenst, bestaat er geen acuut probleem.

Op basis van bevindingen uit het praktijkonderzoek blijkt dat de ontwikkelingen op de financiële markten grote gevolgen hebben gehad voor huishoudens. Door de prijsdalingen van het vastgoed en de overkreditering uit het verleden staan steeds meer woningen onder water en kampen steeds meer huishoudens met restschulden indien de eigen woning gedwongen moet worden verkocht.

### **6.2.3. Deelvraag 3: Wat is de definitie van gedwongen verkopen?**

In dit onderzoek wordt de definitie van gedwongen verkopen als volgt omschreven:

Een verkoop waarbij de verkoper onder tijdsdruk op een specifiek tijdstip gedwongen is het object te verkopen, zijnde via een executoriale verkoop of via een onderhandse verkoop met volmacht.

### **6.2.4. Deelvraag 4: Wat zijn de belangrijkste oorzaken van gedwongen verkopen?**

Op basis van bevindingen uit de literatuurstudie blijkt dat relatie beëindiging (64%) en werkloosheid (18%) de twee belangrijkste oorzaken zijn van gedwongen verkopen. Uit het empirisch onderzoek worden ook de verslechterde economische omstandigheden en de informatievoorziening omtrent financieringen genoemd als twee belangrijke oorzaken. Ondanks dat relatie beëindiging vanuit het

literatuuronderzoek als belangrijkste oorzaak wordt genoemd, wordt in het empirisch onderzoek aangegeven dat de indruk bestaat dat er misbruik wordt gemaakt van bestaande regelgeving over relatie beëindiging en het kwijtschelden van restschulden.

Zo wordt aangegeven dat indien huishoudens te kampen hebben met (potentiële) restschulden er vaak voor wordt gekozen om te scheiden zodat er aanspraak kan worden gemaakt op kwijtschelding van restschulden.

### **6.2.5. Deelvraag 5: Wat zijn de economisch effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt?**

Op basis van bevindingen uit de literatuurstudie kan een onderscheid worden gemaakt tussen effecten op woningniveau en buurtniveau. Tevens wordt een onderscheid gemaakt tussen effecten van executieveilingen en effecten van onderhandse verkopen met volmacht. Nationale onderzoeken richtten zich met name op prijseffecten van executieveilingen. Zo blijkt dat woningen die middels een executieveilingen worden verkocht gemiddeld 35% ( zijnde € 58.000) minder opleveren. Internationale onderzoeken leveren soortgelijke conclusies. Onderzoek naar prijseffecten van onderhandse verkopen met volmacht is voor de Nederlandse situatie, voor zover bekend, niet uitgevoerd. Ook blijkt uit internationale onderzoeken dat er prijseffecten op de buurt zijn waar te nemen indien woningen gedwongen worden verkocht (variërend van 1% tot 7%). Voor de Nederlandse situatie is een dergelijk onderzoek, voor zover bekend, niet verricht. Naast de prijseffecten worden op basis van het literatuuronderzoek een toename in criminaliteit, toename in leegstand en uitstel van onderhoud als overige belangrijke effecten van gedwongen verkopen genoemd.

Op basis van bevindingen uit het praktijkonderzoek blijkt dat de verwachting bestaat dat zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht prijseffecten op de woning optreden. Prijseffecten van executieveilingen worden hierbij groter geacht dan bij onderhandse verkopen met volmacht. Prijseffecten van gedwongen verkopen op woningen in de buurt worden in het empirische onderzoek niet eenduidig omschreven. Zo bestaat de verwachting dat zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht er wel degelijk sprake kan zijn van prijseffecten op de buurt maar dat hiervoor een bepaalde omvang nodig is. Ook blijkt dat de mate van het prijseffect sterk afhankelijk is van de deelmarkt waarin de woningen executoriaal worden geveild. Zo wordt de heterogeniteit van de woningen in een buurt als belangrijkste indicator genoemd. Indien een (deel) woningmarkt als heterogeen kan worden omschreven worden de effecten gering geacht, dit in tegenstelling tot meer homogene markten. Een toename in criminaliteit door gedwongen verkopen wordt in het empirisch onderzoek verworpen. Dit wordt als een specifiek effect voor de Amerikaanse woningmarkt gezien. Een toename in leegstand als gevolg van gedwongen verkopen wordt met name geconstateerd in specifieke buurten. Zo bestaat de verwachting dat met name in meer homogene buurten en buurten waarin de economische vitaliteit laag is leegstand als effect wordt ervaren. Uitstel van onderhoud wordt in het empirische onderzoek beschouwd als effect van zowel executieveilingen als van onderhandse verkopen met volmacht. Aanvullend op het literatuuronderzoek wordt een veranderende bevolkingssamenstelling, ten gevolge van gedwongen verkopen in het algemeen, in specifieke deelmarkten eenduidig genoemd.

## 6.2.6. Beantwoording onderzoeksvraag: Wat zijn de oorzaken en economische effecten van gedwongen verkopen op woning en de buurt?

De veranderde macro economische omstandigheden in de 20<sup>e</sup> eeuw hebben grote invloed gehad op de werking van de woningmarkt en de kapitaalmarkt. Veel huishoudens hebben te kampen met forse prijsdalingen op de eigen woning. Indien een toenemend aantal woningen onderwater staan ontstaat er een potentiële restschuld. Maar zolang er geen gedwongen reden of wens is om te verhuizen ontstaat er geen acuut probleem. Ook is de afgelopen jaren de werkloosheid toegenomen met grote gevolgen voor de vermogenspositie van huishoudens. Naast de financiële crisis en een toename van de werkloosheid wordt relatie beëindiging beschouwd als de belangrijkste oorzaak van gedwongen verkopen. Wel lijkt het erop dat er misbruik wordt gemaakt van bestaande regelgeving over kwijtschelding van restschulden en relatie beëindiging. Zo kunnen huishoudens bij het ontstaan van restschuld, middels relatie beëindiging aanspraak maken op kwijtschelding van de restschulden, indien de financiering valt onder de NHG. Daarnaast wordt ook de gebrekkige en vaak onvolledige informatieverstrekking van banken, makelaars en hypotheekadviseurs beschouwd als oorzaak van veel betalingsproblemen van huishoudens die leiden tot gedwongen verkopen van woningen.

Onderzoek naar de effecten van gedwongen verkopen op zowel de woning als buurt is relatief jong. Zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht worden prijseffecten op zowel de woning als de buurt verwacht. De effecten van executieveilingen worden hierbij groter geacht. Reden hiervoor is het specifieke prijsvormingsproces omtrent executieveilingen. Zo verklaren de relatief hoge transactiekosten, het proces van competitie en de onvolledige informatie waarover kopers beschikken de prijskorting van ruim 35% op een gemiddelde woning. Ook is het aannemelijk dat zowel bij executieveilingen als bij onderhandse verkopen met volmacht er prijseffecten ontstaan in de buurt. Ook hier worden de implicaties van executieveilingen groter geacht dan bij onderhandse verkopen met volmacht. Belangrijk is wel dat er een benodigde omvang is van gedwongen verkopen. Tevens spelen de kenmerken van de (deel)woningmarkt een belangrijke rol in de mate waarin de prijseffecten plaats zullen vinden. Heterogeniteit van de woningmarkt wordt als belangrijkste kenmerk ervaren wat leidt dat er relatief hoge prijseffecten te verwachten zijn in de meer homogene buurten. Naast de prijseffecten worden een toename in leegstand en uitstel van onderhoud gezien als belangrijke economische effecten van gedwongen verkopen. Daarnaast kunnen gedwongen verkopen grote implicaties hebben, afhankelijk van de woning (deelmarkt), op de bevolkingssamenstelling van de buurt.

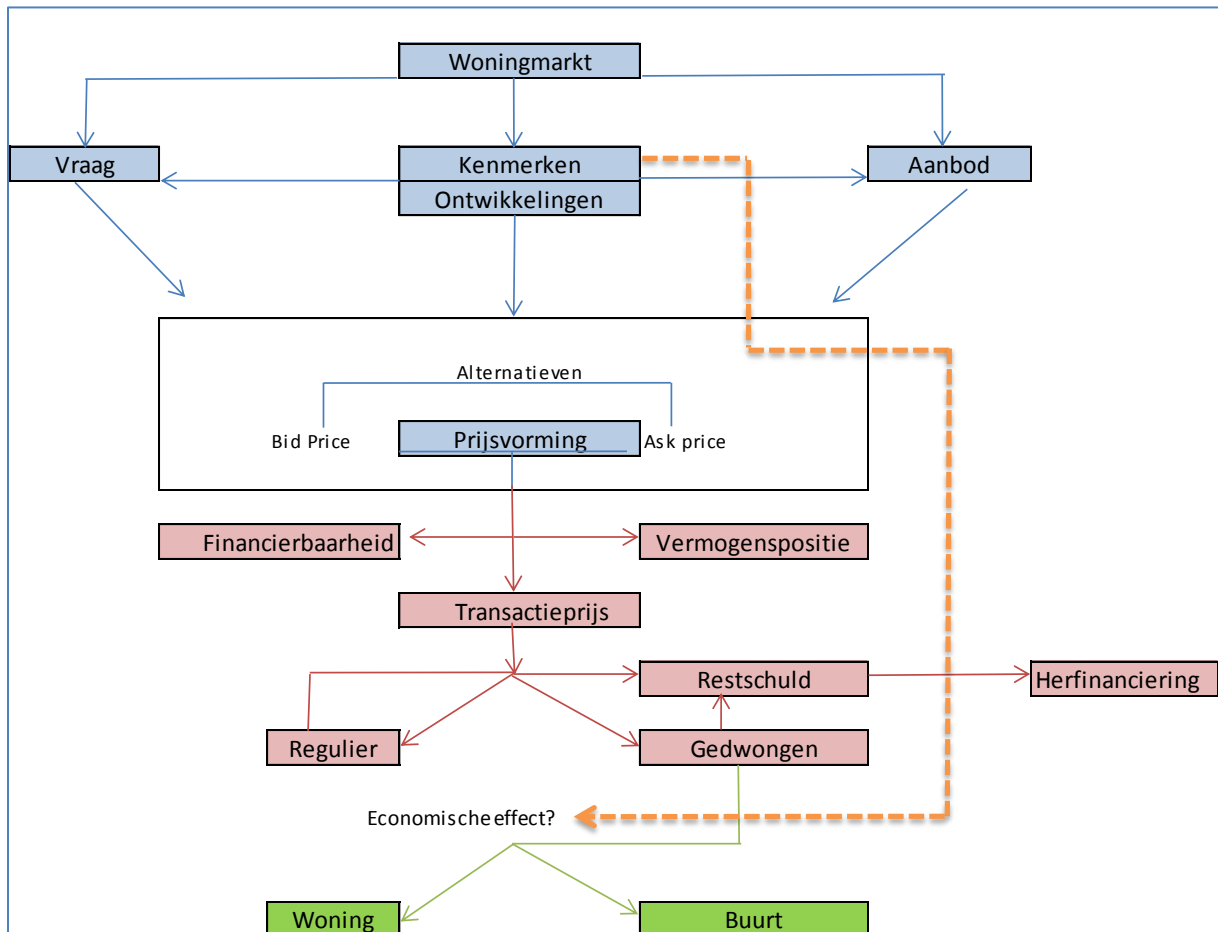
Effect	Literatuuronderzoek	Empirisch onderzoek	Algehele conclusie
<b>Executieveiling</b>			
Prijseffect op woning	+	+	+
Prijseffect op buurt	+	+/-	+/-
Toename in criminaliteit	+	-	-
Toename in leegstand	+	+/-	+
Uitstel van onderhoud	+	+	+
Bevolkingssamenstelling	-	+	+
<b>Onderhandse verkopen met volmacht</b>			
Prijseffect op woning	+	+	+
Prijseffect op buurt	+/-	+/-	+/-
Toename in criminaliteit	+	-	-
Toename in leegstand	+	+/-	+
Uitstel van onderhoud	+	+	+
Bevolkingssamenstelling	-	+	+

### 6.3. Implicaties conceptueel model

#### 6.3.1. Implicaties conceptueel model

Het in hoofdstuk vier, op basis van het theoretische kader, opgestelde conceptuele model lijkt een goede leidraad om de oorzaken en economische effecten van gedwongen verkopen te onderzoeken. Wel blijkt uit empirisch onderzoek dat de verwachting bestaat dat de kenmerken van specifieke woning (deelmarkten) direct van invloed zijn op de effecten die kunnen optreden; figuur 6.1.

Fig. 6.1. Definitief conceptueel model



Bron: Eigen bewerking naar theoretisch kader

## 6.4. Aanbevelingen

---

In deze paragraaf worden aanbevelingen gedaan. De aanbevelingen worden gerangschikt naar aanbevelingen volgend uit de bevindingen van dit onderzoek en aanbevelingen voor vervolgonderzoek.

In de vorige eeuw vonden de meeste omvangrijke economische crises plaatst in de jaren 30 en de jaren 80. Grote overeenkomst tussen beide crises was de grote macro- economische financiële instabiliteit en de (opkomst van) technologische ontwikkelingen die tot financiële instabiliteit leidden. Zo bood de opkomst van de DOT.com generatie in de jaren 90 groeiende mogelijkheden binnen de ICT-technologie en veranderde in de jaren 20 de toepassing van elektriciteit de wereld. De gevolgen van de vorige crises waren verschillend. Zo kwamen in de jaren 30 grote aantallen huishoudens in de problemen vanwege de slechte levensomstandigheden (Den Bakker, 2009) en was vijf jaar lang ongeveer 20% van de bevolking werkeloos. In de jaren 80 lag het welvaartsniveau een stuk hoger waardoor dergelijke gevolgen uitbleven. Een ander belangrijk verschil betrof het eigen woningbezit. Tot in de jaren 30 lag het aandeel eigen woningbezit erg laag. Slechts 30% van het totale woningaanbod betrof een koopwoning (Volkstelling, 2010). Hypotheken waren geen gemeengoed en hierdoor waren koopwoningen alleen voor de hogere klassen bereikbaar. Ondanks dat de huizenprijzen fors daalden waren de gevolgen van restschulden te overzien. Enerzijds doordat de in het verleden gestegen vastgoedwaarde de hypotheek oversteeg en anderzijds omdat men over genoeg eigen vermogen beschikte. Toch besloot de Nederlandse regering in 1936 in te grijpen met het wetsontwerp “bijzondere maatregelen ter voorkoming van onredelijke terugvordering van hypotheek op onroerend goed”. Dit wordt ook wel de Crisishypotheek aflossingswet 1936 genoemd.

*Een dergelijke ingreep op een dergelijk schaalniveau nu, zou grote financiële gevolgen hebben doordat zowel het aandeel eigen woningbezit als de restschulden aanmerkelijk hoger zijn. Toch zouden ingrepen ten aanzien van gedwongen verkopen, met in het bijzonder executieveilingen, in bepaalde deelmarkten ongewenste effecten kunnen mitigeren.*

**Aanbeveling 1:** Onderzoek de mogelijkheden om gedwongen verkopen, met in het bijzonder executieveilingen, middels wetgeving in bepaalde woning (deel)markten te voorkomen.

De afgelopen jaren is steeds meer onderzoek gewijd aan executieveilingen. Op basis van bevindingen uit eerder onderzoek, zoals bijvoorbeeld de ontstane prijskortingen, zijn aanpassingen verricht in het proces van executieveilingen. Zo is het bijvoorbeeld nu ook mogelijk om via internet biedingen uit te brengen. Toch blijkt uit de theorie en de empirie van dit onderzoek dat het proces rondom executieveilingen als inefficiënt kan worden omschreven. Zo zullen de hoge transactiekosten, de onvolledige informatie bij bieders en het proces van (geringe) competitie onlosmakelijk leiden tot prijskortingen.

**Aanbeveling 2:** Verricht aanpassingen in het proces van executieveilingen gericht op de hoge transactiekosten, onvolledige informatie en proces van competitie.

Ondanks dat 93% van de totale gedwongen verkopen onderhands worden verricht zijn nationale onderzoeken met name gericht op de effecten en consequenties van executieveilingen. Er is dan ook weinig informatie beschikbaar over het proces en de effecten van onderhandse verkopen met volmacht.

**Aanbeveling 3:** Verricht onderzoek naar het proces en de effecten van zowel executieveilingen als onderhandse verkopen met volmacht.

Ten tijde van dit onderzoek is bij alle betrokken instanties (makelaars, hypotheekadviseurs, banken, gemeente en woningcorporatie) navraag gedaan naar een structureel proces over de te hanteren werkwijze aangaande gedwongen verkopen. Nagenoeg alle respondenten geven aan behoefte te hebben aan een gestructureerd proces over hoe om te gaan met gedwongen verkopen. Geldverstrekkers geven daarnaast aan dat een dergelijk proces niet kan worden opgesteld omdat vaak sprake is van specifieke gevallen en dat de werkwijze van de verschillende banken kan verschillen. Ook is het vaak onduidelijk hoe de nazorg verloopt bij huishoudens als eenmaal de woning is verkocht.

**Aanbeveling 4:** Stel een uniforme werkwijze op hoe banken dienen om te gaan met gedwongen verkopen en verwoord dit in een processchema.

Ten tijde van dit onderzoek is navraag gedaan naar specifieke informatie over woningmarkten op buurtniveau. Zo is informatie verkregen van de NHG, de BAG en de NVM. Bij veel instanties zijn er weinig gestructureerde gegevens beschikbaar over de woningmarkt op buurtniveau. Ook bij geldverstrekkers en hypotheekadviseurs worden gegevens geordend naar veelal deelgemeente niveau. Uit de internationale literatuur blijkt dat onderzoek naar de effecten van gedwongen verkopen het meest effectief is op het niveau van de buurt.

**Aanbeveling 5:** Uniformeer en structureer woning- en kapitaalmarkt gegevens op een zo laag mogelijk schaalgebied met daarbij de voorkeur op buurtniveau.

In Nederland richt onderzoek zich met name op de effecten van executeveilingen. In het buitenland is daarentegen wel al onderzoek verricht naar de effecten van gedwongen verkopen op de omgeving. Belangrijke uitgangspunt daarbij is het schaalniveau van onderzoek. In Nederland is een dergelijk onderzoek, voor zover bekend, nog niet verricht. Tevens is de algehele conclusie in dit onderzoek dat er verschillen bestaan tussen de effecten van gedwongen verkopen in verschillende buurten en dat de specifieke kenmerken van buurten invloed hebben op de mate van de effecten.

**Aanbeveling 6:** Verricht kwantitatief onderzoek naar de effecten van gedwongen verkopen op de woning en de omgeving. Voer dit onderzoek uit op een zo'n laag mogelijk schaalniveau.

## 7. Literatuurlijst

---

- AFM (2013), *Betalingsachterstanden bij hypotheek: voorkomen en oplossen van betalingsachterstanden in het belang van de klant*, Amsterdam: AFM.
- Asabere, P. K. en F.E. Huffman (1993), 'The impact of settlement period on sales price', *The Journal of Real Estate Finance and Economics*.
- Bakker, G. den (2009) 'Economische crises jaren dertig en tachtig vergeleken' in: *De Nederlandse economie 2008*, Den Haag/Heerlen: Centraal Bureau voor de Statistiek.
- Boelhouwer, P.J., M.E.A. Haffner, P. Neuteboom en P. de Vries (2002), *Koopprijsontwikkeling en de fiscale behandeling van het eigen huis*, Delft: OTB Delft.
- Brosens, T. (2009), 'Hypotheekcrisis's voor huizenbezitters', *Economisch Statistische Berichten (ESB)*, 94 (4570): 614-17.
- Brounen, D (2013), *Pijnlijke stilte voor de storm*, Working paper.
- Brounen, D. en J.J. Huij (2004), 'De Woningmarkt bestaat niet', *Economisch-Statistische Berichten (ESB)*, 89(4429): 126-128.
- Bruinshoofd, A, E. de Groot en H. Stegeman (2014), *Visie op 2014: Wankel perspectief*, Rabobank.
- Calomiris, C., S. Longhofer en W. Miles (2008), 'The Foreclosure-House Price Nexus: Lessons from the 2007-2008 Housing Turmoil', *National Bureau of Economic Research*.
- Calomiris, C., S. Longhofer en W. Miles (2008), 'The Foreclosure Crisis: How Far Will House Prices Fall?', *American Real Estate and Urban Economics Association*.
- Campbell, J.Y., S. Giglio en P. Pathak (2009), *Forced sales and house prices* (No. w14866), Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Campbell, J.Y., S. Giglio en P. Pathak (2011), 'Forced Sales and House Prices', *American Economic Review*, *American Economic Association*.
- Conijn, J. (2006), *Dansen op de vulkaan*, Amsterdam: Vossiuspers.
- CPB (1981), *Macro Economische Verkenningen 1981*, Den Haag: Centraal Planbureau.
- Davis, M., en J. Heathcote (2007), 'The price and quantity of residential land in the United States', *Journal of Monetary Economics*, 54(8): 2595–2620.
- De Nederlandsche Bank (2011), *Strategie, gedrag en beter risicomanagement*, Amsterdam: DNB.

- Dijk van, M., J. de Jong, G. Romijn en J. Verbruggen (2009) 'De woningmarkt in crisistijd' in: C. van Ewijk, C. Teulings (red.), *De grote recessie. Het Centraal Planbureau over de kredietcrisis*, Amsterdam: Uitgeverij Balans.
- DiPasquale, D. en W.C. Wheaton (1992), 'The markets for real estate assets and space: a conceptual framework', *Real Estate Economics*.
- Duijn van, R. J. (2013), *'De invloed van hypotheekvoorwaarden op de prijsontwikkeling van koopwoningen'*, MSRE, Amsterdam: Universiteit van Amsterdam.
- Grigsby, W.G. (1963), *Housing markets and public policy*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Guiso, L., P. Sapienza en L. Zingales (2011), 'The Determinants of Attitudes towards Strategic Default on Mortgages', *Journal of Finance*.
- Immergluck, D., en G. Smith (2006), 'The Impact of Single-family Mortgage Foreclosures on Neighborhood Crime', *Housing Studies*.
- Ioannides, Y. M. en J.E. Zabel (2003), 'Neighbourhood effects and housing demand', *Journal of Applied Econometrics*, 18(5): 563-584.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Unemployment, Interest and Money*, Londen: MacMillan. Kindleberger, C. P. en R.Z. Aliber (2011), *Manias, panics and crashes: a history of financial crises*, Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Lin, Z., E. Rosenblatt en V.W. Yao (2009), 'Spillover effects of foreclosures on neighborhood property values', *The Journal of Real Estate Finance and Economics*.
- Mankiw, N.G. en D.N. Weil (1989), 'The baby boom, the baby bust and the housing market', *Regional Science and Urban Economics*.
- Meen, G. (2002), 'The time-series behavior of house prices: a transatlantic divide?', *Journal of Housing Economics*.
- Mica, C. M. (2006), *Prijsvorming op de Duitse woningmarkt*, Amsterdam: ASRE.
- Middelkoop van, M. (2011), 'Hypotheeken: individuele en regionale risicofactoren', *Tijdschrift voor de volkshuisvesting*, nr. 1.
- Mihm, S. (2011), *Crisiseconomie: over de toekomst van financieel beleid*, Amsterdam: Uitgeverij Nieuwezijds.
- Milgrom, P. R. en R.J. Weber (1982), 'A theory of auctions and competitive bidding', *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, p. 1089-1122.



- Minsky, H. P. (1984), *Can" it" happen again? Essays on instability and finance*, Armonk, New York: ME Sharpe.
- Montgomery, C. (1992), 'Explaining home improvement in the context of household investment in residential housing', *Journal of Urban Economics*.
- Needleman, L. (1965). *The economics of housing*, Londen: Staples Press.
- Nelisse, P. (2009) 'Andere tijden, andere woningmarktcrisis' in: *Real Estate Research Quarterly*, jaargang 8 nummer 1. Amsterdam: Henk Fieggen.
- OECD. (2011) '*Economic policy reforms 2011*' , Going for growth.
- Olsen, E.O. (1969), *Managerialism: review of recent work. Proceedings of the Conference on Urban Change and Conflict*, London.
- Priemus, H. (2000), *Mogelijkheden en grenzen van marktwerking in de volkshuisvesting*, Utrecht: DGW/Nethur- partnership.
- Ras, M., I. Ooms en E. Eggink (2010), *Kopers in de knel? Een scenariostudie naar de gevolgen van de crisis voor huiseigenaren met een hypotheek*, Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Robinson, R. (1979), *Housing economics and public policy*, Londen: Macmillan.
- Rosen, S. (1974), 'Hedonic prices and implicit markets: product differentiation in pure competition', *The journal of political economy*, p. 34-55.
- Schilder, F., J. Conijn en M. Eskinasi (2012), *De Nederlandse hypotheekschuld in 2025: de (on)mogelijkheden om de stijging van de hypotheekschuld te beperken*, Amsterdam: ASRE Research Center.
- Sirmans, C. F., G.K. Turnbull en J. Dombrow (1995), 'Quick house sales: seller mistake or luck?', *Journal of Housing Economics*.
- Smith, W.F. (1971), *Housing – the social and economic elements*, Berkeley - Los Angeles, Londen: University of California Press.
- Stafford, D.C. (1980) 'The Economic Implications of Fair Rents' in: R.A.B. Leaper (ed.) *Health, wealth and housing*, Oxford: Blackwell.
- Swan, C. (1995), 'Demography and the demand for housing. A reinterpretation of the Mankiw-Weil demand variable', *Regional Science and Urban economics*.
- Sweeney, J. (1974), 'Quality, commodity hierarchies and housing markets', *Econometrica*.
- Turnbull, G. K., C.F. Sirmans en J.D. Benjamin (1990), 'Do corporations sell houses for less? A test of housing market efficiency', *Applied Economics*.

- Van Thiel, S. (2007), *Bestuurskundig onderzoek: een methodologische inleiding*, Bussum: Coutinho.
- Vidmar, C. (2008), *Seven Ways Foreclosures Impact Communities*, Washington, DC: Neighborhood Works America.
- Visser, P. en F. van Dam (2006), *De prijs van de plek: Buurt en woningprijs*, Rotterdam: NAI uitgevers.
- Volkstelling (2010), 'Volkstellingen 1795-1971', *Volkstellingen* 20 maart 2014, Volkstellingen.nl.
- Vries, P. en P.J. Boelhouwer (2004), *Langetermijnevenwicht op de koopwoningmarkt: relatie woningprijs, inkomen en woningproductie*, Utrecht: DGW/Nethur- partnership.
- Vries, P. D.(2009), 'Is de woningprijs van lucht?', *Tijdschrift voor de Volkshuisvesting*, 6: 6-11.
- William, H. G. en W.L. Marvin (1996), 'The relationship between foreclosure status and apartment price', *Journal of Real Estate Research*, 12(1), 101-109.
- Wolff, R.D. en S.A. Resnick (1987), 'Economics: Marxian versus Neoclassical', *Johns Hopkins University Press*.
- Wolters, A. en R. Verhage (2001). *Concurrentie in corporatieland*. Utrecht: DGW/Nethur-partnership.

#### Overige bronnen:

- CBS Statline, 21 juni 2014
- Jaarverslag NHG, 2014
- Website gemeente Rotterdam: <http://www.rotterdam.nl/monitoren>
- Website gemeente Rotterdam: <http://rotterdam.buurtmonitor.nl/>
- Website Veilingnotaris: [www.veilingnotaris.nl](http://www.veilingnotaris.nl)

# 7.BIJLAGEN



**Bijlage 1. Nationale Hypotheek Garantie**

**Bijlage 2A. Leidraad Interviews**

**Bijlage 2B. Themalijst interviews en vragenlijst.**

**Bijlage. 3. Statistieken buurt Oud-Charlois**

**Bijlage. 4. Statistieken buurt Nesselande**

**Bijlage 5. Samenvatting interviews (vertrouwelijk)**

# Bijlage 1. Nationale Hypotheek Garantie

## **Wat is de NHG?**

De Stichting Waarborgfonds Eigen Woningen (WEW) is op 10 november 1993 opgericht door het voormalige Ministerie van VROM en de Vereniging van Nederlandse Gemeenten (VNG). Achtergrond hiervan was de wens van het Rijk en de gemeenten om te komen tot verzelfstandiging van het instrument gemeentegarantie met rijksdeelname. Per 1 januari 1995 was deze verzelfstandiging een feit met de introductie van de Nationale Hypotheek Garantie (NHG).

## **Doel van de NHG**

Het WEW heeft als doel het bevorderen van het eigenwoningbezit en is verantwoordelijk voor het beleid en de uitvoering van de NHG. Jaarlijks stelt zij regels op voor het verstrekken van NHG. Deze 'voorwaarden en normen' moeten worden goedgekeurd door de Minister van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. De uitvoering van de NHG vindt plaats bij de geldverstrekkers. Controle op dossiers vindt plaats op het moment dat een schadedeclaratie wordt ingediend. Er is dus sprake van een systeem met repressief toezicht. Het WEW ondersteunt de geldverstrekkers bij de uitvoering van de NHG en beheert het fondsvermogen in verband met het risico van de NHG.

## **Wanneer en waarom NHG?**

Met NHG geeft een consument zijn geldverstrekker de zekerheid dat de hypotheekschuld wordt terugbetaald. In ruil daarvoor wordt een lagere hypotheekrente betaald. Men kan voor NHG in aanmerking komen bij het afsluiten van een lening voor het kopen van een woning, maar ook bij het verbouwen van een bestaande woning (kwaliteitsverbetering).

# Bijlage 2A. Leidraad Interviews

## Onderzoeksvraag:

Wat zijn de oorzaken van gedwongen verkopen en welke economische effecten heeft dit voor de woning en omgeving?

## Sleutelbegrippen:

- Liquiditeit op de woningmarkt
- Financiële positie huishoudens
- Betalingsproblemen
- Gedwongen verkopen
- Effecten executieveilingen
- Effecten van onderhandse verkopen

## Opening 5 á 10 minuten

Fijn dat u wilt meewerken aan het onderzoek middels een interview. Vooruitlopend op het interview wil ik mij graag voorstellen. Daarna doel, inhoud en duur interview bespreken.

## Introductie

Ter afronding van de Master City Developer opleiding aan de Erasmus Universiteit en TU Delft verricht ik wetenschappelijk onderzoek. Het onderzoek richt zich op de oorzaken van gedwongen verkopen en de economische effecten op zowel de woning als buurt. Voorafgaand aan het interview heb ik literatuuronderzoek verricht dat als basis dient voor het conceptuele kader. Op basis van de literatuur heb ik een achttal proposities opgesteld. De proposities worden toegespitst op een tweetal buurten (Oud-Charlois, Nesselande).

## Doel

Onderzoeken en beantwoorden van de vragen die vervolgens input leveren voor aanscherping van de proposities en beantwoording van de hoofdvraag.

## Inhoud

De vragen hebben betrekking op een drietal onderdelen:

- Liquiditeit op de woningmarkt
- Betaalbaarheid van woningen
- Economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt

## Duur

Het interview zal circa 45-60 minuten in beslag nemen.

## Bijlage 2B. Themalijst interviews en vragenlijst

1	Liquiditeit op de woningmarkt
1a	Kenmerken woningmarkt
1b	Ontwikkelingen woningmarkt
1c	Vraag en aanbodzijde woningmarkt
1d	Prijsvormingsproces
2	Betaalbaarheid van woningen
2a	Ontwikkeling financiële problemen huishoudens
2b	Risico's betalingsproblemen van huishoudens
2c	Risicogroepen betalingsproblemen
2d	Oorzaken gedwongen verkopen
3	Economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en buurt.
3a	Directe effecten van executieveilingen op de woning
3b	Indirecte effecten van executieveilingen op de buurt
3c	Directe effecten van onderhandse verkopen op de woning
3d	Indirecte effecten van onderhandse verkopen op de buurt
3e	Maatregelen en mogelijke oplossingen

### 1. Liquiditeit op de woningmarkt

#### Propositie 1:

a. Wat zijn volgens u de belangrijkste kenmerken van het product wonen?

(Voorbeelden: Heterogeniteit, fixatie aan de grond, transactiekosten, duurzaamheid, afgeleide markten)

b. In hoeverre verschilt het product wonen met andere type producten?

c. Wat betekenen de kenmerken van het product wonen voor het prijsvormingsproces?

#### Propositie 2:

a. In hoeverre hebben de mondiale financiële ontwikkelingen invloed gehad op de prijsontwikkeling van de woningmarkt?

b. Wat zijn volgens u de consequenties van de veranderde economische omstandigheden voor de vraag en aanbodzijde op de woningmarkt?

#### Propositie 3:

- a. Is volgens u de liquiditeit op de woningmarkt de laatste jaren verslechterd? Zoja, wat zijn de belangrijkste kenmerken?

## 2. Betaalbaarheid van woningen

### Propositie 4 en 5:

- a. Hoe schat u de ontwikkeling van het aantal betalingsproblemen van huishoudens in? Is hier een specifieke doelgroep aan te koppelen?
- b. Wat zijn volgens u de belangrijkste risico's ten aanzien van betalingsproblemen van huishoudens?
- c. Wat zijn volgens u de belangrijkste risicogroepen ten aanzien van betalingsproblemen?

### Propositie 6:

- a. Wat zijn volgens u de belangrijkste oorzaken van gedwongen verkopen? Is hier een onderscheid te maken tussen executieveilingen en onderhandse verkopen? (mogelijke oorzaken: voorlichting, kredietcrisis, werkloosheid, type financiering).

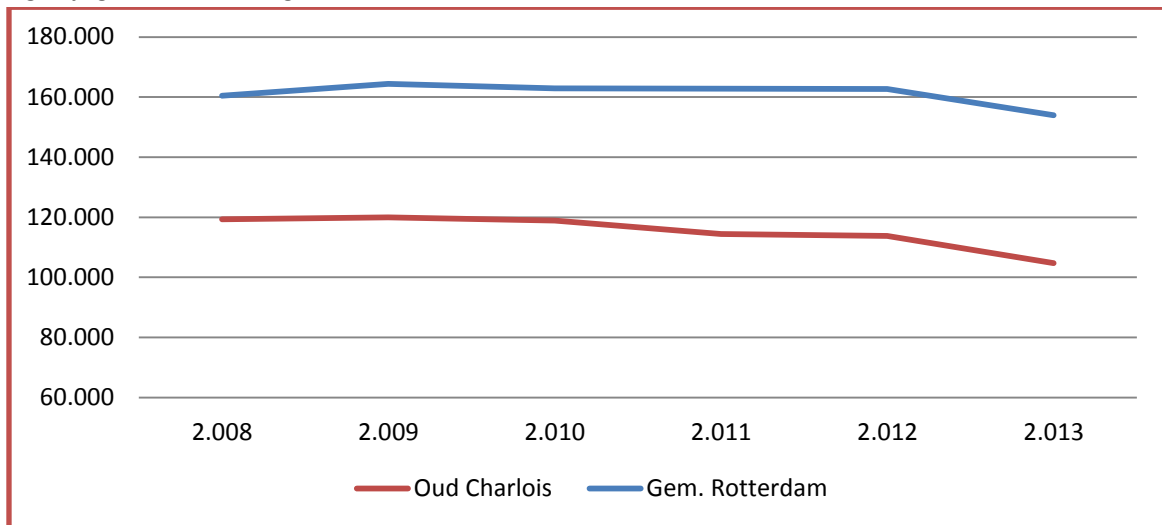
## 3. Economische effecten van gedwongen verkopen op de woning en de buurt.

### Propositie 7 tot en met 12:

- a. Leiden gedwongen verkopen volgens u tot lagere prijzen van de woning? (waarom wel / niet?)
- b. Leiden gedwongen verkopen volgens u tot lagere prijzen van de omgeving? (waarom wel/niet?)
- c. Denkt u dat gedwongen verkopen leiden tot een lage investeringsbereidheid in de buurt? (door bijvoorbeeld de gedachte dat de buurt niet toekomst bestendig is)
- d. Denkt u dat gedwongen verkopen leiden tot een daling in de aantrekkelijkheid van de buurt? (door bijv. een lange aanlooptijd tot gedwongen verkoop en leegstand in de tussenperiode)
- e. Denkt u dat gedwongen verkopen en het voorliggende proces leiden tot gebrek aan onderhoud met daling in de aantrekkelijkheid tot gevolg?
- f. Denkt u dat gedwongen verkopen leiden tot een toename in criminaliteit waardoor de veiligheid van de buurt in het geding komt?
- g. Zijn er volgens u nog andere economische effecten van gedwongen verkopen op buurtniveau?

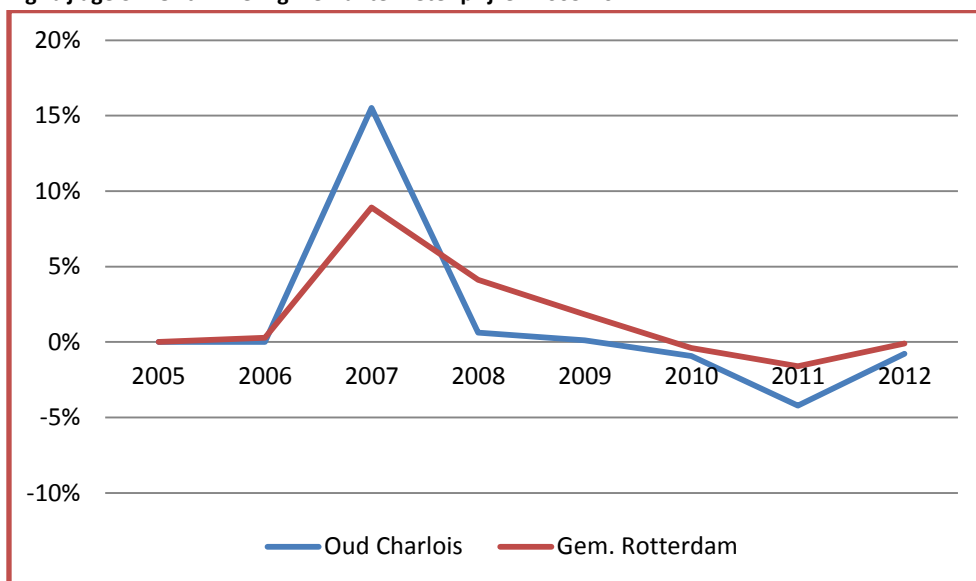
## Bijlage. 3. Statistieken buurt Oud-Charlois

Fig. bijlage 3.1 Ontwikkeling WOZ waarde Oud-Charlois



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

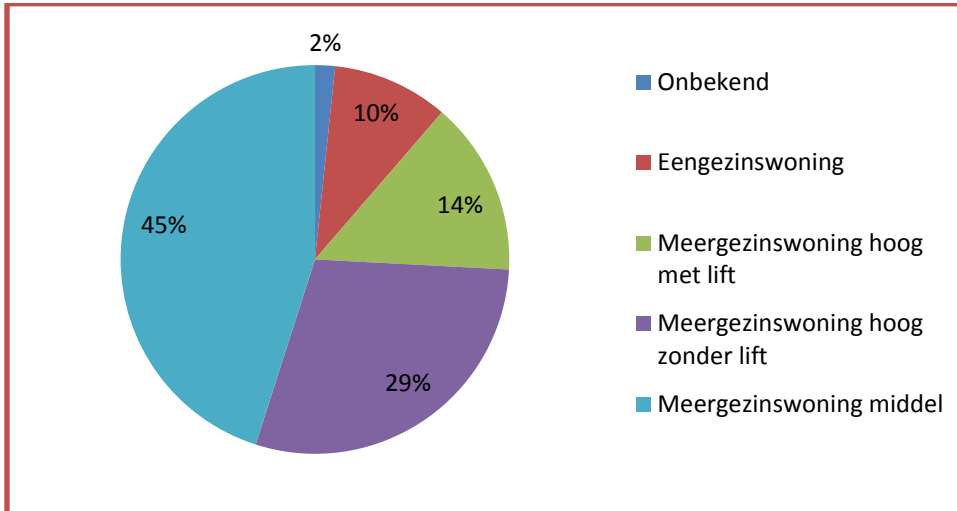
Fig. bijlage 3.2 Ontwikkeling vierkante meter prijzen 2005-2012



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

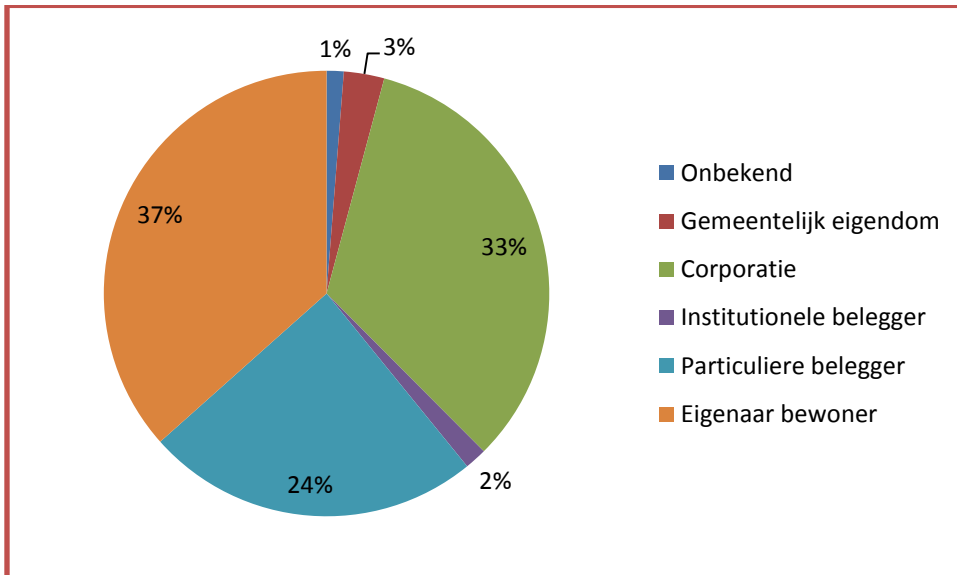


Fig. bijlage 3.3 Samenstelling woningvoorraad Oud-Charlois



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

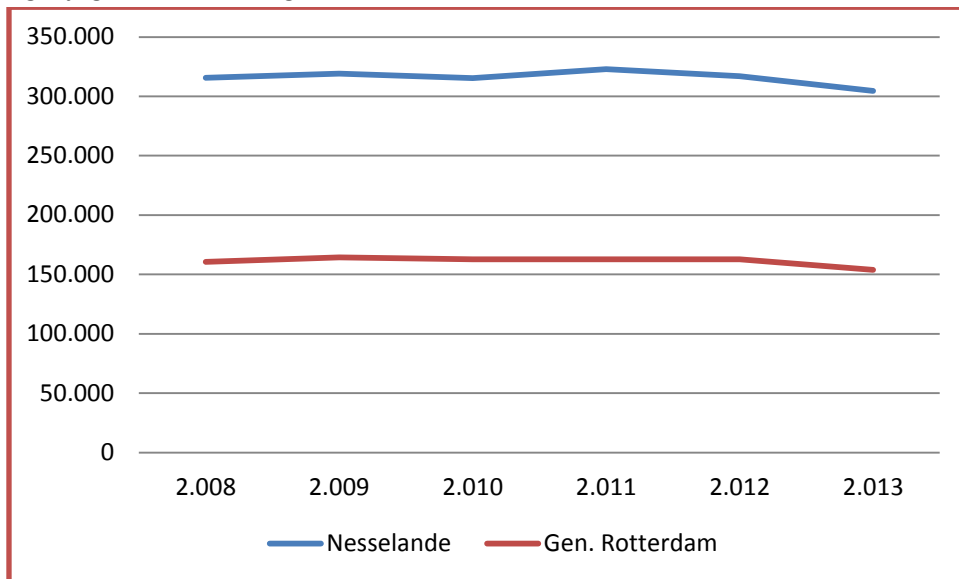
Fig. bijlage 3.4 Verdeling eigendom Oud-Charlois



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

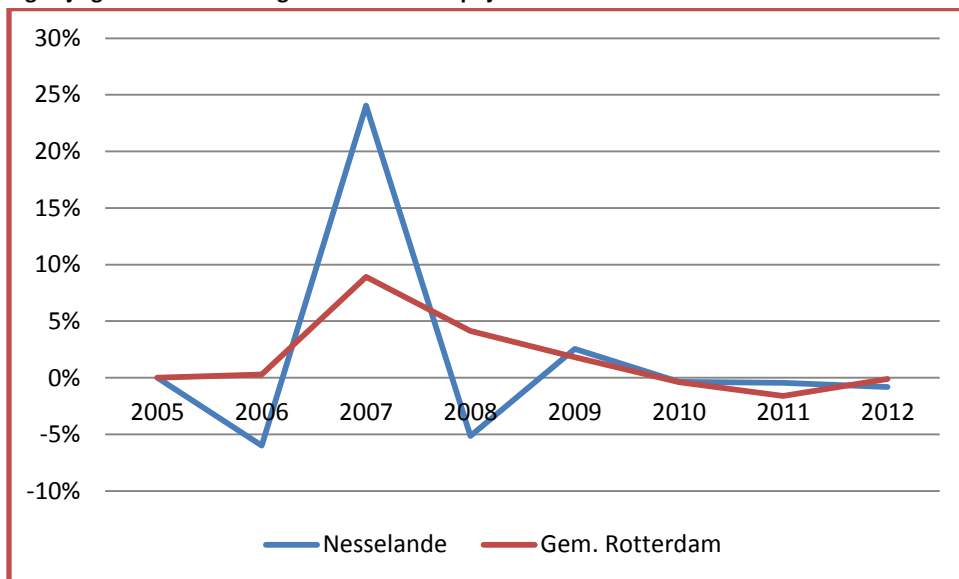
## Bijlage. 4. Statistieken buurt Nesselande

Fig. bijlage 4.1. Ontwikkeling WOZ waarde Nesselande



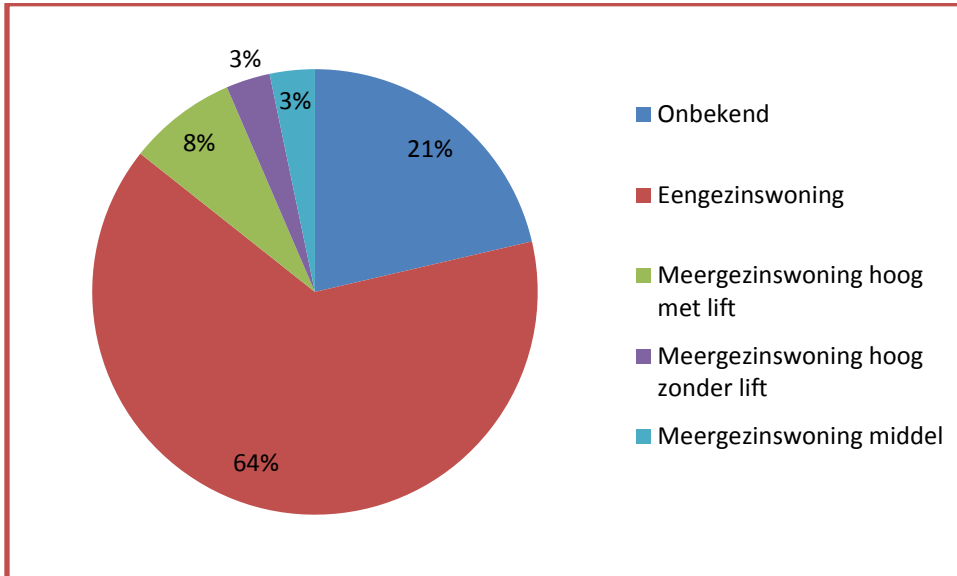
Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

Fig. bijlage 4.2 Ontwikkeling vierkante meter prijzen Nesselande



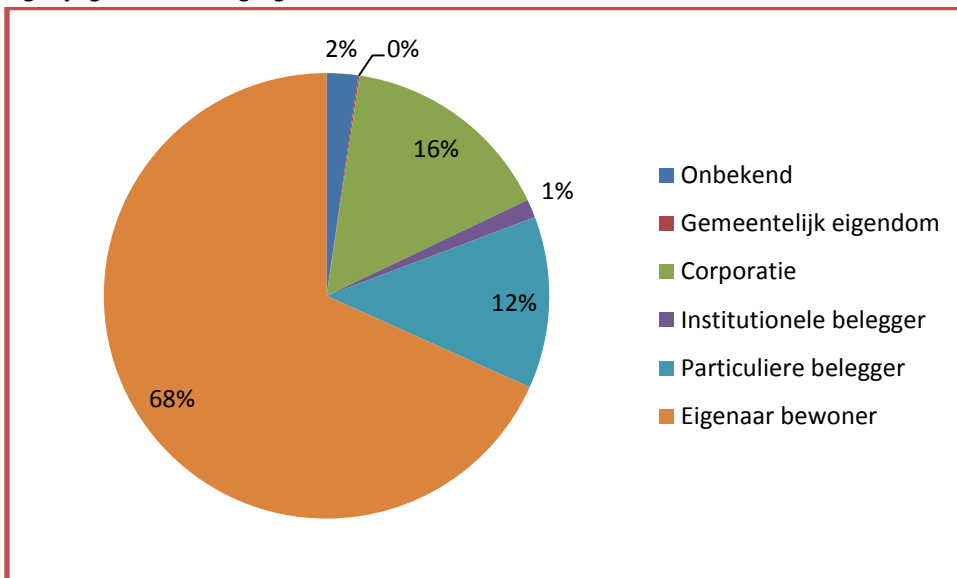
Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

Fig. bijlage 4.3 Samenstelling woningvoorraad Nesselande



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

Fig. bijlage 4.4 Verdeling eigendom Nesselande



Bron: Eigen bewerking van gemeente Rotterdam, 2014

## **Bijlage 5. Samenvatting interviews (vertrouwelijk)**

De samenvattingen van de interviews die gebruikt zijn in het empirische onderzoek worden op verzoek van de respondenten als vertrouwelijk beschouwd. De stukken zijn los op te vragen door de begeleiders van dit onderzoek en de onderwijsinstelling.