

EEN SOCIOLOGISERING
VAN DE PRIJSVORMING
VAN VASTGOED

Masterscriptie Sociologie
Grootstedelijke Vraagstukken en Beleid

Erasmus Universiteit Rotterdam

September 2014

Begeleider: Prof. dr. W. Schinkel
2^e beoordelaar: MSc. J.F van Houdt
Auteur: Shehaan Sardar
Studentnummer: 300118

Voorwoord

Deze masterthesis is het sluitstuk van mijn opleiding in de Sociologie.

Nu ik op dit punt gearriveerd ben wil ik mijn dank richten aan Prof. Dr. Willem Schinkel, aan MSc. Friso van Houdt, aan mijn ouders, aan mijn zussen, aan mijn schoonbroer, aan mijn nichtje, aan mijn neefje, aan mijn vrienden en aan God.

Juni 2014

Inhoud

Hoofdstuk 1 Een problematisering van de prijs van vastgoed.....	4
1.1 Doelstelling van het onderzoek.....	4
1.2 Een anekdote.....	4
1.3 Inleiding.....	5
1.4 Probleemstelling en de sociologische relevantie hiervan.....	6
Hoofdstuk 2 Theoretisch Kader.....	11
2.1 Opbouw van de theorie	11
2.2 Inleiding	11
2.3.1 Zoeklicht 1 : Een vastgoedprijs als objectivering van waarden.....	12
2.3.2 Zoeklicht 2: Een vastgoedprijs als doctrinair conflict.....	14
2.3.3 Een vastgoedprijs als veldeffect	19
2.3.4 Illusio en Doxa in relatie tot de prijsvorming van vastgoed.....	22
2.3.5 Habitus en spelgevoel in relatie tot prijsvorming van vastgoed.....	25
2.4 Epiloog theoretisch kader.....	27
Hoofdstuk 3 Methodologie.....	28
3.1 Inleiding.....	28
3.2 De onderzoeksmethode en onderzoeksgroep.....	28
3.3 Conceptualisatie.....	30
3.4 Operationalisatie	30
Hoofdstuk 4 Analyse.....	34
4.1 Een vastgoedprijs als objectivering van waarden.....	34
4.1.2 De prijs bepalende zaken van vastgoed in de optiek van de vastgoedprofessional....	36
4.1.3 De vergelijkingsmethode als objectiveringsmiddel van onderliggende waarden.....	40
4.1.4 Samenvatting.....	41
4.2 Een vastgoedprijs als reflectie van alles.....	42
4.1.2 Samenvatting.....	43
4.3 Van arbitraire waarden naar legitieme prijzen	43
4.3.1 De legitimerende werking van illusio en doxa bin2580 het veld van de prijsvorming van vastgoed	47
4.3.2 Samenvatting.....	48
4.3.3 Een vastgoedprijs als reflectie van het veld en de relatie die de habitus van de vastgoedprofessional daarmee onderhoudt.....	49
4.3.4 De rol van gevoel en ervaring in het bepalen van een vastgoedprijs	55
4.3.5 Samenvatting.....	56
Hoofdstuk 5 Conclusie.....	63
Literatuurlijst.....	68

1 Een problematisering van de prijs van vastgoed

§ 1.1 Doelstelling van het onderzoek

In de oratie van van der Vlist (2009), hoogleraar in de vastgoedontwikkeling aan de Rijksuniversiteit van Groningen, wordt ingegaan op de ‘economie van de vastgoedontwikkeling’. Hij verdeelt zijn aandacht daarbij over de zogenaamde fundamentals (economische, institutionele verklaringen zoals; het belastingstelsel, het huurstelsel, rechtsbescherming en ruimtelijke ordening) en de non-fundamentals (non-economische, vaak sociologische en psychologische verklaringen) ten aanzien van het begrijpen van vastgoedprijzen. De kern van zijn boodschap is dat de non-fundamentals op dit vlak een minstens zo belangrijke rol vervullen als de fundamentals (van de Vlist, 2009:5). Zijn idee is daarbij dat non-fundamentals zijn ‘ingeprijsd’. Echter, wat er dan precies wordt ‘ingeprijsd’ is voor hem niet duidelijk. Hij plaatst dit onderwerp dan ook op zijn onderzoeksagenda en stelt dat meer onderzoek hiernaar gewenst is. In onderhavig onderzoek zal als het ware worden bekeken in hoeverre de theoretische ideeën van Simmel (1900), Logan & Molotch (2007), Luhmann (Boldyrev, 2013) en Bourdieu ’s (1989, 1992, 1998, 2005a, 2005b) theoretische concepten; veld, illusio, doxa, habitus en spelgevoel in een vastgoedprijs zijn terug te vinden. Op deze wijze poogt dit kwalitatief onderzoek bij te dragen aan het creëren van een beter begrip ten aanzien van het tot stand komen van een vastgoedprijs.

§ 1.2 Een anekdote

Geleid door het zonlicht liep Hamza ,een Marokkaanse Nederlander van middelbare leeftijd, door een van de talloze schilderachtige wijken die ons land rijk is. Terstond stopte hij, de superlatieven schoten hem tekort om te beschrijven wat zijn blikveld vulde; een welgevormd en prachtig huis. Overrompeld door haar schoonheid en vervuld van verlangen om het huis van binnen te mogen aanschouwen besloot hij er aan te bellen. De deur ging open. Daar stond een keurige heer, arts van beroep, die de bezoeker te woord stond, ‘waarmee kan ik u van dienst zijn?’. ‘Ik vind uw huis zo mooi, mag ik even binnen

kijken?’, vroeg Hamza. Gastvrijheid was de arts’ tweede naam en hij gaf Hamza een uitgebreide rondleiding door het huis. Na afloop liep Hamza in extase naar buiten en merkte op dat er een groot stuk grond pal naast het huis van de arts te koop stond. Hij besloot het te kopen om er zijn eigen droomhuis op te bouwen. Na enkele maanden van hard werken was het huis af. Nog voordat het zweet op zijn voorhoofd was opgedroogd, kwam de arts, zijn nieuwe buurman, onthutst naar buiten gerend. ‘Wat heeft u gedaan buurman? ‘Je hebt precies hetzelfde huis gebouwd als het mijne, onze huizen zijn identiek!’, riep de buurman met verheven stem. Hamza keek verbaasd op en zei; ‘nadat ik uw huis voor het eerst had gezien was er niets meer in dit leven waarnaar ik meer verlangde dan een huis als het uwe, daarom bouwde ik het na’. De arts geloofde zijn oren niet. ‘Treur niet’, zei Hamza, ‘onze huizen verschillen meer van elkaar dan u denkt. Mijn huis is namelijk meer waard dan dat van u’. ‘Dat kan niet!’, snaterde de arts. ‘Ze zijn exact hetzelfde, zelfs de kleur van de gordijnen zijn identiek’. Hoe kan het in hemelsnaam zo zijn dat jouw huis meer waard is dan dat van mij?!’ Hamza zuchtte diep en zei; ‘het zit zo, ik woon naast een arts en u woont naast een Marokkaan...’

§ 1.3 Inleiding

De anekdote hieraan voorafgaand heb ik aangehaald om te illustreren dat een schijnbaar economisch object van calculatie, het huis, dit kan zijn bij de gratie van een sociaal geconstrueerde kracht die niet gehoorzaamt aan economische wetmatigheden . Het huis van Hamza zou volgens hem (en dit zou best eens zo kunnen zijn) meer opleveren dan dat van de arts omdat de woonpreferenties van potentiële kopers in wezen sociaal bepaald zijn. Het zijn producten van een geschiedenis waarin de koper bepaalde disposities heeft aangeleerd of juist heeft afgestoten en die, om met Bourdieu (2005:9) te spreken, ‘non-economical’ zijn. Een strikt utilitaristische calculatie of neoklassieke benadering biedt daarom geen soelaas aan degene wiens studieobject zich in het non-economische bevindt en kan bovendien niet verklaren wat een object van calculatie überhaupt mogelijk maakt; dat is de *illusio*, (Ibid.) ofwel de productie van het fundamentele geloof in de ruilwaarde van het belang, in dit geval het vastgoed. Als de ruilwaarde van vastgoed sociaal bepaald kan worden, zou de sociologisering van een schijnbaar economisch proces – dat is de productie van de ruilwaarde van vastgoed- dan niet kunnen bijdragen aan een rijkere, diepere en innovatieve begripsvorming hieromtrent? Deze leidvraag is het sociologische residu welke na kennisneming van de beschreven anekdote bij mij achterbleef en vormt het vertrekpunt van deze studie.

§ 1.4 Probleemstelling en de sociologische relevantie hiervan

“The first wisdom of sociology is this: things are not what they seem”

(Berger, 1963:34)

De sociologie nodigt ons uit om alledaagse patroonmatigheden in het sociaal leven met een verfrissende blik te benaderen. Het roept ons op om al dat vanzelfsprekend is aan de tand te voelen, dat wat ‘bekend’ is te defamiliarizeren. Dit sociologisch perspectief zal ik in dit werk richten op een studieobject dat voor iedereen, behalve de kritisch ingestelde socioloog, als een economische uitkomst wordt beschouwd. Ik heb het over de prijsvorming van vastgoed; *het proces waarin bepaald wordt tegen welke prijs vastgoedobjecten worden verhandeld*. Een alledaagse benadering van dit fenomeen stuurt ons al snel in de richting van neoklassieke begripsvorming omtrent dit onderwerp en doet vermoeden dat er niets sociologisch is aan een vastgoedprijs. Neoklassieke economie beschouwt een prijs *an sich* namelijk als een louter ‘natuurlijke’ uitkomst van een marktproces, i.e. een automatisch resultaat van het in evenwicht zijn van vraag en aanbod (e.g. Ferber & Nelson:1993, Folbre: 1994). Enigmatisch genoeg bestaan er in economische theorievorming en geschiedschrijving nauwelijks heldere conceptualisaties van markten om al niet te spreken over de afwezigheid van adequate elaboraties over hoe zij nu precies zouden functioneren (Lie, 1997:342). Het marktconcept staat weliswaar centraal in de economische theorie maar blijkt hier in feite slechts de holle kern van te zijn (Ibid.). Daarnaast sluit dit paradigma zichzelf af voor elementaire sociologische variabelen (Hodgson, 1988):

“The social landscape of the economic approach is like a desert, far from the sociological concern with actual towns and cities. Externalities and institutions, the very areas of sociological research interests, are neglected.” (Hodgson, 1988)

Dergelijke geluiden roepen de vraag op of het neoklassieke paradigma wel een adequaat instrument is om de sociale werkelijkheid achter een economisch proces te benaderen. De vraag is of het niet voorbij gaat aan vraag en aanbod processen binnen een zogenaamde vrije markt. Sociologen menen van wel. De centrale probleemstelling luidt dan ook als volgt:

Welke sociale factoren verklaren de prijsvorming van vastgoed ?

Verschillende van hen hebben in dit kader dan ook een bijdrage geleverd aan de sociologisering van vooraanstaande neoklassieke thema's. Kwintessens mondde dit uit in een kritiek op de termen van de canonieke economische relatie, i.e. vraag en aanbod, die in neoklassieke theorievorming als ongeconditioneerd en gegeven werd beschouwd.

Zo meenden Logan & Molotch (1987) dat prijsontwikkelingen op vastgoedmarkten niet louter als uitkomsten van vraag en aanbod gezien moesten worden en dat deze termen in wezen sociaal bepaald werden. De vastgoedmarkt en de prijzen van de goederen daarin, i.e. grond en gebouwen, zouden dus gezien moeten worden als sociale fenomenen, en niet als pure uitkomsten van neoklassieke economische theorie of Darwiniaanse processen van competitie. Nee, vastgoedmarkten en de prijzen van goederen daarin zijn volgens hen uitkomsten van een ongelijke verdeling van macht en bezit. Dit idee werd door hen uitgewerkt aan de hand van het 'Growth Machine' concept. Dit concept behelst het idee dat er binnen een economische (deel)markt een apparaat van economische belanghebbenden bestaat (ook wel 'place entrepreneurs' genoemd), welke streeft naar economische winst. De 19^e eeuwse stedelijke ontwikkeling in de VS heeft volgens Logan & Molotch (1987:102) een geschiedenis gekend waarin de 'Growth Machine' een prominente rol speelde. Over deze belanghebbenden wordt het volgende gezegd (Logan & Molotch 1987:102; Logan & Molotch 2007:x):

"The people who engaged in this city building have often been celebrated for their inspired vision...But more important than their personalities, these urban founders were in the business of manipulating place for its exchange values" (Logan & Molotch 1987:102)

"Those who make their money from land and buildings have most at stake in what goes on. They make more if rents and real estate prices rise. They are nimble in the process, taking into account shifts in economies and cultural taste within and beyond their cities' boundaries. Regardless of the specific quarry, they seek more demand, more people needing a place to live, more retailers needing storefronts, more companies needing a location. To get all that going they try to get development their way" (Logan & Molotch 2007:x) ['x' staat voor het Romeinse getal tien; de eerste vijf en twintig pagina's van deze special uitgave uit 2007 zijn middels Romeinse getallen genummerd]

De 'Growth Machine' zou opereren vanuit een ideologie waarin centraal staat dat iedere barrière die winstbejag belemmert, uit de weg geruimd zou moeten worden. De vraag die de 'Growth Machine' zichzelf dan ook voortdurend stelt is hoe het onroerend goed in bezit kan worden geapprecieerd, anders gezegd, hoe de waarde van het gebouw of stuk grond kan worden verhoogd. Het interessante hieraan is dat dit 'denken' zich afspeelt tegen een achtergrond van een zogenaamde asymmetrische marktrelatie tussen kopers en verkopers op de vastgoedmarkt (Logan & Molotch, 1987:99). Men betaalt wat de verkoper ervoor vraagt, niet omdat het onroerend goed an sich het waard is, maar omdat het een idiosyncratisch locatiegebonden voordeel met zich mee brengt; het huis biedt toegang tot zaken als sociale relaties, werk, vermaak en scholing. Men betaalt dus niet zozeer voor de prijs van het huis maar voor de locatiegebonden gebruikswaarde van het onroerend goed. Wil de economisch belanghebbende/ 'place entrepreneur' de winstmaximalisatie van het onroerend goed in bezit bewerkstelligen, dan zal de ruilwaarde ervan dus moeten worden gemaximaliseerd. De ruilwaarde van vastgoed wordt uitgedrukt in de huur. De huurprijzen worden op hun beurt weer gebaseerd op de locatie van het onroerend goed vis-à-vis andere locaties (Logan & Molotch, 1987:101). Simpel gezegd, de prijsvorming van onroerend goed wordt in een zekere mate bepaald door het lot van ander onroerend goed en degenen die het gebruiken of bezitten. De ruilwaarde van onroerend goed hangt in een dergelijk geval samen met wat er binnen het veld van onroerend goed eigenaren/exploitanten gebeurt, waarbij elke ontwikkeling op de grond, hetzij groot of klein, privaat of publiek, implicaties heeft voor zowel ruilwaarde als gebruikswaarde. Men moet zich er niet in vergissen om deze ontwikkelingen als neutraal of onoverkoombaar te zien (Logan & Molotch, 2007:ix). Zij moeten eerder begrepen worden in de taal van Henri Lefebvre, te weten dat hij meent dat het juist mensen zijn die ruimte/plaats en dus ook ruilwaarde produceren. Precies daarom is het sociologisch relevant om achter het proces van vraag en aanbod naar de sociale werkelijkheid te zoeken, zodat we zonder gebonden te zijn aan deterministische, onafwendbare neoklassieke economische theorievorming, het fenomeen prijsvorming van vastgoed kunnen analyseren.

Pierre Bourdieu (2005) heeft in zijn werk "The Social Structures of the Economy" hiertoe een poging gedaan. Centraal in dit werk staat de kritiek op de economische wetenschap en de slaafse intellectuele navolging van pure economische theorie, zoals de rationale keuze benadering, daarbinnen en daarbuiten (bijvoorbeeld in de sociologie). Bourdieu meent dat de economie, als onderdeel van het sociaal leven (en niet andersom), voorbij gaat aan zulkdanige kleingeestige theorie en schrijft het bestaan hiervan, op

heldhaftige wijze, toe aan een zogenaamde morbus mathematicus (een mathematische ziekheid). Volgens Bourdieu omvat de economie dus meer dan een collectie van economische wezens die vervlochten zijn met processen van vraag en aanbod. Evenmin geldt dit voor een vitaal onderdeel hiervan; de vastgoedsector. Ter illustratie hiervan een kort citaat (Bourdieu, 2005: 202) uit zijn werk:

“The forces of the field orient the dominant towards strategies whose end is the perpetuation or reinforcement of their domination. In this way, the symbolic capital they have at their disposal, by virtue of their pre-eminence and also their seniority, enables them successfully to resort to strategies intended to intimidate their competitors, such as putting out signals intended to deter them from (for example, by organizing leaks about price reductions or the building of a new factory) – strategies which may be pure bluff but which their symbolic capital renders credible and hence effective.” (Bourdieu, 2005: 202)

Dit citaat laat zien dat er achter een ogenschijnlijk economisch proces (ogenschijnlijk omdat louter het doel economisch is) in wezen iets anders schuil gaat. Het laat zien dat een dominante partij binnen het vastgoedveld een economisch doel nastreeft, i.e. de handhaving van de eigen dominantie binnen het veld middels vermeerdering van economisch kapitaal, door gebruik te maken van haar symbolisch kapitaal. Het ontwikkelen van een dergelijke strategie vereist een zeker praktisch vernuft of spelgevoel van de actor binnen het vastgoedveld, wil hij zijn positie hierbinnen veilig stellen of verbeteren. Anders gezegd de belangen van de actoren binnen het vastgoedveld leiden tot het ontstaan van nieuwe, ongeschreven (ongecodificeerd dus als het ware een vorm van ‘tacit knowledge’), regels/strategieën die hen binnen het veld moeten doen laten floreren.

Afgaand op de hiervoor besproken perspectieven van respectievelijk Logan en Molotch (1987) en Bourdieu (2005) is het idee ontstaan dat prijsvorming van vastgoed wordt voorafgegaan door verschillende vormen van manipulatie (Form, 1954:317) van de fysieke ruimte en sociale netwerken en logischerwijs dus ook van vraag en aanbod. Logan en Molotch (2007:9) menen daarom niet voor niets dat ruilwaarde op zichzelf een sociologisch object van studie is:

“In brief, price is sociological and sociology is needed to analyze its determination as well as its consequences. By showing, in effect, how social factors shape prices of places...” (Logan & Molotch, 2007:9)

Zoals eerder vermeld luidt de centrale probleemstelling van dit onderzoek daarom als volgt: **Welke sociale factoren verklaren de prijsvorming van vastgoed?** Deze vraag is slechts een aanduiding van de goede mogelijkheid op een wetenschappelijk probleem te zijn gestuit en is derhalve nog niet geschikt om aan empirisch onderzoek te onderwerpen. Dientengevolge is het van belang om haar te specificeren; haar inhoudelijk te verduidelijken. Dit zal gebeuren door middel van een beschouwing van verscheidene wetenschappelijke werken omtrent de productie van economische ruilwaarde in het algemeen en in het specifiek, gericht op de economische ruilwaarde van vastgoed. Hoofdstuk 2 zal aan deze taak gewijd zijn en zal resulteren in het optekenen van een viertal hypothesen.

2 Theoretisch kader

“It is vain to do with fewer what requires more”.

Karl Menger (1960)

§ 2.1 Opbouw van de theorie

Als we spreken over de prijsvorming van vastgoed dan hebben we het over *een proces waarin bepaald wordt tegen welke prijs een vastgoedobject verruild wordt*. In het voorgaande hoofdstuk is duidelijk geworden dat het antwoord op de vraag *of* sociale factoren hier een rol in spelen tamelijk evident is. De vraag *welke* sociale factoren dit dan zouden kunnen zijn en hoe deze zich verhouden tot de prijsvorming van vastgoed zal in dit hoofdstuk aan bod komen.

In eerste aanleg is het de bedoeling dat het theoretisch kader het onderzoek een gefundeerde richting geeft. Door middel van het bespreken van werken van Rona-Tas & Hiss (2011) en Simmel (1971) wordt vooropgezet dat prijzen als een objectivering van allerhande onderliggende waarden begrepen kunnen worden. Dit idee mondt uit in het optekenen van hypothese één. Vervolgens leidt het bespreken van werken van Logan & Molotch (1987, 2007) en Luhmann (Boldyrev, 2013) er toe dat duidelijk wordt dat prijsvorming van vastgoed vooral begrepen kan worden vanuit een sociologisering van de onderbouwing/legitimering van *exchange values* van hen die vastgoed als een *commodity* beschouwen. Dit idee leidt tot het opstellen van hypothese twee.

In tweede aanleg is de bedoeling van het theoretisch kader om deze twee noties te preciseren/aan te scherpen. Voor dit doel zullen Bourdieu's (1989, 1992, 1998, 2005a, 2005b) *veldtheorie* en de daaraan centraal gelegen concepten (*veld, illusio, doxa, habitus* en *spelgevoel*) worden gebruikt. Het bespreken van diens *veldtheorie* zal leiden tot het optekenen van hypothese drie en vier.

§ 2.2 Inleiding

De kern van de neoklassieke economische theorie komt grofweg neer op het idee dat een 'markt' bestaat uit vele 'kopers' en 'verkopers' die door middel van onderlinge interactie zorgen voor een 'natuurlijke' balans in vraag en aanbod met een 'prijs' als uitkomst. Waar het toepassen van *Ockham's razor*¹ binnen economische theorievorming wordt beschouwd als deugd (zie bijvoorbeeld: Friedman, 1953), wordt de toepassing van dit analytisch instrument door sociologen als Bourdieu (2005a) minder op prijs gesteld. Hoewel een dergelijke 'minder is meer benadering' voor sommige sociologen belangrijk kan zijn, zoals voor strikte positivisten en aanhangers van de rationele keuze theorie, is eerder in dit werk, met behulp van Bourdieu (2005a) en Logan & Molotch (1987), geopperd dat het reduceren van prijzen tot een uitkomst van vraag -en aanbodprocessen sociologisch gezien misstaat. Dus, wat ons te doen staat is het vinden van een zogenaamde sociologische *Anti-Razor*, een perspectief op de prijsvorming van vastgoed die als het ware door zowel 'vraag' als 'aanbod' heen kijkt en dat wat zich daar daarachter bevindt tot object van studie maakt. Laten we hiermee beginnen.

§ 2.3.1 Zoeklicht 1 : Een vastgoedprijs als objectivering van waarden

Aspers en Beckert (2011) bespreken in hun werk 'Value in Markets' de verhouding tussen de begrippen prijs en waarde. Prijzen zijn volgens hen uitkomsten van de spelregels die aanbieders en/of producenten onbewust of vanuit automatismen hanteren; "Prices result from the established rules of the game that producers tacitly obey" (Aspers en Beckert, 2011:27). Hiermee moeten prijzen als 'marktgebonden' entiteiten worden gezien. Zo spreekt men bijvoorbeeld over de zogenaamde 'set-price' of vraagprijs (de prijs die voor een object gevraagd wordt) en de marktprijs/transactieprijs (de prijs waartegen een object daadwerkelijk verkocht wordt). De waarde van een product hangt volgens Aspers en Beckert (2011) samen met wat iemand bereid is voor dat product te betalen. In tegenstelling tot prijzen kunnen waarden als gevolg hiervan buiten markten om bestaan. Ondanks dat het voorkomt dat een prijs en een waarde van elkaar verschillen en/of dat prijzen aanzienlijke misrepresentaties zijn van de onderliggende waarden, bestaat er een zekere

¹Ockham's razor' staat synoniem voor een intellectuele voorkeur om observaties te reduceren tot de minst complexe verklaring ervan. Deze reductionistische benadering van de werkelijkheid wordt binnen de economie als discipline ook wel "*the Law of Parsimony*" genoemd.

samenhang tussen beide begrippen (Rona-Tas & Hiss, 2011). Aan de ene kant zijn prijzen het resultaat van de waarden waarop een markt zich baseert. Aan de andere kant worden diezelfde waarden beïnvloed door de prijzen. De mate waarin prijzen reflecties zijn van de onderliggende waarden hangt volgens Rona-Tas & Hiss (2011:225) samen met de wijze waarop actoren proberen prijzen en waarden te convergeren, of anders gezegd, van de wijze waarop relevante actoren prijzen menen te onderbouwen dan wel te legitimeren. Of men dit nu doet door te refereren naar de som van de productiekosten, een product van schaarste, arbeidskracht of subjectieve voorkeuren, Rona-Tas & Hiss (2011:224) menen dat prijzen altijd moeten worden begrepen in relatie tot de daaraan centraal gelegen betekenissen en waarden die actoren hieraan koppelen. Een prijs kan namelijk nooit worden gekwalificeerd (bijvoorbeeld als zijnde duur of goedkoop) zonder dat daar een zekere notie van waarde aan ten grondslag ligt. De wijze waarop prijzen tot stand komen zou volgens Aspers & Beckert (2011:28) dan ook niet adequaat kunnen worden bestudeerd wanneer zij niet in relatie met de onderliggende waarden zouden worden beschouwd.

Ook Georg Simmel laat in zijn werk *Philosophie des Geldes* (1900) zien dat prijzen ontstaan als gevolg van een objectivering van allerhande waarden omtrent een bepaald object. Hij meent dat het gros van alle menselijke relaties onder de categorie *exchange* of ‘verruiling’ kan worden geschaard (Simmel, 1971:43). De betekenis van *exchange* of ‘verruiling’ is dat na *afloop van interactie tussen twee actoren de som der waarden groter is dan voorheen* (Ibid.). Dit houdt in dat beide actoren naar hun idee een zeker surplus overhouden aan de interactie of ‘verruiling’ zelf. De actor heeft nadien dus ‘iets’ wat hij voorheen niet had en heeft ‘iets’ dat hij voorheen wel had daarvoor ingeruild. Het onderwerp van de interactie, dit ‘iets’ zögezegd, kan volgens de Amerikaanse socioloog Homans betrekking hebben op materie evenals non-materie zoals de symbolen van goedkeuring of prestige (Homans, 1958:597-606). Het interessante hieraan wordt duidelijk wanneer we vanuit deze theoretische grond een koppeling maken met Simmel’s theorie van de *relativiteit van waarden*. Het centrale idee hierachter is dat de waarde van een object gereificeerd of geobjectiveerd wordt door het te ruilen tegen een ander object (Simmel, 1990:81). Dit vergt meer uitleg. Volgens Simmel ligt de waarde van een object niet opgesloten in een object zelf maar is het een uitkomst van een *vergelijkingsproces* (Simmel, 1971:54). Dit proces kan begrepen worden aan de hand van een analogie:

“...Two lines can be equally long only if each of them possesses a determinate length before the comparison. If we look at the matter closely, however, we see that a line possesses this length only at the moment of being compared with another line. A line is not “long” of and

by itself, but only through another line by which it is measured, and which measures as well, although the result of the measuring is not determined by the process of measuring, but depends on each of the two independent lines... That length is not contained in the individual object but arises out of a process of comparison that is easily *hidden* from us, because from the individual instances of relative length we have abstracted the universal concept of length from which the *determinacy* that is indispensable for any concrete length is excluded.”

(Simmel, 1971:86)

De analogie maakt duidelijk dat er een *latent* proces zou bestaan waarin iemands subjectieve ideeën en concepten omtrent de waarde van een object in relatie zouden worden geplaatst met andere objecten. Met andere woorden; een potentiële koper of een makelaar-taxateur zou met behulp van dit vergelijkingsproces (als een van de vele mogelijk te hanteren waarderingsmethodieken) kunnen pretenderen onafhankelijk te kunnen bepalen of het voldoen aan een bepaalde vraagprijs het ‘waard’ is. Is dit het geval dan is de *prijs* die hij betaalt, of formeert, de *reïficatie* van diens *subjectieve waardering* (lees; waarderingsmethodiek, waardebeoordeling) ten aanzien van het object.

De *objectivering* van die subjectieve waardering en de aanverwante waarderingsmethodiek, is wat nu precies sociologische aandacht verdient en niet de *prijs* als zijnde een ‘*objectifier*’ van subjectieve waarden en kwalitatieve distincties (Zelizer, 1989). Derhalve is het interessant om te weten te komen hoe de *legitimatatie* hiervan zich zou kunnen manifesteren in de sociale werkelijkheid, of vertaald naar de onderzoekscontext; in het prijsvormingsproces van vastgoed. Voordat we daarmee verder gaan is het van belang om op basis van Simmel’s (1990) theorie de volgende hypothese te formuleren, zodat kan worden gecontroleerd of zijn ideeën relevant zijn ten aanzien van het kunnen begrijpen van de totstandkoming van een vastgoedprijs :

Hypothese 1: Een vastgoedprijs is een reflectie van onderliggende waarden die door vastgoedprofessionals als objectief kenbaar gezien worden en die onderliggende waarden ontstaan uit een vergelijkingsproces.

§ 2.3.2 Zoeklicht 2: Een vastgoedprijs als doctrinair conflict

Tegen de achtergrond van hetgeen besproken is in de vorige paragraaf is het belangrijk om in te gaan op het tweedimensionale karakter van waarden. Aan de ene kant is er de gebruikswaarde (*use value*) en aan de andere kant de ruilwaarde (*exchange value*). De

gebruikswaarde verwijst naar de dingen die men met een object kan doen of de mogelijkheden die het object aan iemand biedt (Corrigan, 1997:33). Naast de gebruikswaarde bestaat de ruilwaarde. De ruilwaarde zorgt ervoor dat goederen verhandelbaar dan wel uitwisselbaar worden. Willen we de prijsvorming van vastgoed beter kunnen begrijpen, op welke van deze waarderingscategorieën zou de focus binnen dit onderzoek dan gelegd moeten worden?

Volgens Logan en Molotch (2007:23) is dit de ruilwaarde. Zij conceptualiseren de ruilwaarde van vastgoed als volgt;

“Exchange values from place appear as “rent”. We use the term broadly to include outright purchase expenditures as well as payments to landlords, realtors, mortgage lenders, real estate lawyers, title companies and so forth.”

(Logan & Molotch, 2007:23)

De legitimering van de hoogte van de ruilwaarde wordt volgens Logan en Molotch (2007:26) op *geen enkele wijze* bepaald door het ontstaan van een zekere balans tussen vraag en aanbod. In plaats daarvan wordt de ruilwaarde van vastgoed bepaald door een proces waarin vastgoed investeerders competitief bieden op een gefixeerde bron van mogelijke vastgoedinvesteringen omdat zij geloven dat de toekomstige prijs van het vastgoed hoger is dan de huidige (Ibid.). Dit impliceert dat de totstandkoming van een vastgoedprijs zich op een bepaalde manier verhoudt tot het sociaal gedrag van bepaalde actoren binnen een bepaald sociaal systeem. Een sociaal systeem waarbinnen de maakbaarheid van de ruilwaarde tot doel verheven wordt waardoor tegelijkertijd de complexe heterogeniteit aan gebruikswaarden hier slechts als een *conflictueuze* entiteit naast mag bestaan. Logan en Molotch (2007:2) bewoorden deze voorstelling als volgt;

“For some, places represent residence or production site; for others, places represent a commodity for buying, selling, or renting to somebody else. The sharpest contrast is between residents, who use place to satisfy essential needs of life, and entrepreneurs, who strive for financial return[...] The pursuit of exchange values in the city does not *necessarily* result in the maximization of use values for others.”

(Logan & Molotch, 2007:2)

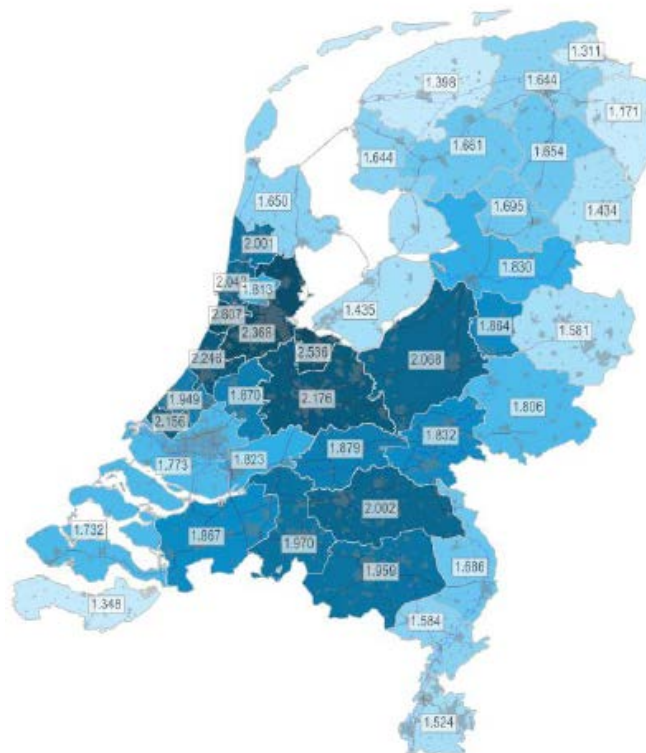
Dit citaat duidt erop dat de consequenties van het sociaal handelen, ofwel het tonen van inzet, van zowel *place entrepreneurs* (zij die *place* als *commodity* beschouwen) alsmede dat van de *residents*, consequenties heeft voor de prijs van vastgoed (Logan & Molotch, 2007:9). Mogelijke verklaringen voor de prijsvorming van vastgoed zijn volgens hen dan ook te vinden in de manieren waarop de *inzet* van hen die fysieke ruimte als *commodity* beschouwen ,de wijze van organisatie van de vastgoedmarkt, het prijsniveau van vastgoed, alsmede de behavioristische reacties het prijsniveau, weten te beïnvloeden.

Tegelijkertijd stuurt de conflict-sociologische benadering van deze auteurs ons in de richting van een voorstelling dat degene die streven naar de maximalisatie van gebruikswaarden het uiteindelijk moeten afleggen tegen degenen die streven naar de maximalisatie van ruilwaarden, i.e. *place entrepreneurs*; *hen voor wie fysieke ruimte primair een commodity is*. Voor hen die streven naar *use value* (bijvoorbeeld een woonconsument) zijn de besluiten die hij/zij neemt slechts een keuze uit de mogelijkheden (*possibles*) die men van hogerhand gepresenteerd krijgt². Deze strijd is volgens Logan en Molotch (1987:102) tevens te duiden als een strijd tussen doctrines (een gecodificeerd systeem van allerhande geloofsopvattingen). Aan de ene kant van het spectrum staat de doctrine van *value-free development*, welke inhoudt dat enkel de vrije markt zou moeten bepalen hoe onroerend goed gebruikt/uitontwikkeld zou moeten worden. Aan de andere kant van het spectrum staat de doctrine die in het kader van de realisatie/waarborging van een idiosyncratisch scala aan gebruikswaarden ten behoeve hiervan aanstuurt op vormen van sociale en soms wel politieke regulering (Ibid). Volgens Logan & Molotch (2007) zou men de prijsvorming van vastgoed het beste kunnen begrijpen door het sociaal gedrag van de overwinnaars (wederom, hen voor wie vastgoed een *commoditee* , ofwel een winstgevend object is) van dit *doctrinair conflict* te analyseren.

Een soort gelijk idee vinden we terug in het werk van Niklass Luhmann (Boldyrev, 2013). Volgens Luhmann kunnen ruilwaarden gezien worden als een medium dat de communicaties tussen een sociaal systeem (een economie) en haar omgeving reguleert. (Boldyrev, 2013:267). Een ruilwaarde, uitgedrukt in valuta, is dan een generaliserend middel dat een relatie tussen verschillende fenomenen legt (bijvoorbeeld tussen *use values* en *exchange values*). Een sociaal systeem staat niet compleet los van haar omgeving (*umwelt*)

² Op deze wijze is het triviale idee dat een 'prijs' is 'wat een gek ervoor geeft' te verwerpen. Immers, als de gek nul euro bied op een vrijstaande villa, zal zijn waarderingsmethode en de daaruit voortvloeiende prijs (nul euro) door de verkoper per definitie afgewezen worden. De kans is groter dat de waarderingsmethodiek van de verkoper en de daaruit voortvloeiende prijs geactualiseerd wordt.

maar gaat op een bepaalde manier om met de communicaties die het hiervan ontvangt. De economie als zijnde een sociaal (sub)systeem gebruikt in het kader hiervan een eigen *code*. Deze heeft als functie om signalen vanuit de *omgeving/umwelt* te coderen zodat dit signaal betekenis krijgt binnen dat sociaal systeem. Een voorbeeld hiervan is dat een economisch systeem geen rechtvaardigheid, waarheid, of schoonheid kan produceren. De wet, wetenschap en de kunst kunnen dat respectievelijk wel (Boldryrev, 2013:268). In het geval van de wet is het zo dat deze binnen een economisch systeem alleen betekenisvol is ná een economische codering in termen van *betalingen* uitgedrukt in valuta (bijvoorbeeld betalen-niet betalen). Communicaties binnen een economie zijn volgens Luhmann (Ibid.) dan ook *betalingen* die gereguleerd worden door prijzen. Een ruilwaarde uitgedrukt in valuta, als zijnde een communicatie, kan dus binnen verschillende systemen verschillende betekenissen hebben. De betekenis van een huizenprijs kan voor een ‘starter’ refereren naar allerlei idiosyncratische gebruikswaarden. Echter voor een economisch systeem is diezelfde huizenprijs na een interne codering teruggebracht tot een van irrelevante informatie gestripte communicatie: een prijs, ofwel een ruilwaarde uitgedrukt in valuta.



Figuur 1: Perspectief van een economisch systeem: de omgerekende woningwaarde naar een prijs per vierkante meter woonoppervlakte per COROP-gebied (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2013)

Dit verschijnsel noemt Luhmann (Boldyrev, 2013:277) *de paradox van differentiatie*. Prijzen hebben verschillende betekenissen voor verschillende mensen maar zijn tegelijkertijd hetzelfde. De complexe heterogeniteit van de omgeving wordt dus door middel van een prijs gereguleerd door de interne codes van een economisch systeem. Luhmann volgend (Ibid.) zijn gebruikswaarden, in de optiek van een economisch systeem (waarbinnen wordt gestreefd naar ruilwaardemaximalisatie), slechts sociale indicatoren van economische activiteit die verwijzen naar de “echte” significantie van objecten in de optiek van de omgeving. Via een codering van deze gebruikswaarden, in de vorm van een prijs, kan een economisch systeem haar *autopoietisch* karakter behouden. *Prijsvolatiliteit* kan hierdoor beschouwd worden als een renumeratieve, lonende operatie van een economisch systeem.

Een sociaal systeem doet dus in een zekere zin wat de omgeving van haar vraagt, maar wel op een *manier* die in de eerste plaats haar *eigen* voortbestaan bestendigt, zonder daarbij per definitie de belangen van haar omgeving te behartigen³. Volgens Luhmann zou de studie van een economisch object, zoals een prijs, beter begrepen kunnen worden tegen de achtergrond van de *operationele geslotenheid* van een sociaal systeem (Beckert, 2009:214). De ‘wijze van interne codering van externe heterogeniteit’ of ‘de doctrine die hier in dienst van staat’ -als zijnde een geheel van verscheidene leerstellingen, cognities, principes of zelfs geloofsopvattingen binnen een sociaal systeem-, doen er dus toe wil men het sociologische karakter van de prijsvorming van vastgoed kunnen begrijpen.

Zowel de ideeën van Logan & Molotch (1987, 2007) en Luhmann (Boldyrev, 2013) tonen de overeenkomst met dat van Beckert (2011:2) wanneer hij meent dat de sociologische uitkijkpost van waaruit prijsvorming in het algemeen begrepen zou moeten worden, zich moet bevinden op het niveau van de onderlinge interactie tussen markt actoren binnen een specifieke sociale structuur. Belangrijker is echter dat zowel Logan & Molotch (1987, 2007) en Luhmann (Boldyrev, 2013) er op aansturen dat men ten aanzien van de prijsvorming van vastgoed zou mogen verwachten dat het meeste verklaringskracht

³ Een goed voorbeeld hiervan is terug te zien in de wijze waarop de Nederlandse huizenmarkt de tussen 1995 en 2011 functioneerde. De ‘commissie huizenprijzen’, deed hier in opdracht van de Tweede Kamer onderzoek naar welke op 10 April 2012 werd gepubliceerd (Tijdelijke Commissie Huizenprijzen, 2013). Volgens de commissie is een van de belangrijkste oorzaken van de explosieve stijging van de Nederlandse huizenprijzen tussen 1995-2011 (stijging van 250%) dat er sprake was van eens stijgende vraag en een dalend aanbod (geen significante aanbodreactie ondanks toenemende vraag, de huizenmarkt 'functioneerde' niet) (Tijdelijke Commissie Huizenprijzen, 2013)

te vinden zal zijn in de cognities en legitimaties van hen voor wie vastgoed een *commodity* is, de zogenaamde *vastgoedprofessionals*. Op basis van de theorieën van Logan en Molotch (1987, 2007) en Luhmann (Boldyrev, 2013) kunnen we daarom de volgende hypothese opstellen:

Hypothese 2: Use values komen in de waarderingsmethoden die vastgoedprofessionals hanteren niet tot uitdrukking, tenzij zij betekenisvol zijn binnen het sociaal systeem waarbinnen de vastgoedprofessional opereert.

Echter, om een meer theoretisch uitgekristalliseerde visie te creëren betreffende het sociologische karakter van de prijsvorming van vastgoed dienen we ons volgens Bourdieu (2005b:84) te realiseren dat zowel hun cognities als de wijze van waarderen in relatie staan tot:

“...their positioning and movements within social space, and hence of collective and individual history.”

(Bourdieu 2005b: 84)

Het inzichtelijk maken van het sociologische karakter van de prijsvorming van vastgoed zou derhalve georganiseerd kunnen worden rondom de *veldtheorie* van Bourdieu. De notie van een *veld* breekt namelijk, net als de hiervoor besproken theorieën, met het idee dat prijzen directe vertalingen zijn van een automatische, mechanische determinatie in markten waar ongebonden competitie heerst (Bourdieu: 2005b:77). Bovendien kan *veldtheorie* mogelijk gebruikt worden om inzicht te verschaffen in de relatie tussen de (re)productie van cognities en legitimaties van hen voor wie vastgoed een *commodity* is.

§ 2.3.3 Een vastgoedprijs als veldeffect

Om te onderzoeken of de prijsvorming van vastgoed begrepen zou kunnen worden als zijnde een *veldeffect* is het noodzakelijk om in te gaan op de concepten die centraal gelegen zijn aan Bourdieu's veldtheorie. Het centrale idee achter een *veldeffect* is terug te voeren op de notie dat;

“een veld gezien kan worden als een ruimte waarin veldeffecten worden uitgeoefend, zodat wat er gebeurt met een object dat zich in die ruimte begeeft niet volledig uit de intrinsieke eigenschappen van dat object kan worden verklaard.”

(Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:61)

Bourdieu (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:175) geeft hier een voorbeeld van door te verwijzen naar de waarde van een literair kunstwerk;

“Er is sprake van een veldeffect zodra men een werk (en de waarde ervan, dat wil zeggen het geloof dat eraan wordt gehecht) niet langer kan begrijpen zonder de geschiedenis te kennen van het veld van productie van dat werk –waardoor exegeten, commentatoren, interpreten, historici, semiotici, en andere taalwetenschappers zich bevestigd weten in hun bestaan, omdat zij als enige in staat zijn het werk en de waarde die eraan toegekend wordt te verklaren.”

(Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:175)

Een *veld* (*champ*) kan worden beschouwd als een *universum*, *wereld* of *sociale kosmos*. Zo kennen we bijvoorbeeld de sportwereld, de kunstwereld of bijvoorbeeld de zakenwereld. Een veld is een sociale ruimte die gekenmerkt wordt door een bepaalde configuratie van objectieve relaties tussen objectief gedefinieerde posities die dwang uitoefenen op de actoren die deze posities innemen (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:12; Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:58). Het is de belichaming van de waardering van, de uitwisseling van, en de strijd tussen verschillende groepen mensen om de hulpbronnen binnen dat veld (Chopra, 2003:427). Denken in termen van een *veld* valt volgens Bourdieu terug te brengen naar een vorm van *relationeel* denken; wat in de sociale wereld bestaat zijn relaties (Ibid). Binnen een veld worden die relaties gekenmerkt door hun positie in de verdelingsstuur van macht (kapitaal). In die zin kan een veld worden gezien als een *sociaal krachtenveld* waarin actoren in een onderlinge strijd verwickeld zijn om hun *positie* in het veld te verbeteren of te bestendigen door middel van het accumuleren van *kapitaal*. Kapitaal (hulpbron) is hetgeen dat er binnen een veld op het *spel* staat. Zo kan er binnen een veld gestreden worden om economisch kapitaal (geld en activa), cultureel kapitaal (e.g. vormen van kennis, smaak, culturele voorkeuren, en taalgebruik), sociaal kapitaal (e.g. sociale netwerken, vrienden, kennissen, collegae en familie) en symbolisch kapitaal (doorgaans, prestige, aanzien of roem, een vorm waarin verschillende vormen van kapitaal als legitiem onderkend en erkend worden) (Grenfell, 2008:67; Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:144). Symbolisch kapitaal kan volgens Bourdieu (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:247) opgevat worden als:

“een kapitaal soort waarvan het politieke of economische karakter ontkend en miskend wordt, en dat juist daardoor erkenning en legitimiteit verkrijgt en een krediet oplevert dat in staat is om economische winst op te leveren.”

(Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:247)

Al deze vormen van kapitaal kunnen gezien worden als ‘speelkaarten’ uit een kaartspel, vormen van macht die de winstkansen in een gegeven veld bepalen (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:144).

De specifieke configuratie van de krachtsverhoudingen binnen een veld wordt door Bourdieu de *veldstructuur* genoemd (de Jong, 1999:335; Bourdieu, 2005a:195). Deze structuur “geeft richting aan de strategieën die bij toekomstige conflicten of spelsituaties worden aangewend” (de Jong, 1999:335). Velden kunnen enkel functioneren indien er actoren zijn die erin *investeren* door er hun hulpbronnen aan te besteden; door er een bepaalde vorm van inzet te tonen welke zo goed mogelijk afgestemd moet zijn op de inwendige logica van het veld. Hoe iemand die *inzet* vorm geeft is echter afhankelijk van de positie die hij in het veld inneemt (Ibid.) Bourdieu (Bourdieu, 2005a:197) koppelt dit idee aan prijsvorming en zegt hierover het volgende;

“It is the structure of the field , that is to say , the structure of relations of force among firms [of spelers] that determines the conditions in which agents come to decide purchase prices and selling prices.”

(Bourdieu, 2005a:197)

De structuur van een veld bepaalt dus de condities waaronder prijsvorming plaatsvindt. Op deze manier kan een kapitaal soort zowel wapen als inzet van een strijd zijn. Immers, een kapitaal of kapitaal soort is datgene wat binnen een veld effectief is. Prijsvorming (bijvoorbeeld in de vorm van een waarderingsmethodiek als zijnde wapen en inzet van de strijd), zou daarom gezien kunnen worden als een ‘speelkaart/troef/kapitaal soort’ waarvan de kracht afhankelijk is van het gespeelde spel en de daarbij behorende spelregels (veld logica). Derhalve zou je kunnen stellen dat men de prijsvorming van vastgoed zou kunnen begrijpen door het te beschouwen als een (sub)veld binnen de economie. De inzet binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed zou dan betrekking hebben op *het genereren van legitieme representaties ten aanzien van de ruilwaarde van een vastgoedobject*. Precies omdat welke inzet dan ook, in welk veld dan ook, in principe arbitrair is, is het belangrijk om prijsvorming te bezien tegen de achtergrond van het idee dat een in principe arbitraire inzet, via de inzet

van kapitaal, genaturaliseerd, geconsacreerd ofwel symbolisch gelegitimeerd wordt. Datgene dat binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed op het spel staat is dus de *legitimiteit van een waarderingsmethodiek die ten grondslag ligt aan een vastgoedprijs* (taxatiemethode).⁴ De waarde van vastgoed en het geloof in deze waarde komt dan voort uit de (eerdere) gevechten die zijn gevoerd om de *legitieme* waarde ervan te bepalen. Anders gezegd, de handelingen die een waarderingsmethode legitiem maken ontlenen hun effectiviteit aan het veld zelf; de plaats waarin men, met het in eerdere strijden verworven kapitaal, de strijd om legitimering van waarderingsmethoden naar de hand probeert te zetten.

§ 2.3.4 Illusio en doxa in relatie tot de prijsvorming van vastgoed

Om de status quo binnen een veld te behouden passen degene die in een veld domineren (de *orthodoxie*) in principe defensieve strategieën toe. Volgens Bourdieu (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:260) hebben die machthebbers/protagonisten alle belang bij het toepassen van een bepaalde mate van zwijgzaamheid, discretie, geheimzinnigheid en terughoudendheid (Ibid.). Tegelijkertijd, om effectief te zijn in een veld (lees spel) is het volgens Bourdieu belangrijk dat actoren de staat van *ataraxia* (onverschilligheid) ten aanzien van bepaalde waarden ontstijgen en hun handelingen af stemmen op de *illusio* (het tegenovergestelde van *ataraxia*) binnen het veld. Dit begrip kan worden gezien als het gezamenlijk geloof in het spel en de waarde van de bijbehorende inzetten. Bourdieu (2005a:9) meent te zeggen dat als we prijsvorming in het algemeen willen begrijpen we niet moeten kijken naar het object van calculatie (vastgoed) maar in het bijzonder naar *de formatie van de waarden* waarmee men calculeert: de (re)productie van de *illusio*⁵;

“The fundamental believe in the value of the stakes and of the game itself”

(Bourdieu, 2005a:9)

“Illusio is the fact of being caught up in and by the game, of believing the game is “worth the candle,” or, more simply, that playing is worth the effort. In fact, the word interest initially meant very precisely what I include under the notion of illusio, that is, the fact of attributing importance to a social game,

⁴ Een soortgelijk mechanisme zien we volgens Bourdieu ook terug in de kunstwereld. Hier fungeren de protagonisten (bijvoorbeeld de kunsthandelaar) binnen het veld als *bankiers van symbolisch kapitaal* door met al het symbolisch kapitaal dat zij hebben opgebouwd *borg* te staan voor de prijs die zij (via een bepaalde methodiek; bijvoorbeeld ‘het ontkennen van het ‘economische’) aan een kunstwerk hangen (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:250)

⁵ “*Illusio*: een latijns woord afgeleid van *ludus*, spel; het werkwoord *illudo* betekent onder meer ‘om iets spelen’, ‘iets op het spel zetten’, ‘zich aan iets vergrijpen’” (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:188)

the fact that what happens matters to those who are engaged in it, who are in the game. Interest is to "be there," to participate, to admit that the game is worth playing and that the stakes created in and through the fact of playing are worth pursuing; it is to recognize the game and to recognize its stakes."

(Bourdieu, 1998:74-76)

Illusio kan dus worden opgevat als de attributie van importantie aan een bepaald sociaal spel én de waarde van de inzetten die men daarin investeert. Het is de wijze waarop actoren *invested* zijn in een veld, de manier waarop actoren uiting geven aan het feit dat het meespelen van het spel de moeite waard is. Om dit idee te illustreren geeft Bourdieu (1998:78) het volgende voorbeeld:

"...I would recall a sculpture found in at the Auch cathedral, in the Gers, which represents two monks fighting over the prior's staff. In a world which, like the religious universe, and above all the monastic universe, is the site par excellence of *Ausserweltlich*, of the extrawordly of disinterestedness [*ataraxia*] in the naïve sense of the term, one finds people who struggle over a staff, whose value exist only for those who are in the game, caught up in the game."

Bourdieu (1998:78)

Ieder veld activeert een specifieke *illusio*, i.e. "de stilzwijgende erkenning van de waarde van de in het spel geldende inzetten en de praktische beheersing van de spelregels" (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:74). Binnen dit veld schrijft de *illusio* dus een bepaalde manier van handelen voor ten aanzien van het veld-specifieke kapitaal en tegelijkertijd faciliteert het het *geloof* in de legitimiteit van dit handelen (Noordegraaf & Schinkel, 2011:100) De collectieve erkenning van alle ingewijden dat het spel de moeite waard is om gespeeld te worden en om erin te *investeren* is tegelijkertijd het spel waarover zij macht hebben en dat zij moeten voortzetten om de rentabiliteit van hun *investering* te waarborgen (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:222). Volgens Bourdieu komt dit fenomeen het duidelijkst aan het daglicht wanneer het spel als zodanig wordt bedreigd (in een periode van crisis) (Ibid.). De mate van legitimiteit van een waarderingsmethode (als zijnde een veld-specifieke kapitaalsoort) lijkt derhalve verband te kunnen houden met de mate en wijze van '*investedness*', *geloof* (in de zin van *illusio*) van een actor binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed.

Naast de term *illusio* gebruikt Bourdieu (Noordegraaf & Schinkel, 2011:79) ook de term *doxa* als substantie die de wijze van functioneren van een veld legitimiteit geeft (Ibid.). *Doxa* kan worden opgevat als het *geloof* in de vanzelfsprekende gang van zaken (Ibid.) Het verwijst naar "alles wat het veld, het spel, en de inzet maakt tot wat het is, alle

vooronderstellingen die men stilzwijgend en onbewust aanvaard door het spel mee te spelen” (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:173) Dit geloof heeft binnen een veld een productieve functie; het is namelijk óók “het geheel van vooronderstellingen die met name de tegenstanders (heterodoxie) zien als vanzelfsprekend, buiten kijf, omdat zij de stilzwijgende voorwaarde van de discussie zijn” (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:202). *Doxa* kan tevens opgevat worden als het universum van al datgene dat ‘onbesproken’, ‘onbevraagd’, ‘evident’ is; het is een “onbevraagbare *orthodoxie* welke zich presenteert als ware het de objectieve werkelijkheid” (Chopra, 2003:421). Deze vorm van censuur is een *middel* van de machthebbers (orthodoxie) en is constitutief voor de wijze van functioneren van het veld zelf en de principes waarop het bestaan van de machthebbers berust; datgene dat ‘onbesproken’ blijft binnen het universum van een discours, faciliteert de status quo binnen een veld.

Zij die opereren binnen een veld, en dan vooral zij die profijtelijk opereren, dragen hierdoor bij aan de reproductie van het spel, door bij te dragen aan de productie van het geloof in de waarde van de inzet én door het in stand houden van *doxische* elementen binnen het veld. Zowel *doxa* als *illusio* sporen dus aan tot *het geloof in een legitieme wijze van waardering* binnen een veld en tegelijkertijd sporen zij aan tot *het geloof in de noodzaak om ten aanzien hiervan strijdbaar te zijn*. Beide theoretische concepten impliceren daarmee dus een consacrerend, legitimerend, effect te hebben op de wijze waarop een sociaal veld functioneert. Vertaald naar de context van dit onderzoek zou dit het volgende impliceren;

Hypothese 3:

Vastgoedprofessionals bepalen vastgoedprijzen op basis van waarden waarin zij een onbevraagd geloof hebben.

Zowel *illusio* als *doxa* kunnen niet los worden gezien van de concepten *habitus* en *spelgevoel* (*sense pratique*). *Doxa* is zogezegd, *habitus-specifiek*; alles wat denkbaar is, is enkel denkbaar binnen het domein van het denkbare, i.e. binnen het domein van datgene dat de *doxa* niet bevraagt (Chopra, 2003:426). *Illusio* is op haar beurt weer gelinkt aan ‘spelgevoel’, *sense pratique*’;

“...games which matter to you are important and interesting only because they have been imposed in your mind, in your body, in a form called the feel for the game.”

(Bourdieu, 1998:77)

§ 2.3.5 Habitus en spelgevoel in relatie tot prijsvorming van vastgoed

Het begrip *habitus* verwijst naar de:

“...inwendige, ‘belichaamde’ disposities die in individuen zijn neergelaten als duurzame schema’s van waarneming en *waardering* [cursief] en aanzetten tot praktisch handelen.”

(Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:13)

De *habitus* is een mentale structuur die betekenisvolle sociale handelingen en zingevende percepties genereert die in een bepaalde verhouding staan tot de sociale ruimte waarbinnen ze zijn ‘ontstaan’ (de Jong, 1999:327). Als gevolg van die verhouding kan *habitus* gezien worden als een *structurerende structuur* én *gestructureerde structuur* tegelijkertijd; de principes van het genereren en classificeren van praktijken en waarderings, welke vervat zijn in de *habitus*, zijn een product van de veldstructuur (Ibid.) Een individu valt daardoor aan te merken als een *collectief individu* of een *geïndividualiseerd collectief* door dat hij/zij de objectieve structuur belichaamt (Bourdieu, 2005a:211). Bourdieu wil met *habitus* een theorie voorstellen van de praktijk als een product van praktijkgevoel, een sociaal geconstrueerde ‘zin’ voor het spel (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:13). Dit begrip dient voor Bourdieu als een ontsnapping aan; a) de theorie om handelingen op te vatten als mechanische reactie zonder actoren (objectivisme) én b) de theorie om handelingen te beschrijven als verwezenlijking van het vrije project van een bewustzijn (subjectivisme) (de Jong, 1999:327-329, Wacquant, 1992:3). Het is een tussenvorm voor de volledig sociaal gedetermineerde mens en de volledig autonome mens. De *habitus* impliceert dus een voorwaardelijke vrijheid; “het behelst de grotendeels onbewuste capaciteit om binnen de grenzen van sociale conditionering flexibel en gepast te reageren op talloze specifieke situaties” (de Jong, 1999:329). De relatie tussen de *habitus* en een *veld* is volgens Bourdieu (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:82) in de eerste plaats een *conditioneringsrelatie*; het veld structureert de *habitus*. Daarnaast is het een *kennisrelatie* ofwel een “relatie van cognitieve constructie: de *habitus* draagt bij aan de totstandkoming van een veld als een wereld die betekenisvol, zinvol, en waardevol is en waarin het de moeite waard is om in te investeren” (Ibid.) Dus iemand waarvan de *habitus* het product is van het veld waarin hij zich bevindt, is dan te beschouwen als een “vis in het water waarbij de wereld over komt als iets

vanzelfsprekends”⁶ (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:83). Het is dan de *habitus* die zijn/haar gedrag efficiënt en trefzeker naar bepaalde doelen stuurt. Dit generatief vermogen valt volgens Bourdieu (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:78) te begrijpen:

“... als een kunst –in de oorspronkelijke betekenis van kunde, praktische beheersing-, en in het bijzonder als een *ars inveniendi*”⁷

(Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:78)

Naast de *habitus* is er ook nog de terminologie *sens pratique* welke volgens de Jong (1999:329) tevens nuttig is om de medeplichtigheid van individuen aan het sociale leven te visibiliseren. De *habitus* is namelijk óók de belichaming van *le sense pratique*. *Le Sense Pratique* valt te begrijpen als een ‘spelgevoel’ of ‘praktisch vernuft’. “Het spelgevoel is de praktische beheersing van de inherente logica van het spel” (De Jong, 1999:330). Dit spelgevoel wordt door ervaring (iemand's geschiedenis) verworven (Ibid.) Binnen een veld bestaat er altijd een bepaalde veldlogica waardoor men binnen dit veld niet zonder gevolgen kan doen wat hij/zij wilt. Deze logica dringt in een zekere zin bepaalde eisen op aan degene die in het veld opereren/meespelen (de speelwijze van een speler wordt hiermee een ‘sociaal gevormde zin voor het spel’). Binnen dit kader van eisen/spelregels ziet degene met spelgevoel alle mogelijk denkbare kansen en weet hij/zij deze ook te benutten (i.e. het accumuleren van kapitaal). De sterspeler is dan degene die op ieder moment doet wat het spel op dat moment vereist. “Hij of zij die dusdanig bekend is met de logica van het veld om haar te kunnen tartten en te exploiteren” (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:175). Dit vermogen zit vervat in *strategieën* (als product van *sens pratique*). Een voorbeeld hiervan is de anticipatie; het inschatten van de huidige alsmede de mogelijk hieruit voortvloeiende spelsituaties. Dit veronderstelt een constante inventiviteit en improvisatie, ten aanzien van veranderingen, die absoluut noodzakelijk is wil de speler zichzelf profijtelijk voortzetten. Echter, deze ‘vrijheid’ om te improviseren en inventief te zijn in het spel dat gespeeld wordt, wordt tegelijkertijd ‘begrenst’ door het spel zelf. Bourdieu (Lamaison, 1986:113) geeft hier een treffend voorbeeld van:

⁶ Bourdieu vat dit als volgt samen: “de wereld bevat mij, maar ik bevat hem omdat hij mij bevat; omdat hij mij heeft geproduceerd, de categorieën geproduceerd heeft die ik op hem toepas, komt hij bij mij over als iets dat vanzelfsprekend is, als iets dat evident is.” (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:83)

⁷ “Lat.: kunst van het uitvinden, uitdenken, verwezenlijken: in de middeleeuwse gilden gold de *ars inveniendi* als de kunst om nieuwe dingen te fabriceren.” (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:191).

“I have described, for example, the strategies of a double game which consists in playing according to rule, in being legitimate, in acting in conformity with one’s interest while giving the appearance of obeying the rules”

(Lamaison, 1986:113)

Op basis van de bespreking van de concepten *habitus* en *spelgevoel* kan de volgende hypothese geformuleerd worden:

Hypothese 4

Vastgoedprofessionals bepalen op basis van hun gevoel en ervaring wat een legitieme vastgoedprijs is.

§ 2.4 Epiloog theoretisch kader

Vanuit de besproken theorieën bezien kan het veld van de prijsvorming van vastgoed gezien worden als een sociale ruimte waarbinnen men streeft naar de legitimering van vastgoedwaarderingmethoden en vastgoedprijzen. In dit *veld* gaat het dus om het proces waarin een *arbitraire* prijs, een *legitieme* prijs wordt. De vier hypothesen die geformuleerd zijn staan in dienst van het begrijpen van deze differentiatie. Het operationaliseren van deze vier hypothesen zal aantonen hoe we hen empirisch hanteerbaar zullen maken.

3 Methodologie

§3.1 Inleiding

De probleemstelling in dit onderzoek luidt: welke sociale factoren verklaren de prijsvorming van vastgoed? Om een antwoord op deze vraag te kunnen formuleren zijn er in hoofdstuk twee een viertal theoretisch ingegeven hypothesen geformuleerd. In dit hoofdstuk gaan we in op de wijze waarop deze hypothesen empirisch hanteerbaar zijn gemaakt, onderzocht zijn. Tevens zal er worden uitgebreid over de onderzoeksmethode en de onderzoeksgroep.

§3.2 De onderzoeksmethode en onderzoeksgroep

Om inzicht te verschaffen in het sociologische karakter van de prijsvorming van vastgoed is er gekozen voor een kwalitatieve onderzoeksopzet. Immers, het doel van dit onderzoek is om de vergaarde empirische data te beschrijven en te interpreteren (verstehen) aan de hand van de theorie. Daarnaast is de keuze voor een kwalitatieve onderzoeksopzet voortgekomen uit het feit dat de benodigde data alleen achterhaald kon worden door middel van vertrouwelijke en intensieve interacties met de respondenten.

Gezien mijn professionele achtergrond in de vastgoedsector ben ik in staat geweest om toegang te krijgen tot dergelijke data. Alle respondenten die benaderd zijn hebben dan ook direct toegezegd mee te willen werken. Tegelijkertijd is het zo dat mijn professionele achtergrond ertoe zou kunnen lijden dat het onderzoek een reproductie zou worden van de *doxa* binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed. Hier ben ik me gedurende het hele onderzoek bewust van geweest. Derhalve heb ik de interviews in een defamiliariserende stijl gehouden, waarbij ik alle vormen van “taken-for-grantedness” en doxische cognities die tijdens de interviews de revue passeerden op een defamiliariserende wijze bevraagd heb.

Ten einde een kwalificerende uitspraak te kunnen doen aangaande de geformuleerde hypothesen (zie hoofdstuk 2 en tevens hier verder op) zijn er gesprekken gevoerd, in de vorm van *semigestructureerde diepte interviews*, met respondenten die het beste aansluiten bij de theoretische implicaties die *veldtheorie* heeft ten aanzien van het begrijpen van de

prijsvorming van vastgoed. Derhalve is er gekozen om respondenten te selecteren waarvan theoretisch bezien te verwachten valt dat zijn of haar *habitus* en *spelgevoel* het beste is afgestemd op de *veldlogica* binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed; “Hij of zij die dus danig bekend is met de logica van het veld om haar te kunnen tarten en te exploiteren” (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:175). Zoals een wetenschapper als het vleesgeworden wetenschappelijk veld kan worden gezien (zie: Bourdieu, [2001] 2004: F84, F72), zo zou een ‘prijsvormer’ als het vleesgeworden ‘prijsvormingsveld’ kunnen worden gezien. Binnen de onderzoekscontext hebben we het in dit verband dan over **a) vastgoedtaxateurs, b) vastgoed financiers, c) vastgoedondernemers en d) vastgoedexperts**. Dit zijn, theoretisch bezien, degenen die binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed strijden om het sociaal erkende vermogen om op legitieme wijze een vastgoedprijs te bepalen. Tegelijkertijd zijn dit tevens de actoren die binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed het meest gemachtigd zijn om er effecten in te produceren.

De interviews duurden gemiddeld circa 45 minuten en zijn gehouden onder de conditie van volledige persoonlijke alsmede organisatorische anonimiteit. Derhalve zijn de respondenten in dit onderzoek volledig geanonimiseerd. De respondenten vallen in de leeftijdscategorie 30 tot en met 65 jaar, hebben allen minimaal 12 jaar ervaring binnen de vastgoed sector en hebben de Nederlandse nationaliteit. Alle interviews zijn afgenomen in de periode maart tot en met mei 2014. De respondenten zijn de volgende:

- 1: de heer JH (*gecertificeerd makelaar-taxateur o.g.*)
- 2: de heer OO (*Beëdigd en gecertificeerd makelaar-taxateur o.g.*)
- 3: de heer CC (*Beëdigd en gecertificeerd makelaar-taxateur o.g.*)
- 4: de heer ST (*Beëdigd en gecertificeerd makelaar-taxateur o.g.*)
- 5: de heer WR (*Senior Consultant Vastgoed bij een groot accountancy bureau*)
- 6: de heer SD (*Directeur organisatie in vastgoed beleggingen*)
- 7: de heer JB (*Kredietanalyst Vastgoedbank*)
- 8: de heer KP (*Beëdigd en gecertificeerd makelaar-taxateur o.g.*)
- 9: de heer GB (*Directeur Vastgoedafdeling van een Nederlandse bank*)
- 10: de heer MS (*Grondzakenexpert bij een Nederlandse Decentrale Overheid*)
- 11: de heer BS (*Verhuurmakelaar o.g.*)
- 12: de Heer KB (*Voormalig voorzitter welstandscommissie van een grote Nederlandse stad*)

De kwalitatieve data die uit de interviews voortkwamen zijn aan de hand van coderingscategorieën geordend. Dit is gedaan door de theoretische achtergrond van iedere hypothese als organiserend principe te gebruiken.

3.3 Conceptualisatie

Waarde:

In dit onderzoek is het van belang om duidelijk aan te geven wat het concept waarde inhoudt. Het concept waarde (value) wordt in dit werk op twee manieren gebruikt. In objectieve zin; simpelweg een prijs in de vorm van een getal dat aan een object kan worden toegekend en in subjectieve zin; de beoordeling van een object door een persoon.

Vastgoedprofessional:

In dit onderzoek worden vastgoedprofessionals gedefinieerd als, zij die vanuit hun beroep bezien vastgoed als een commodity beschouwen. In de onderzoek context zijn dit: **vastgoedtaxateurs, vastgoed financiers, vastgoedondernemers en vastgoedexperts.**

3.4 Operationalisatie

Om de geformuleerde hypothese empirisch hanteerbaar te maken dan wel meetbaar te maken zijn deze nader gespecificeerd. In het navolgende deel zal per hypothese inzichtelijk worden gemaakt op welke wijze de hypothesen zijn geoperationaliseerd ten einde de verkregen empirische data te kunnen kwalificeren. Hypothese 1 en 2 hebben betrekking op de objectivering van subjectieve waarderingen (Simmel, Logan & Molotch en Luhmann). Hypothese 3 en 4 hebben betrekking de vakkundige competenties van de vastgoedprofessional ofwel de kunst van het vormen van een prijs; het prijs doen passen bij de onderliggende waarden (Bourdieu's concepten veld, illusio, doxa, habitus en spelgevoel). Een belangrijk principe waaraan ik me tijdens het interviewen heb gehouden is dat mijn vragen zowel betrekking hadden op algemene zaken alsmede op bijzondere zaken op het gebied van het waarden van vastgoed. Deze grondhouding heeft het mij makkelijker gemaakt om de bijzonderheid binnen de algemeenheid en de algemeenheid binnen de bijzonderheid tijdens het interview zoveel mogelijk boven water te krijgen.

Hypothese 1: Een vastgoedprijs is een reflectie van onderliggende waarden die door vastgoedprofessionals als objectief kenbaar worden gezien en die onderliggende waarden ontstaan uit een vergelijkingsproces.

Tijdens de interviews is er gecontroleerd of de vastgoedprofessional allerlei waarderingsmethodieken hanteert waarin hij met, voor hem, objectief kenbare variabelen rekent teneinde zijn prijs en de onderliggende waarde op een voor hem legitieme wijze te convergeren. Dus wat we in de empirie zouden moeten vinden is dat de vastgoedprofessional in staat blijkt om uit die onderliggende waarde een voor hem legitieme prijs te laten voortvloeien. De mate waarin dit al dan niet gebeurde zegt ons iets over in hoeverre een vastgoedprijs een objectivering is van de arbitraire/subjectieve waarden van de vastgoedprofessional. Volgens de in hoofdstuk twee besproken theorie van Simmel (1971, 1991) zou deze objectivering van het subjectieve moeten ontstaan uit de vergelijking die de vastgoedprofessional maakt tussen verschillende objecten.

Hypothese 2 : Een vastgoedprijs valt te begrijpen als een entiteit waarin use values niet tot uitdrukking komen, tenzij deze betekenisvol zijn binnen het sociaal systeem waarbinnen de vastgoedprofessional opereert.

Om deze hypothese te kunnen kwalificeren is er met respondenten gesproken over de relatie tussen woonpreferenties van woonconsumenten en de toegepaste waarderingsmethode van de vastgoedprofessional. Er is met name gesproken over waarom de vastgoedprofessional use values wel of niet van belang acht in het maken van zijn vastgoedwaardering. De mate waarin use values wel of niet tot uitdrukking kwamen in hun waarderingsmethodieken maakt dat we een uitspraak kunnen doen over de mate waarin cognities en legitimaties van hen voor wie vastgoed een commodity is, de zogenaamde vastgoedprofessionals, meer verklaringskracht biedt ten aanzien van de prijsvorming van vastgoed dan de cognities en legitimaties van woonconsumenten.

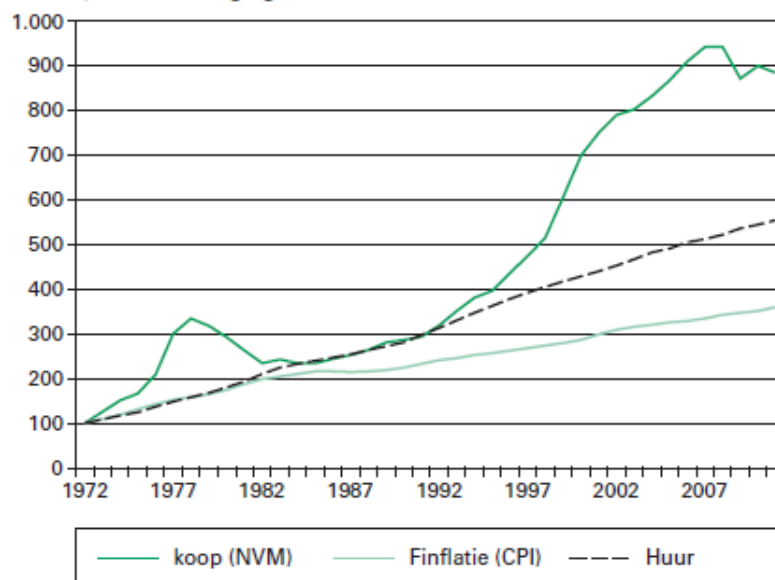
Hypothese 3: Vastgoed professionals bepalen vastgoedprijzen op basis van waarden waarin zij een onbevraagd geloof hebben.

Tijdens de interviews is ten aanzien van het controleren van deze hypothese gesproken over de noodzakelijke competenties die een professional nodig heeft om vastgoedprijzen

te bepalen. Er is met name aandacht besteed aan zaken die betrekking hebben op de wijze waarop de vastgoedprofessional vanuit zijn vakkundigheid zichzelf in staat acht om waarden en prijzen op legitieme wijze te convergeren. De illusio binnen het veld zou de professional namelijk bepaalde manier van handelen moeten opdringen ten aanzien van het veld-specifieke kapitaal (de waarderingsmethode zelf) en tegelijkertijd faciliteert het het geloof in de legitimiteit van dit handelen. Het onbevraagde geloof, of het doxische element, in de waarden waarmee professionals calculeren is achterhaald door de *vanzelfsprekendheid* waarmee zij waarden en prijzen convergeren te beschouwen. Die vanzelfsprekendheid is in het specifiek aan het licht gekomen door de rol van de vastgoedcrisis op vastgoedprijzen te bespreken. De vastgoedcrisis kan namelijk beschouwd worden als een moment waarin het onbevraagde ter discussie komt te staan. Deze bespreking vond plaats met behulp van het voorleggen van figuur 2:

Figuur 2: Onderstaand figuur toont aan dat de prijs/huur relatie van residentieel vastgoed vanaf 1992 aanzienlijk uit verband is gaan lopen. (Tijdelijke Commissie Huizenprijzen, 2013:74)

Figuur 8 Prijsontwikkeling van bestaande koopwoningen, inflatie (CPI) en wettelijke huurverhogingen, 1972-2011



Het figuur heeft betrekking op de zogenaamde *prijs/huur relatie van residentieel vastgoed in Nederland in de periode 1992 tot 2011*; de mate waarin de waarde van residentieel vastgoed in deze periode overeenkwam met de potentiële huuropbrengsten. Er ontstond in deze periode een aanzienlijke *value gap* tussen de huurprijzen en de huizenprijzen. In de

gesprekken met de respondenten is gesproken over de wijze waarop zij deze uitrekking van de prijs/huurrelatie begrijpen en de rol die waarderingsmethoden hierin hebben gespeeld.

Hypothese 4: Vastgoedprofessionals bepalen op basis van hun gevoel en ervaring wat een legitieme vastgoedprijs is.

Het is tijdens de interviews van wezenlijk belang geweest om te achterhalen in hoeverre een vastgoedprijs een product is van een sociaal gevormde zin voor het spel dan wel het praktijkgevoel van de vastgoed professional (*habitus & le sens pratique*). Dit is gedaan door te vragen naar zaken waaruit blijkt dat gevoel en ervaring van belang zijn in het vormen van een vastgoedprijs. Een voorbeeld hiervan is dat we bespraken in hoeverre het taxatie vak uit een boekje te leren valt. Tegelijkertijd werd er hierop aansluitend gevraagd in hoeverre formele calculatiemethoden, indien men op ook op gevoel werkte, dan nog van belang waren tijdens het vormen van een vastgoedprijs. Op deze wijze kon er inzicht worden geschaft in de verhouding tussen de rol van formele rekensystemen en het gevoel van de vastgoedprofessional op het gebied van het waarderen van vastgoed.

4 Analyse

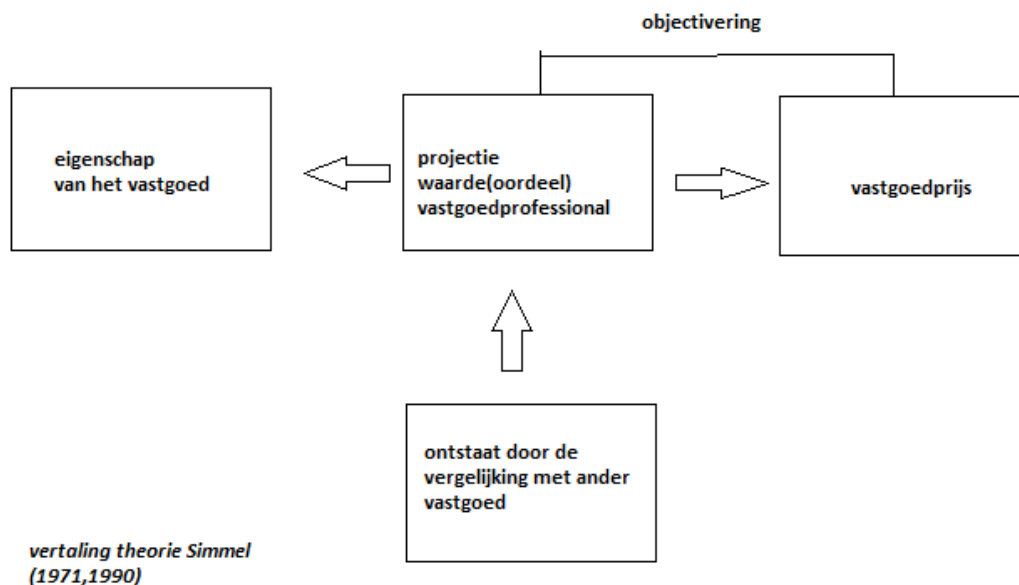
In dit hoofdstuk zal getracht worden om inzichtelijk te maken op welke wijze sociale factoren een rol spelen in de prijsvorming van vastgoed. Dit zal worden gedaan door de op basis van de theorie geformuleerde hypothesen te spiegelen aan de empirie. Er zal worden gekeken op welke wijze de hypothesen wel of niet ondersteund worden door de verkregen data. Dit komt er op neer dat er in dit hoofdstuk steeds kort wordt ingegaan op de geformuleerde hypothese en de daarbij horende operationalisatie. Hieruit volgt dan de feitelijke analyse van de hypothese ten einde deze te kunnen kwalificeren. De analyse van hypothese 1 en hypothese 2 zal betrekking hebben op de achterliggende waarden waarmee de vastgoedprofessional vastgoedprijzen formeert. De analyse van hypothese 3 en 4 zal ingaan op waarom zij juist met die waarden (lees; variabelen) prijzen formeren.

4.1 Een vastgoedprijs als objectivering van waarden

In hoofdstuk twee is aan de hand van Simmel (1971, 1990) besproken dat een vastgoedprijs gezien zou kunnen worden als een objectivering van allerlei onderliggende waarden die aan de vastgoedprofessional gebonden zijn. Bijvoorbeeld of de professional een vastgoedobject courant vindt of niet, of bijvoorbeeld of hij vindt dat een huis op een goede locatie staat of niet. Dit soort waarden zouden dan in zekere zin als ideologische elementen achter een prijs gezien moeten worden. Een prijs is dan op een bepaalde manier een reflectie van deze onderliggende waarden.

De objectivering van deze onderliggende waarden, in de vorm van een prijs, zou volgens Simmel ontstaan uit de verruiling, of de feitelijke verkooptransactie. Het onderwerp van onderzoek echter, i.e. de onderliggende subjectieve waarden die de vastgoedprofessional aan het vastgoed koppelt of hecht, zouden voortkomen uit een vergelijkingsproces waarin de vastgoedprofessional een vastgoedobject in relatie plaatst met andere vastgoedobjecten. Volgens Simmel zou dit zo moeten zijn omdat objecten geen intrinsieke waarde in zich dragen, maar dat de waarde alleen ontstaat door diezelfde objecten in relatie te plaatsen met andere objecten. Zo kan een vastgoedobject door de vastgoedprofessional als ‘in slechte staat van onderhoud’ kunnen worden gewaardeerd puur en alleen omdat de vastgoedprofessional dit baseert op een soort gelijk object dat tegen een

bepaalde prijs is verkocht. Nogmaals; een prijs (als zijnde een objectieve waarde) ontstaat bij de gratie van de assumptie dat een vastgoedobject een object is waaraan men waarden (subjectieve beoordelingen) kan hechten (toeschrijven), die waarden zijn voor de vastgoedprofessional objectief kenbaar/meetbaar/kwantificeerbaar en deze ontstaan uit een vergelijking van het vastgoedobject met andere vastgoedobjecten. Op deze wijze is volgens Simmel een subjectieve waarde en daarmee ook een prijs (als zijnde een objectieve waarde) altijd relatief. Voor de helderheid heb ik dit idee schematisch weergegeven;



De hypothese die op basis van bovenstaande noties in hoofdstuk 2 is geformuleerd luidt;

Hypothese 1: Een vastgoedprijs is een reflectie van onderliggende waarden die door vastgoedprofessionals als objectief kenbaar worden gezien en die onderliggende waarden ontstaan uit een vergelijkingsproces.

Zoals is aangegeven in het methodologisch hoofdstuk, is deze hypothese onderzocht door met vastgoedprofessionals te spreken over de waarderingsmethodieken die zij hanteren en de rol die objectief kenbare variabelen (lees; eigenschappen van het vastgoed die in hun optiek meetbaar zijn en gemeten zouden moeten worden) en de vergelijking spelen in zijn opgave om de prijs en de onderliggende waarden die hij aan het vastgoed koppelt op een voor hem legitieme wijze te convergeren.

4.1.2 De prijs bepalende zaken van vastgoed in de optiek van de vastgoedprofessional

De bevestiging van de hypothese is terug te vinden in de eenstemmigheid waarmee vastgoedprofessionals aangaven de belangrijkste achterliggende waarden, waarvan een vastgoedprijs een reflectie zou zijn, te kennen. Om een helder idee te kunnen creëren over op welke manier sociale factoren een rol spelen in de prijsvorming van vastgoed is het op dit punt van belang om inzichtelijk te maken welke subjectieve waarden dit nu precies zijn. Het is ook voor het verdere onderzoek van belang dat inzichtelijk wordt welke subjectieve waarden in de optiek van de vastgoedprofessional belangrijk zijn ten aanzien van de wijze waarop hij een vastgoedprijs formeert. Op basis van de gehouden interviews zijn deze subjectieve waarden in twee categorieën op te delen;

- a) *Subjectieve waarden die betrekking hebben op de fysieke eigenschappen van het vastgoed en haar nabije omgeving.*
- b) *Subjectieve waarden die los staan van de fysieke eigenschappen van het vastgoed en haar nabije omgeving.*

Deze tweedeling werd niet altijd concreet genoemd maar was wel altijd zichtbaar. Een voorbeeld waarin deze tweedeling wel concreet naar voren kwam was bij respondent WR toen ik hem vroeg naar waar een vastgoedprijs nu precies een reflectie van was;

Respondent WR: "...dat is natuurlijk afhankelijk van heel veel variabelen. Een groot deel daarvan is de markt, maar ook, aan de andere kant het object zelf."

Een repeterend voorbeeld van een subjectieve waarde uit categorie A was dat de eigenschap *locatie* door de vastgoedprofessionals als prijsbepalend wordt gezien. In de meeste gesprekken werd de eigenschap *locatie, ligging of wijk* als eerste genoemd wanneer er werd gevraagd naar waar een vastgoedprijs nu precies een reflectie van is:

Respondent OO: "Iedereen zal het waarschijnlijk geroepen hebben. Het meest belangrijke is locatie, de ligging. Ik denk dat de locatie en de prijs heel nauw verweven zijn met elkaar. Locatie is gewoon het belangrijkste; heel zwart wit, een krot in het Benoorderhout is meer waard dan een fantastisch onderhouden woning in het Laakkwartier. Dat blijft gewoon het belangrijkste."

Respondent BS: “Je kijkt vooral naar de wijk en daar zit vaak al een hogere vierkante meterprijs aan verbonden.”

Respondent KP: “Locatie, locatie, locatie. Belangrijkste van alles. Uiteraard het aantal vierkante meters, staat van onderhoud, inwendig en uitwendig. Uitwendig wordt nog wel eens vergeten. Ik denk dat dat de belangrijkste factoren zijn op basis waarvan je de prijs gaat bepalen.”

Naast *locatie* werden ook veelvuldig de *staat van onderhoud* en *de wijze van materialisering van het gebouw* genoemd:

Respondent JB: “De staat van het vastgoed is ook bepalend. Twee dezelfde panden, een tip top onderhouden en de andere die er vreselijk uitziet, kan verschil van waarde creëren.”

Respondent GB: “Ik denk dat de staat van onderhoud van belang is. Hoeveel moet ik er nog aan vertimmeren voordat ik er echt kan gaan wonen?”

Respondent BS: “Je kijkt met name naar de staat van de woning. Heeft het dubbel glas? heeft het een buitenruimte? Wat voor omgevingsfactoren zijn er? Zoals het openbaar vervoer. Moet het nog gerenoveerd worden ja of nee? Wat voor keuken zit erin? Stel dat een woning in een goede wijk een vierkante meter prijs heeft van € 2700 na renovatie en je gaat een waardebeoordeling doen van een huis waar alles nog aan moet gebeuren dan wordt er daar wel rekening mee gehouden (...) En dan zal de prijs per vierkante meter tijdens de waardering lager liggen.”

Respondent KB: “...de compositie van iets, dus de samenhang, van de onderdelen van het gebouw tot het geheel. En dan proberen te kijken van het geheel tot de omgeving. Maar ook bijvoorbeeld materialen. Je hebt ook hele goedkope materialen die een hele goedkope uitstraling hebben en die gaan soms ook niet lang mee. Maar je hebt ook duurzame materialen en dat zijn toch de producten die al door de eeuwen heen hun duurzaamheid hebben bewezen, zoals baksteen. Baksteen is in Nederland een heel goed materiaal dat zich voor ons klimaat leent. Maar ook natuurstenen en goede kwaliteiten van hout enzovoorts. Dus dat zijn dan fysieke eigenschappen die belangrijk zijn.”

Overige waarden uit categorie A die in die empirie zijn aangetroffen maar in een mindere frequentie terug waren te zien zijn de volgende:

Respondent CC: "...het soort vastgoed , een appartement, of is het een portiek of een galerijflat of een woning met een directe eigen deur op de begane grond of zit er een lift in? Dat zijn allemaal factoren die invloed hebben."

Respondent CC: "Zaken als planologie spelen ook een rol; wat gaat er daar in de buurt gebeuren. En dan praat ik niet over dat er op 5 kilometer afstand een winkelcentrum wordt gebouwd maar we praten over ; wat voor invloed hebben de straten eromheen op jouw locatie. En op basis daarvan worden ook prijzen bepaald."

Respondent SD: "Welke soort mensen daar wonen. Het soort bevolkingsgroep. Het opleidingsniveau. Als je in een wijk alleen maar lager opgeleiden hebt , ja die mannen verdienen niets en ze kunnen dan ook niets betalen, dat zie je terug in de prijs"

Wat in bovenstaande citaten onder andere opvalt is dat de vastgoedprofessional zichzelf in staat acht om subjectieve waarden die betrekking hebben op de fysieke eigenschappen van het vastgoed en haar nabije omgeving (categorie A) *causaal* toe te schrijven aan het vastgoed waarvan hij een prijs moet bepalen. Dit heeft te maken met het feit dat zij deze eigenschappen vrij eenvoudig kunnen meten; men kan bijvoorbeeld objectief vaststellen of een huis in een bepaalde wijk ligt of niet door simpelweg te kijken of het huis binnen bepaalde geografische grenzen valt. In het volgende exemplarische citaat is duidelijk hoe de redeneertrend dan is. Hierin wordt tevens duidelijk dat een subjectieve waarde van de vastgoedprofessional een gevolg heeft voor de prijs die hij aan het vastgoed koppelt;

Respondent CC: "Heel flauw gezegd, als er van die Tokkies komen wonen, of ma Flodder, dan beïnvloedt dat de waardering van het vastgoed." [achterliggende subjectieve waarde = Tokkies zijn prijsdrukkend]

Respondent ST: "...naarmate de bezonning van de buitenruimte beter is, is de kans groter om het tegen een gunstigere prijs te verkopen." [achterliggende subjectieve waarde = goede bezonning van de buitenruime is prijs opjuttend]

In deze citaten komt naar voren dat de subjectieve waarde die zij aan het vastgoed hechten in hun optiek objectieve gevolgen heeft, namelijk een prijsverandering.

Naast de subjectieve waarden uit categorie A wijzen de meeste respondenten ook op het belang en invloed van de subjectieve waarden uit categorie B. Dit zijn subjectieve

waarden die meer los staan van de fysieke eigenschappen van het vastgoed en haar nabije omgeving en lastiger ‘meetbaar’ zijn, maar die zij toch meewegen in het bepalen van de prijs van het vastgoed. Een voorbeeld van zo’n subjectieve waarde die los staat van het vastgoed en haar nabije omgeving maar toch wordt meegenomen in de prijsbepaling (bijvoorbeeld bij de taxatie van een huis) van de vastgoedprofessional is *toekomstverwachting*:

Respondent ST: “Ik bedoel de verkopen nemen wel weer toe , het eerste kwartaal zag er volgens de NVM behoorlijk goed uit maar we hebben nog steeds bijna 2 procent waardedaling. Dus wat dat betreft is die daling nog gaande. Die komt wel op een stabiel niveau zeker binnen bepaalde sectoren. Maar de huidige waarde zoals ik die nu hanteer is ik ook voor de langere termijn, ik ga niet uit van waardeinstijging op dit moment.”

Respondent GB: “Een vastgoedprijs is in eerste instantie denk ik een reflectie van wat men verwacht dat het gaat opbrengen.” [achterliggende subjectieve waarde = een goede toekomstverwachting werkt prijs opjuttend]

Een ander voorbeeld van een eigenschap waaraan de vastgoedprofessional waarde hecht uit categorie B is *sentiment of gevoel*:

Respondent KP: “...Gevoel. Ik loop niet alleen maar een pand binnen en kijk naar de vierkante meters. Ik heb er toch wel een bepaald gevoel bij maar dat komt omdat ik al 35 jaar rondloop.” [achterliggende subjectieve waarde = een goed gevoel werkt prijs opjuttend]

De eigenschappen uit categorie a en b worden door de professionals, wat zij noemen, ‘gewogen’, ‘gevalueerd’ of ‘beoordeeld’. In het uitspreken van zo’n oordeel zit tegelijkertijd de uitspraak over de achterliggende subjectieve waarde vervat. In die zin kunnen de eigenschappen die de vastgoedprofessional beoordeelt gezien worden als *signifiers* (de eigenschappen van het vastgoed uit categorie a en b die men kan zien, horen, ruiken en voelen) die altijd op een bepaalde manier corresponderen met *the signified*; een sociaal voorgeschreven betekenis of mentale constructie (zie: Gottdiener, 2005). Op basis van het Thomas-theorema kan een vastgoedprijs dan inderdaad worden gezien als een reflectie van de onderliggende subjectieve waarden van de vastgoedprofessional. Hier moet wel aan worden toegevoegd dat zaken als gevoel en sentiment door de vastgoedprofessional ook van belang zijn in het formeren van een prijs ondanks dat het problematisch is om deze objectief te ‘kennen’ of ‘meten’.

4.1.3 De vergelijkingsmethode als objectiveringsmiddel van onderliggende waarden

Volgens Simmel ligt de subjectieve waarde die een vastgoedprofessional aan een vastgoedobject hecht niet opgesloten in het object zelf maar is het een uitkomst van een vergelijkingsproces (Simmel, 1971:54). Dit proces kan worden gezien als het proces waarin de vastgoedprofessional probeert om middels de vergelijking van vastgoedobjecten met andere vastgoedobjecten een prijs te doen laten passen bij de subjectieve waarden die hij aan een vastgoedobject hecht.

In de empirie zagen we dit vergelijkingsproces heel sterk terug komen. Letterlijk alle vastgoedprofessionals gaven aan dat de *comparatieve methode* ook wel de vergelijkingsmethode of referentiemethode genoemd, de belangrijkste waarderingsmethode voor hen is. De comparatieve methode houdt in dat de vastgoedprofessional op het moment dat er een waarderingsvraagstuk moet worden behandeld (bijvoorbeeld als de vastgoedprofessional een taxatie moet verrichten voor een bank of als hij een waardebeoordeling maakt als hij vastgoed moet aankopen voor een klant) men het te waarderen vastgoed een prijs meegeeft door te refereren aan reeds verkochte vastgoedobjecten die vergelijkbaar zijn;

Respondent JH; “De comparatieve methode, dat houdt in dat er objecten worden vergeleken met soortgelijke objecten die al reeds verkocht zijn.”

Bij het hanteren van deze waarderingsmethode gaven nagenoeg alle respondenten aan dat zij de transactieprijs per vierkante meter woonoppervlakte van een vergelijkbaar object als uitgangspunt namen op het moment dat zij een prijs moesten bepalen van een ander huis. Dit vergelijkbaar object noemen zij een referentieband. Zij gaven aan dat de transactieprijs per vierkante meter woonoppervlakte gezien kan worden als de belichaming van alle prijs bepalende factoren bij elkaar. Het volgende citaat toont aan hoe deze methode op hoofdlijnen werkt;

Respondent OO; “...Dan krijg je de vergelijking van hoeveel is er betaald voor vergelijkbare woningen van diezelfde oppervlakte? Is die woning beter of minder slecht? Dat blijft natuurlijk nog steeds een prima uitgangspunt. Als er 3000 euro per m2 wordt betaald voor een huis dat qua ligging, bezonning, onderhoudsstaat vergelijkbaar is dan is dat natuurlijk een prima uitgangspunt. Dan moet je dus met getallen gaan spelen. Dat huis was 3000 euro per m2, ik

verwacht dat het andere huis beter is qua onderhoud dus dat wordt dan 3100 euro per m² of 3200 euro per m².”

De vergelijkingsmethode zorgt er als het ware voor dat de subjectieve waarden (bijvoorbeeld of een locatie goed of slecht is) van de vastgoedprofessional een objectief karakter krijgen doordat hij middels de vergelijkingsmethode aanknoopt bij, zoals Simmel zou zeggen, reeds geobjectiveerde waarden (transactiepreizen uit het verleden). De volgende citaten zijn hier illustratief voor;

Respondent OO: “... daarbij moet je wel rekening houden met wat er in de toekomst gaat spelen. Als een woning aan de rand van een wijk ligt en je weet dat er een aanvraag is, en dat dat bestemmingsplan-technisch ook mogelijk is om daar een of andere fabriek neer te gaan zetten, dan heeft dat een negatieve invloed. Dus dat moet je wel proberen mee te wegen maar dan moet je eigenlijk vergelijkingen vinden van panden die een vergelijkbaar euvel hebben in de achtertuin. Daar moet je het op baseren en je moet niet alleen maar roepen van ‘ik vind het daardoor 500 euro de meter waard’. Tsjja, dat is heel lastig in ons vak. Op gegeven moment moet je wel een beslissing nemen en dan zal je toch je eigen stempel erop moeten drukken maar je moet wel goed opletten dat het niet jouw waardering is, althans in die zin, het is wel jouw waardering, maar dat het niet jouw stempel is maar een vertaling is van de marktgegevens die je ziet.”

Respondent JH: “Er wordt voornamelijk gewerkt met deze methode. De kracht hiervan is dat je werk met feiten; cijfers van gerealiseerde transacties; dat zijn feiten. Daar werk je mee. Het is eigenlijk gewoon betrouwbaar. Het is anders dan wanneer je zou werken met vraagprijzen.; bijvoorbeeld, in die straat staan 10 woningen te koop voor een bepaalde vraagprijs. Maar ja, iedereen kan vragen wat ie wil, dus dat hoeft geen realistisch beeld te geven.”

Door de eigenschappen van het vastgoed waarvan de vastgoedprofessional een prijs moet bepalen te vergelijken met de eigenschappen van een pand dat al verkocht is, formeert hij als het ware een nieuwe waarde met een objectief karakter; zoals bijvoorbeeld een vraagprijs van een huis. Anders gezegd, een vastgoedprofessional kijkt naar de eigenschappen van een huis en vindt daar dan iets van, hij beoordeelt deze. Maar datgene wat hij daarvan vindt baseert hij weer op de objectivering van wat men er op een ander moment van vond. Om deze reden kunnen we zeggen dat de hypothese zoals hij geformuleerd is niet helemaal waar is. Een vastgoedprijs kan inderdaad worden gezien als een reflectie van subjectieve waarden welke voor de vastgoedprofessional objectief kenbaar zijn en kunnen worden gemeten.

Maar uit de empirie is niet gebleken dat die subjectieve waarden ook per definitie uit de vergelijking ontstaan en dat een object daarom geen intrinsieke waarde kan hebben, zoals Simmel dat voorstelt (Simmel, 1971:54). Dit wordt geïllustreerd door de volgende respondent toen ik hem vroeg naar zijn lastigste taxatie.

Respondent KP: “Een koffietent op de Loosduinsekade. Zo’n paviljoentje, dat was gehuurd van de gemeente, een soort pacht contract. Net zoals de mensen die een kraam huren op de Haagse markt. Dat was ook zoïets. Ik moest daar de waarde van bepalen en dat vond ik bijzonder lastig. Het heeft feitelijk geen waarde als onroerend goed. Maar daar ging het er vooral om hoeveel het contract waard was. Maar het contract was in principe verlopen, dus ze zaten daar eigenlijk bij de gratie van gemeente Den Haag. Nou, ga er dan maar een waarde aan hechten. Want, er was ook niet een pachtcontract dat nog zoveel jaar door liep. Want dan kon ik hem contant maken en er een contante waarde aan hechten. Maar dat was op dat moment echt lastig. Ik heb uiteindelijk wat opgeschreven, niet heel hoog qua waarde omdat het eigenlijk een restwaarde was wat daar staat. (...) Je hebt geen vaste punten waarmee je kunt calculeren. Dat maakt het lastig.”

Dit citaat toont aan dat zelfs op het moment dat de vastgoedprofessional geen objectief kenbare waarden op het vastgoed kan projecteren en ook geen vergelijkingsmateriaal (geobjectiveerde waarden; eerdere transactiepreizen van vergelijkbare objecten) heeft, hij het vastgoedobject *toch* van een prijs kan voorzien. Dit punt toont een tekortkoming in Simmel’s theorie aan (ten aanzien van het begrijpen van een vastgoedprijs) omdat hij zich vooral focust op *hoe* objecten subjectieve waarde krijgen door middel van het vergelijken van haar eigenschappen met soortgelijke eigenschappen, terwijl hij niets zegt over *waarom* juist die specifieke eigenschappen subjectieve waarde *moet worden gegeven*. De empirie heeft namelijk aangetoond dat de vastgoedprofessional niet aan *alle* eigenschappen van het vastgoed een waarde hecht. Hier gaat een bepaalde selectie aan vooraf. Hij maakt een onderscheid in welke zaken gewaardeerd moeten worden en welke niet, zowel in objectieve als in subjectieve zin. Anders gezegd; hij maakt een onderscheid in welke eigenschappen van het vastgoed vergeleken moeten worden teneinde een prijs te kunnen formeren. We zullen hier aan de hand van Luhmann (Boldryrev, 2013) later op in gaan.

4.1.4 Samenvatting

In de gesprekken die zijn gevoerd met verschillende vastgoedprofessionals zoals taxateurs, vastgoedbeleggers, makelaars en vastgoedfinanciers is gebleken dat de hypothese kan worden bevestigd maar tegelijkertijd moet worden genuanceerd.

De bevestiging bevindt zich in de algemeenheid dat de vastgoedprofessionals vastgoedobjecten waarderen aan de hand van voor hen meetbare eigenschappen (bijvoorbeeld locatie en staat van onderhoud) die in alle gevoerde gesprekken repeterend terugkwamen. De eigenschappen die volgens hen prijsbepalend zijn, onderscheiden zich in de mate waarin zij betrekking hebben op het vastgoed en haar nabije omgeving. Tegelijkertijd zit hierin ook de nuance van de hypothese; ze bepalen prijzen namelijk ook op basis van minder objectief kenbare zaken zoals gevoel en sentiment.

Daarnaast bood de empirie aanknopingspunten met Simmel's (1971, 1990) idee over dat de objectivering, het 'prijs worden', van de subjectieve waarden van de vastgoedprofessional verloopt via een vergelijkingsproces, waarin de vastgoedprofessional vastgoedobjecten met elkaar vergelijkt. Uit de interviews bleek namelijk dat de meest gehanteerde waarderingsmethode van de vastgoedprofessional de zogenaamde *comparatieve methode* is, ook wel de vergelijkingsmethode genoemd. De tweede nuance van de hypothese zit in het feit dat tijdens sommige interviews is gebleken dat er niet altijd geschikt vergelijkingsmateriaal blijkt te zijn en de vastgoedprofessional in staat is om het vastgoed in zo een geval toch een prijs mee te geven. Dit punt laat zien dat de achterliggende subjectieve waarden niet zozeer uit de vergelijking ontstaan. Het laat vooral zien dat deze subjectieve waarden van de vastgoedprofessional een objectief karakter krijgen door het hanteren van de vergelijkingsmethode.

4.2 Een vastgoedprijs als reflectie van alles

In het voorgaande hebben we kunnen zien dat een vastgoedprijs in een zekere zin kan worden gezien als een belichaming van de achterliggende waarden die de vastgoedprofessional op het vastgoed projecteert. De verschillende eigenschappen van het vastgoed die hij tijdens zijn prijsbepaling besluit te waarderen hebben voor hem een bepaalde betekenis en aan die betekenis koppelt hij via de vergelijkingsmethode een objectieve prijs.

In het theoretisch kader is aan de hand van Logan & Molotch (2007) en Luhmann (Boldyrev, 2013) het idee ontstaan dat een prijs niet perse alleen een weergave van de achterliggende waarden zou kunnen zijn van de vastgoedprofessional (zij die vastgoed primair zien als een *commodity*). Het zou ook zo kunnen zijn dat een vastgoedprijs een reflectie is van de waarden (*use values*) die woonconsumenten op vastgoed projecteren. Echter, sturen zowel Logan & Molotch als Luhmann er in de theorie op aan dat dat in mindere mate het geval zou moeten zijn. Op basis hiervan is de volgende hypothese opgetekend:

Hypothese 2 : Een vastgoedprijs valt te begrijpen als een entiteit waarin use values niet tot uitdrukking komen, tenzij deze betekenisvol zijn binnen het sociaal systeem waarbinnen de vastgoedprofessional opereert.

Om deze hypothese te kunnen kwalificeren is er met de respondenten gesproken over de relatie tussen woonpreferenties van woonconsumenten en de toegepaste waarderingmethode van de vastgoedprofessional. De mate waarin use values wel of niet tot uitdrukking kwamen in hun waarderingen maakt dat we een uitspraak kunnen doen over de mate waarin cognities en legitimaties, van hen voor wie vastgoed een *commodity* is, de zogenaamde *vastgoedprofessionals*, meer verklaringskracht bieden ten aanzien van de prijsvorming van vastgoed, dan de cognities en legitimaties van woonconsumenten. In het navolgende komt het erop aan dat inzichtelijk wordt hoe de vastgoedprofessional de rol van deze woonpreferenties ziet in zijn manier van prijsvormen en wat dit betekent ten aanzien van hypothese 2.

Uit de interviews is gebleken dat *use values*, waarden die verwijzen naar de dingen die een woonconsument met een vastgoedobject kan doen of de mogelijkheden die het object aan hem/haar biedt (Corrigan, 1997:33), in een beperkte mate terugkomen in de waarderingmethoden van de vastgoedprofessional. De meeste respondenten gaven aan dat deze geen concrete rol spelen tijdens het maken van een taxatierapport. Echter viel er tijdens dezelfde gesprekken op te merken dat dit niet in zijn geheel waar is. Men gaf aan de ene kant aan de dat *use values* een beperkte rol spelen tijdens het vormen van een prijs, maar aan de andere kant meenden ze wel dat deze terug zijn te zien in de *vierkante meter prijs van reeds verkochte huizen*. Het paradoxale hieraan is dat de vastgoedprofessionals middels de comparatieve methode hun achterliggende waarden proberen te objectiveren door te

refereren naar de gemiddelde vierkante meterprijs van vergelijkbare woningen die reeds verkocht zijn. Maar juist doordat die vierkante meterprijs ook weer een belichaming is van allerlei achterliggende waarden (in geobjectiveerde staat; een transactieprijs) ontstaat er voor de vastgoedprofessional daarmee een mogelijkheid om ook deze weer op zijn eigen manier te interpreteren en uit te leggen;

Respondent CC: “De prijs wordt ook beïnvloed door het aantal vierkante meters van de desbetreffende woning maar ook de marktgegevens uit het verleden. Dus die twee factoren spelen altijd een rol. Dus als je aan mij vraagt van wat vind je belangrijk als je vastgoed ziet? Tuurlijk, hoe het eruit ziet dat is een factor, maar dat is een factor die je zeg maar als een soort communicerend vat gaat gebruiken.”

Met ander woorden; door te *refereren* naar de *gemiddelde transactieprijs per vierkante meter* van vergelijkbaar vastgoed ontstaat er voor de vastgoedprofessional een soort van *tabula rasa* waaraan hij ook weer een eigen invulling kan geven welke fungeert als onderbouwing van de prijs die hij formeert. Dus *use values*, zoals of een woonconsument een huis functioneel vindt of niet, worden door de vastgoedprofessional niet perse meegenomen in hun waardering van het vastgoed maar kunnen voor hem wel een functie vervullen op momenten waarop hij dat nodig acht. Deze bevinding toont veel overeenkomsten met wat Luhmann (Boldyrev, 2013:277) *de paradox van differentiatie* noemt; de vierkante meter prijs heeft verschillende betekenissen voor verschillende mensen maar is tegelijkertijd hetzelfde. Dit komt omdat een vierkante meter prijs als een *codering* gezien kan worden van de complexe heterogeniteit waarmee de vastgoedprofessional te maken heeft. Een exemplarisch voorbeeld hiervan kwam naar voren toen ik respondent GB en respondent JB vroeg naar de rol van *use values* in het maken van een waardebeoordeling of taxatie;

-Respondent GB: “Ja, naar mijn gevoel zeer beperkt. Of het moet locatie zijn. Want dat is voor de consument altijd een belangrijk stuk. Want waar ligt het dan, welk uitzicht hebben we?(...)Voor de rest denk ik dat het hele zachte of emotionele aspecten zijn want iedere koper kijkt anders naar zijn omgeving en zijn pand. Ik denk dat in die zin de gebruikswaarde voor een taxateur, dus bijvoorbeeld de emotie van de koper, niet interessant is. “

-Interviewer:” En dat ligt hem dan in het feit dat woonvoorkeuren te heterogeen/subjectief zijn om mee te calculeren?”

-Respondent GB: “Ja, subjectief denk ik.”

Respondent JB: “Ja, want iedereen heeft weer andere voorkeuren. Kijk als er nou een groep is die allemaal diezelfde voorkeuren heeft, ja dan is dat een gegeven. Locatie is dan misschien wel een uitzondering onder die voorkeuren.”

-Respondent GB: “En de staat van onderhoud is over het algemeen een uitzondering.”

-Respondent JB: “Ja dat zijn zaken die meetbaar zijn; al die andere factoren zijn te zacht om mee te laten wegen.”

Bovenstaande laat zien dat er voor de vastgoedprofessional een zekere noodzaak bestaat om een *selectie* te maken uit de informatie die hij ter beschikking heeft tijdens het vormen van een prijs. Volgens Luhmann (Ibid.) kan een prijs worden gezien als een regulerend middel dat betalingen reguleert (Boldyrev, 2013). Betalingen kunnen volgens hem gezien worden als *communicaties* (Ibid.). Op het moment dat een vastgoedprofessional de comparatieve methode hanteert om zodoende een prijs te bepalen, maakt hij als het ware een selectie uit voorgaande communicaties (transactiepreizen; feitelijke betalingen). Die selectie die hij maakt uit reeds verkochte objecten waarmee hij het te waarderen vastgoed gaat vergelijken vindt plaats op basis van wat Luhmann *sinn* noemt (zie: Schinkel, 2007:183-232). *Sinn* zorgt ervoor dat de vastgoedprofessional überhaupt kan bepalen *waarmee* hij moet vergelijken (waar hij naar refereert) en tegelijkertijd waarmee hij *niet* moet vergelijken. En juist omdat alles waarmee hij *niet* vergelijkt *potentieel actueel* blijft (het verdwijnt naar de achtergrond van de verwijzingshorizon) kunnen die eigenschappen van het vastgoed (dus de eigenschappen van een verkocht object die hij niet in zijn vergelijking opneemt) door hem als prijsverhogend of prijs verlagend worden bestempeld op het moment dat de *situatie* dat vraagt. Het volgende citaat is hier een voorbeeld van. Ik vroeg een taxateur wat hij doet als een woonconsument het niet met hem eens is over een prijs die hij voor zijn woning heeft bepaald;

Respondent ST: “Het gaat niet zozeer over de onderbouwing, heel sporadisch dat iemand daar eens een keertje induikt. Over het algemeen is het gewoon de eindwaarde waar ze niet tevreden over zijn. En dat probeer ik ze dan wel altijd uit te leggen; dan laat ik ze de referenties zien en hoe ik daartoe gekomen ben en sommigen zijn daar ontvankelijk voor en sommigen willen het gewoon niet horen. Het is voor hun een emotionele en financiële kwestie met soms verregaande gevolgen zeker in het geval van de revisietaxaties, dus dat is lastig. Maar er is niet echt een punt waarop je wordt aangevallen als taxateur. Het gaat meestal om de eindwaarde, daar hadden ze andere ideeën over. Als je met een consument te maken hebt ja, dan benader ik dat heel anders en dan ga ik het op mijn gemakje uitleggen dat is anders dan wanneer je met een professionele vastgoedpartij te maken hebt.”

In een ander citaat komt ook naar voren dat de vastgoedprofessional de optie heeft om een prijs op verschillende manieren uit te leggen naargelang de sociale context verandert:

Respondent OO: “In een stijgende markt waarbij iedereen kosten wat het kost een bepaald type woning wilt hebben in een bepaald type wijk dan doet dat er wat minder toe dan in een situatie zoals nu waarbij er veel aanbod is. Voor de crisis was het zo dat als er een huis te koop stond in een goede wijk dan waren er tien kopers, dan kan ik wel gaan roepen van , die tuin is toch wat klein of de achtergevel staat wel heel dicht op die van de achterbuurman. Dan roep je een bedrag maar dat maakt niet uit want iemand anders koopt het toch wel. In een verkopersmarkt heeft dat dus minder effect [gebruikswaarden] en invloed dan in een situatie als nu waarbij ik de keuze heb tussen tien woningen.”

Hier wordt duidelijk dat een prijs op verschillende manieren valt uit te leggen en dat de manier waarop de vastgoedprofessional die uitleg of onderbouwing vorm geeft afhankelijk is van aan wie die boodschap gericht is. De bovenstaande citaten zijn typisch momenten waarop hij een andere uitleg kan geven over waarom een bepaalde prijs bij een vastgoedobject hoort. Anders gezegd, de manier waarop de vastgoedprofessional een prijs uitlegt of formeert kan afhankelijk zijn van de sociale context.

4.2.1 Samenvatting

Voor de hypothese zoals die geformuleerd is betekent dit dat hij kan worden aangenomen. Uit de empirie is namelijk gebleken dat de respondenten menen dat *use values* tijdens het formeren van een prijs beperkt terug komen. Echter blijkt ook dat de referentie naar de gemiddelde vierkante meterprijs van verkochte vastgoedobjecten (via de comparatieve methode) de optie biedt om door hun in termen van *use values* uitgelegd *te kunnen* worden. Die optie zorgt er als het ware voor dat de hypothese kan worden aangenomen precies omdat die optie om een prijs op verschillende manieren uit te leggen kan worden gericht naar gelang de sociale context waarin de vastgoedprofessional zich bevindt verandert. Heel simpel geformuleerd; een vastgoedprijs kan een reflectie zijn van de onderliggende waarde van de vastgoedprofessional, maar, omdat zij bij het bepalen van een vastgoedprijs refereren naar een vierkante meterprijs van een vergelijkbare verkochte woning kan een prijs door hem ook als een reflectie van de onderliggende waarde van de woonconsument worden uitgelegd.

Dit punt brengt ons bij het idee dat het dus belangrijk is om te onderzoeken *waarom* de vastgoedprofessional bepaalde eigenschappen van vastgoed waarde bepalend vindt en welke niet en hoe hij vanuit zijn vakkundigheid de daarbij horende achterliggende subjectieve waarden bij een prijs kan doen laten passen.

4.3 Van arbitraire waarden naar legitieme prijzen

In het theoretisch kader is aangegeven dat de functie van hypothese 1 en 2 binnen dit onderzoek is dat zij het onderzoek een gefundeerde richting geven. Tot zover heeft de analyse ons op het punt gebracht dat een vastgoedprijs kan worden gezien als een belichaming van allerlei achterliggende waarden van de vastgoedprofessional waarbij deze waarden in meer of mindere mate objectief kenbaar voor hem zijn gebleken (zie paragraaf 4.1.1). Tevens is gebleken dat de waarden waarmee de vastgoedprofessional zijn prijzen formeert niet perse ontstaan uit de vergelijking van vastgoedobjecten met elkaar zoals Simmel (1971) dat voorstelt (zie paragraaf 4.1.2). Daarnaast hebben we kunnen opmerken dat een vastgoedprijs voor de vastgoedprofessional de *potentie* heeft om niet alleen *zijn* waarden in zich te dragen maar ook alle *mogelijke* andere waarden (zoals die van woonconsumenten in de vorm van *use values*; zie paragraaf 4.2.1). Uit de interviews is echter gebleken dat er een zekere consensus bestaat onder vastgoedprofessionals over wat prijsbepalend is en wat niet (niet *alles* is voor hem van waarde).

Dit brengt ons nu bij het idee dat het belangrijk is om in te gaan op de vraag waarom de vastgoedprofessional bepaalde eigenschappen van vastgoed prijsbepalend vindt of niet en hoe hij vanuit zijn professie de daarbij horende achterliggende waarden bij een prijs kan doen laten passen. Hier gaan we nu dieper op in door deze bevindingen in het licht van Bourdieu's (1989, 1992, 1998, 2005a, 2005b) *veldtheorie* en de daaraan centraal gelegen concepten (*veld, illusio, doxa, habitus* en *spelgevoel*) te bespreken. Het centrale idee hierbij is dat ik een vastgoedprijs beschouw als een effect van een *veld*. Zoals in het theoretisch kader is aangegeven kan een veld als volgt worden gezien;

“Een veld kan gezien worden als een ruimte waarin veldeffecten worden uitgeoefend, zodat wat er gebeurt met een object dat zich in die ruimte begeeft niet volledig uit de intrinsieke eigenschappen van dat object kan worden verklaard.”

(Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:61)

Een veldeffect kan op zijn beurt op de volgende manier worden begrepen:

“Er is sprake van een veldeffect zodra men een werk (en de waarde ervan, dat wil zeggen het geloof dat eraan wordt gehecht) niet langer kan begrijpen zonder de geschiedenis te kennen van het veld van productie van dat werk –waardoor exegeten, commentatoren, interpreten, historici, semiotici, en andere taalwetenschappers zich bevestigd weten in hun bestaan, omdat zij als enige in staat zijn het werk en de waarde die eraan toegekend wordt te verklaren.”

(Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:175)

4.3.1 De legitimerende werking van *illusio* en *doxa* binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed

In het theoretisch kader zijn naast de concepten veld en veldeffect ook de concepten *illusio*, *doxa*, *habitus* en *spelgevoel* behandeld om voor te stellen dat de prijs die een vastgoedprofessional formeert zijn legitimiteit in een zekere zin ontleent via de werking van deze concepten binnen een gegeven veld. De eerste hypothese die hieruit is ontstaan luidt;

Hypothese 3: Vastgoed professionals bepalen vastgoedprijzen op basis van waarden waarin zij een onbevestigd geloof hebben.

Deze hypothese is onderzocht door met de respondenten te spreken over de noodzakelijke competenties die een vastgoedprofessional in zijn optiek nodig heeft om een vastgoedprijs te kunnen bepalen. Het onbevestigde geloof, of het doxische element, in de waarden waarmee professionals calculeren is achterhaald door de *vanzelfsprekendheid* waarmee zij waarden en prijzen convergeren te beschouwen. Dit heeft inzicht opgeleverd over waarom de vastgoedprofessional vastgoedprijzen bepaalt aan de hand van bepaalde achterliggende waarden. Met andere woorden; het heeft inzicht opgeleverd op het gebied van waarom tijdens het prijsvormen bepaalde zaken van waarde zijn en tegelijkertijd waarom die zaken een zekere legitimiteit verkrijgen.

Eerder in dit werk is besproken dat een vastgoedprijs kan worden begrepen als een reflectie van allerhande onderliggende waarden. Met behulp van de theorie van Simmel (1971, 1990) omtrent de *relativiteit van waarden* is middels de empirie aangetoond dat de achterliggende waarden die een vastgoedprofessional aan het vastgoed hecht dat hij moet

taxeren niet perse uit de vergelijking zelf ontstaan (zie het voorbeeld van respondent KP toen hij een prijs bepaalde zonder dat hij objectief kenbare calculeerbare verwijzingen tot zijn beschikking had). Op basis van dit voorbeeld zou je kunnen stellen dat een vastgoedprijs niet per definitie te verklaren valt uit haar intrinsieke eigenschappen. Volgens Bourdieu (2005:9) kun je een vastgoedprijs beter begrijpen door te kijken naar het ontstaan van de waarden waarmee men calculeert (bijvoorbeeld dat *locatie* belangrijk is voor de prijs van een huis). Laten we hier verder op in gaan.

Tijdens de interviews is gebleken dat er onder de respondenten een zekere consensus bestaat over wat er tijdens het formeren van een prijs nu als waardevol gezien moet worden en wat niet (zie paragraaf 4.1.2). Een vastgoedprijs kan in die zin gezien worden als een weerslag van een zekere *vanzelfsprekendheid* in de wijze waarop de vastgoedprofessional bepaalde waarden bij een prijs doet laten passen. Volgens Bourdieu ontleen die waarden hun legitimiteit onder meer aan het feit dat alle velden (ook het veld van de prijsvorming van vastgoed) zijn ingebed in een fundamenteeler veld; namelijk het veld van de *staat*. De staat is volgens Bourdieu de garantie van de *doxa* (het alledaagse geloof in de vanzelfsprekende gang van zaken). Middels de macht van het benoemen is de staat bij machte om “legitieme representaties van de werkelijkheid te creëren en omdat ze legitiem zijn (d.w.z. als legitiem ervaren worden) kunnen deze representaties elders hun ingang doen vinden” (Schinkel, 2012:437). Dat ‘elders ingang doen vinden’ van legitieme representaties is tijdens de interviews aan licht gekomen doordat de vanzelfsprekendheid waarmee vastgoedprofessionals waarde bepalende zaken van vastgoed opnoemden bepaalde overeenkomsten vertoont met de manier waarop de Nederlandse staat ‘benoemt’ wat als waardevol beschouwt moet worden aan het vastgoed (en daarmee tegelijkertijd wat niet als waardevol beschouwd moet worden). Ik zal hier twee voorbeelden van geven.

Een eerste voorbeeld hiervan is dat de huurprijs van (huurappartementen) door de vastgoedprofessionals die ik heb gesproken wordt vastgesteld op basis van de Wet Woningwaarderingssysteem (WWS). Het WWS is een rekensysteem waarmee de maximale wettelijke huurprijs voor een woning kan worden vastgesteld:

“Het woningwaarderingssysteem is een puntenstelsel waarbij de kwaliteit [en de daarbij horende maximale huurprijs] van een woning is gebaseerd op een aantal criteria, zoals oppervlakte en diverse voorzieningen zoals een buitenruimte of energiezuinigheid.”

(Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2013)

Aan de hand van een ‘puntenlijst’ kan men de huurprijs van een woning bepalen. De criteria waaraan men moet toetsen hebben betrekking op zaken die in de optiek van de *staat* waarde bepalend zijn. De meest belangrijke ‘prijsbepalers’ op deze lijst zijn : het *aantal vierkante meters woonoppervlakte*, *locatie* en sinds enkele jaren ook het *energielabel* (de mate van energiezuinigheid van een woning). Deze drie criteria zijn in de optiek van de staat het meest van invloed op een vastgoedprijs (in dit geval een huurprijs). Het onderstaande citaat is een voorbeeld waaruit blijkt dat de staatsdefinitie over welke zaken waardevol zijn aan vastgoed relevant is voor de wijze waarop de vastgoedprofessional prijzen formeert. Ik heb specifiek voor dit citaat gekozen omdat hierin naar voren komt dat een relatief nieuwe definitie van wat waardevol is aan vastgoed (nl.; het energielabel) ingang doet vinden binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed;

Interviewer: “De energielabels, dat is iets nieuws, op welke wijze speelt dat nu een rol tijdens het maken van de waardering?”

Respondent CC: “Dat is zeer belangrijk. Alles valt of staat bij de overheid en de banken. Bij commercieel woonvastgoed [huurwoningen] wordt er door heel wat financierders gezegd van ,als je geen label hebt dan beïnvloed dat je financierbaarheid. Bijvoorbeeld bij verhuurd woonvastgoed is de puntentelling heel belangrijk. Op het moment dat er geen label is val je automatisch in het laagste label en wordt er op basis daarvan vastgesteld dat je minder WWS punten hebt en daardoor een lagere huurwaarde.”

Een ander voorbeeld van hoe staatsdefinities omtrent wat waardevol is aan vastgoed ingang doet vinden in het veld van de prijsvorming van vastgoed is via de welstandscommissies. Een welstandscommissie (voorheen ook schoonheidscommissie genoemd) is een commissie die door de gemeenteraad benoemd wordt. De taak van de welstandscommissie is om inkomende bouwaanvragen te toetsen aan de Woningwet. Die toetsing vindt plaats aan de hand van criteria op het gebied van architectonische verschijning en stedenbouwkundige samenhang die vervat zijn in een zogenaamde welstandsnota. In het interview met een voormalig voorzitter van zo een Welstandscommissie vroeg ik hem op welke wijze de welstandscommissie ervoor zorgt dat die criteria ook ruimtelijk vertaald worden;

Repondent KB: “De commissie toetst het werk van anderen. Die toets gebeurt aan de hand van een welstandsnota. Die is opgesteld door deskundigen binnen de gemeente dan wel binnen

adviesbureaus die kleinere gemeenten adviseren en bij zelfstandige welstandscommissies in grote steden zoals Arnhem wordt zo'n een Welstandsnota ook wel langs de gemeenteraad gestuurd om met de inhoud in te stemmen. In de ene gemeente is dat heel erg specifiek, zoals in Den Haag bijvoorbeeld, maar ook in Utrecht, Amsterdam en Rotterdam. De Welstandsnota is geënt op karakteristieke stedenbouwkundige zaken, dus niet alleen de schoonheid van het gebouw, maar ook de stedenbouwkundige samenhang. Als er bijvoorbeeld sprake is van een rijksbeschermd stadsgezicht dan worden die strenger getoetst dan in nieuwbouw wijken. Dat advies wat zo een commissie geeft... een commissie bestaat uit verschillende deskundigen, in Den Haag is dat stedenbouw, landschap, architectuur en monumenten c.q. historische architectuur, die adviseren aan het college van B en W. En als een plan niet meteen akkoord is of doorgelaten, dan is er vaak een gesprek met de architecten. Daarin wordt er gewezen op punten waarop volgens de commissie het plan niet voldoet aan de welstandscriteria. En dat leidt meestal tot verandering en tot verbetering. Het advies is niet bindend maar in Den Haag en alle grote steden zoals Leiden en Dordrecht wordt het meestal wel opgevolgd en dat zie je ook aan de kwaliteit van de stedelijk ruimte maar ook de architectuur. Je ziet in deze steden een grotere coherentie dan steden als Almelo of Almere. Dat zijn steden waar men wat vrijer is en waarbij de initiatiefnemer meer ruimte krijgt. Over waarde, prijskaartje. Het is wel zo, dat is een wijk als Marlot in Den Haag, wat van een hoge architectonische en stedenbouwkundige samenhang is, ook zodanig gewild is bij het publiek dat de waarde van de fysieke architectuur veel hoger is dan van een gebouw met hetzelfde aantal bakstenen en ramen enz. op een andere plek. Dus die stedenbouwkundige samenhang waar een welstandscommissie op let die is wel degelijk medebepalend voor de waarde van een pand.”

Nog een ander voorbeeld van de wijze waarop de staat bijdraagt aan de stilzwijgende erkenning binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed dat de waarden (variabelen) waarmee zij prijzen formeren legitiem zijn is de volgende. In dit geval gaat het over de invloed die de alternatieve aanwendbaarheid (wat je vergunning technisch nog meer met het onroerend goed, d.w.z. het vastgoed en de grond waar het op staat, kunt doen) heeft op vastgoedprijzen. Ik vroeg Respondent MS naar de invloed van het bestemmingsplan op de prijs van bouwgrond:

“...het bestemmingsplan is doorslaggevend. Dus op het moment dat je mag bouwen [van de staat] krijg je een heel andere waarde dan dat je alleen agrarisch gebruik kunt uitoefenen. De kern is dat die bestemmingswijziging de waarde stijging kan realiseren. In dit geval is dat doorslaggevend. Je hebt verschillende functies van grond die verschillende waarden hebben. En die functie bepaalt de waarde van de grond [en die functie wordt bepaalt door de staat].”

Ik heb deze drie voorbeelden aangehaald om aan te geven op welke wijze de staat het alledaagse geloof in de legitimiteit van de wijze waarop de respondenten vastgoedprijzen bepalen bekrachtigt. Dat wil zeggen; de wijze waarop de staat bijdraagt aan de stilzwijgende erkenning binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed dat waarden zoals, de 'goedheid' van de locatie of de 'goedheid' van de architectonische samenstelling van het vastgoed, bepalend zijn voor de prijs die hij aan het vastgoed koppelt. Zij kunnen dit geloof onder meer hebben omdat de staat dat geloof *garandeert* en omdat de staat dat geloof garandeert krijgen de achterliggende waarden waarop de vastgoedprofessional zijn prijs baseert een zekere legitimiteit of objectief karakter toebedeeld.

Het ontstaan van dat legitieme karakter hangt volgens Bourdieu ook samen met de (re)productie van de *illusio* binnen een veld. De *illusio* binnen het veld zou de professional namelijk een bepaalde manier van handelen opdringen ten aanzien van het veld-specifieke kapitaal (i.e. de kennis en ervaring om een prijs te kunnen formeren; cultureel kapitaal) en tegelijkertijd faciliteert het het geloof in de legitimiteit van dit handelen. Tijdens de interviews zijn hier enkele aanwijzingen voor gevonden. Het eerste citaat hiervan is misschien wel gelijk het meest fundamentele voorbeeld van dit geloof; namelijk het geloof dat vastgoed *per definitie* waarde heeft:

Respondent CC: "Dus als jij een stuk vastgoed heb waarvan je zegt van, nou daar is altijd wel markt voor, neem bijvoorbeeld een grondgebonden eengezinswoning. Dan is er altijd een gezinnetje dat daar wel ingaat. Die waarde kan nooit nul worden."

Het bovenstaande citaat is een voorbeeld waaruit blijkt dat een vastgoedprofessional de geloofsopvatting kan hebben dat een stuk vastgoed nooit nul euro waard kan zijn. Hierin valt een element van *illusio* terug te zien omdat de respondent zich conformeert aan het stilzwijgende geloof dat er binnen het veld heerst dat vastgoed altijd een prijs heeft en dat er ten aanzien van het *bepalen* daarvan dus altijd een opgave voor hem ligt waaraan hij zich kan committeren. Met andere woorden, het citaat toont aan dat er voor de vastgoedprofessional überhaupt een spel bestaat waar het voor hem de moeite waard is om in te investeren. Maar tegelijkertijd is het spel (het vormen van een prijs) ook het spel waarover zij een zekere macht hebben en dat zij op een bepaalde manier moeten benaderen ten einde ervan te kunnen profiteren. Dit element van *illusio* spoort de vastgoedprofessional aan tot het geloof in het bestaan van een legitieme wijze van het waarderen van vastgoed en tegelijkertijd spoort het aan om ten aanzien hiervan strijdbaar te zijn. Deze notie komt terug in het volgende citaat waarin een taxateur zijn klant laat weten dat er een *legitieme*

manier van ‘inmeten’ bestaat en dat hij middels de *nitleg* (inzet van cultureel kapitaal) als het ware strijdbaar is teneinde zijn handelen (het opmeten van de woonoppervlakte middels de zogenaamde NEN 2580 norm⁸) te legitimeren;

Respondent ST: “Ik heb vorige week een mailtje gekregen van iemand die zei van; in jouw rapport staat dat mijn woning 80 m2 is, maar ik heb het nagemeten en het is 100 m2, dus dat heb jij niet goed gedaan. Toen had ik mijn aantekeningen erbij gepakt maar het was echt 80m2. Dus dan zeg ik ook van, hoe heb jij het opgemeten? Dan blijkt dus gewoon dat ze het van buitenmuur tot buitenmuur, en gangen, trappengatten en alles er gewoon bij nemen. Ja dat is gewoon even een mismatch van hoe ik er tegen aankijk en hoe zij daar tegen aankijken. Dat leg je dan uit en dat begrijpen ze dan ook wel.”

Een ander voorbeeld is respondent JH;

“...Vandaar dat we het ook heel belangrijk vinden om een uitgebreide analyse op papier te zetten en dat door te nemen met de potentiële opdrachtgever. Want op het moment dat ... wat ik heel vaak te horen krijg is: ‘mijn buurman heeft verkocht voor 2 ton’. Terwijl ik een waarde heb afgegeven van 150k. Nou, ik trek dus alles na, de hele buurt trek ik na, tot wel 2, 3 kilometer daaromheen van alle transacties van soortgelijke objecten. De meest courante objecten dan. Die licht ik uit en die neem ik ook allemaal door. Dus zo een klant die zegt ‘ja maar mijn buurman heeft verkocht voor twee ton, ik wil ook twee ton’. Die man kan ik precies laten zien, kijk eens meneer, de buurman heeft helemaal niet verkocht voor twee ton. Dat heeft hij misschien gezegd maar kijk eens wat er op papier staat [uitdraai transactiepreizen Kadaster]; 160k. Ja, dan schrikken ze. Dat is een aspect.(...) Dus door een uitgebreide analyse te maken, een taxatie, waardering, dat zijn allemaal synoniemen, kan ik heel goed onderbouwen hoe ik aan mijn waarde kom, uiteindelijk zal de waarde die ik heb onderbouwd, die zal dan geaccepteerd worden.”

Ook respondent BS geeft aan dat hij gelooft dat de manier waarop hij als vastgoedprofessional een prijs vormt legitiem is. In het voorbeeld bespreekt hij een situatie waarin een klant, tegen zijn prijsadvies in, zijn huis te koop zette voor 300.000 euro in plaats van 280.000 euro zoals respondent BS adviseerde:

⁸ De NEN 2580 norm omvat onder andere meetmethoden van vloeroppervlakten van gebouwen of de verschillende onderdelen daarvan. (NEN 2580:2007, 2007, para. 1).

“Het komt natuurlijk dagelijks voor bij particulieren die hun huis hebben gekocht in de ‘sky is the limit’ tijd. Of terwijl te duur. Ze kochten een 3 dubbel boven huis voor 300k en die zijn nu in de huidige markt nog maar 280k waard...En als mensen dan nu in dezelfde wijk eenzelfde type woning kunnen kopen maar dan gerenoveerd voor 280k. Dan kan ik natuurlijk niet zo’n woning gaan verkopen voor drie ton terwijl die mensen er tien jaar geleden er dat wel voor hebben betaald. Dan geven wij ook een lagere waardebeoordeling af omdat dat dan op dat moment de huidige marktwaarde is. Alleen op dat moment krijg je wel discussies;” maar ik heb voor 300k gekocht heb ik dan teveel betaald?”. Nee want vastgoed is ook gebonden aan een marktwaarde. Dus op dat moment krijg je de discussie waarbij ze zeggen nee ik wil dat u 319k gaat vragen want ik wil minimaal mijn geld terug van wat ik er ooit voor heb betaald. (...)En dan krijg je de discussie wel met particuliere verkopers. Wij geven in zo een situatie wel aan van, ‘goh ok, we gaan het proberen want u bent natuurlijk nog steeds baas over eigen woning. Maar we hebben we aangegeven dat de vraagprijs die u wilt hanteren niet de prijs is die wij eraan geven.’ Vaak zie je dan toch wel dat ze aan het begin zeggen, ‘nee nee we gaan het toch proberen’, en dan kijken ze het de eerste maand aan. Dan zien ze dat ze nul of maar één bezichtiging hebben gehad en dan gaan ze toch weer met mij om de tafel en uiteindelijk nemen ze toch een stukje verlies. Dus dan prijzen ze toch iets lager zoals ik adviseerde. En dan zie je dat ze het toch wel snel verkopen.”

Deze drie citaten laten zien dat de respondenten een zeker geloof hebben in de legitimiteit van de ‘spelregels’ (bijvoorbeeld; het inmeten via de NEN 2580 norm of het hanteren van de vergelijkingsmethode) die er binnen het veld van de prijsvorming van vastgoed bestaan. Dit geloof is tegelijkertijd een bestendiging van het geloof in de onderliggende waarden (datgene dat vastgoed in hun optiek waardevol maakt) waarop zij prijzen baseren. Tegelijkertijd kunnen we in deze citaten zien dat dit geloof hun handelen een gefundeerde richting geeft waardoor zij hun cultureel kapitaal inzetten om ditzelfde handelen te legitimeren binnen een sociale context.

4.3.2 Samenvatting

Door te stellen dat er een *veld* bestaat van de prijsvorming van vastgoed kunnen we opmaken dat *illusio* en *doxa* een zekere medeplichtigheid hebben aan het proces waarin de subjectieve achterliggende waarden waarop de vastgoedprofessional zijn vastgoedprijs baseert (bijv.; dat een bepaalde demografische samenstelling van een wijk prijsverhogend werkt voor het vastgoed dat er gesitueerd is) zich aan ons kunnen presenteren als ware het

de legitieme werkelijkheid. Er is aangetoond dat die medeplichtigheid zich op twee manieren uit.

De eerste manier is dat de waarden waarmee vastgoedprofessionals calculeren hun legitimiteit ontleenen aan datgene wat de staat als zodanig definieert. De tweede manier is dat het geloof (in de zin van *illusio*) van de vastgoedprofessional in het bestaan van een legitieme wijze van het waarderen van vastgoed hem aanspoort om ten aanzien hiervan strijdbaar te zijn. Voor de hypothese betekenen deze twee bevindingen dat hij kan worden aangenomen.

4.3.3 Een vastgoedprijs als reflectie van het veld en de relatie die de habitus van de vastgoedprofessional daarmee onderhoud

Het concept habitus verwijst naar de "inwendige, 'belichaamde' disposities die in individuen zijn neergelaten als duurzame schema's van waarneming en waardering en aanzetten tot praktisch handelen." (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:13.) Bourdieu wil met *habitus* een theorie voorstellen van de praktijk als een product van praktijkgevoel, een sociaal geconstrueerde 'zin' voor het spel (Bourdieu, Pels & Hofstede, 1989:13). De relatie tussen de habitus en een veld is volgens Bourdieu (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:82) in de eerste plaats een *conditioneringsrelatie*; het veld structureert de habitus. Daarnaast is het een *kennisrelatie* ofwel een "relatie van cognitieve constructie: de habitus draagt bij aan de totstandkoming van een veld als een wereld die betekenisvol, zinvol, en waardevol is, en waarin het de moeite waard is om in te investeren" (Ibid.). De habitus is óók de belichaming van *le sense pratique*. *Le Sense Pratique* valt te begrijpen als een 'spelgevoel' of 'praktisch vernuft'. "Het spelgevoel is de praktische beheersing van de inherente logica van het spel" (De Jong, 1999:330). Dit spelgevoel wordt door ervaring (iemand's geschiedenis) verworven (Ibid.). Op basis van deze concepten is in hoofdstuk twee de volgende hypothese geformuleerd;

Hypothese 4: Vastgoedprofessionals bepalen op basis van hun gevoel en ervaring wat een legitieme vastgoedprijs is.

Om deze hypothese te kunnen kwalificeren is het tijdens de interviews van wezenlijk belang geweest om te achterhalen in hoeverre een vastgoedprijs een product is van een sociaal gevormde zin voor het spel dan wel het praktijkgevoel van de vastgoed professional. Dit is

gedaan door het bespreken van zaken waaruit blijkt dat gevoel en ervaring van belang zijn in het vormen van een vastgoedprijs. Een voorbeeld hiervan is dat we bespraken in hoeverre het taxatievak uit een boekje te leren valt. Tegelijkertijd werd er hierop aansluitend gevraagd in hoeverre formele calculatiemethoden, indien men ook op gevoel werkten, dan nog van belang waren tijdens het vormen van een vastgoedprijs. Op deze wijze kon er inzicht worden verschaft in de verhouding tussen de rol van formele waarderingsmethoden (de noodzaak van het veld) en het gevoel van de vastgoedprofessional op het gebied van het waarderen van vastgoed.

4.3.4 De rol van gevoel en ervaring in het bepalen van een vastgoedprijs

Uit de interviews is gebleken dat vastgoedprofessionals de rol van gevoel en ervaring tijdens het vormen van een vastgoedprijs hoog in het vaandel hebben staan. Het merendeel van de respondenten gaf aan dat het hebben van een zeker gevoel en ervaring belangrijk is om een legitieme prijs te kunnen vormen. Enkele exemplarische voorbeelden hiervan zijn de volgende:

Respondent CC: “Een ervaren taxateur heeft een bepaald gevoel. Hij gaat naar een pand toe en dat schrijft hij dan op...zo van, je stapt in de auto, en zegt van; ‘ohja wacht even het is die buurt en het zal me benieuwen hoe het eruit ziet’. En op basis daarvan zal hij zeggen van; ‘dit zal ongeveer de prijs zijn.’”

Respondent JH: “Ervaring is cruciaal. Opleiding is heel belangrijk, maar de opleiding in de praktijk is toch wel heel erg verschillend. De mensen die de opleiding hebben gedaan die zijn nog geen goede makelaar of taxateur in mijn optiek. En ik ken een hoop van die mensen die de opleiding hebben gedaan die nu makelaar-taxateur zijn, die ook zijn beëdigd, maar die hebben tótáál geen gevoel voor waarde.”

Respondent OO: “Ik ben van mening dat je het niet op school kan leren [het taxatievak]. Maar je moet gewoon basiskennis hebben, bouwkundig moet je inzicht hebben, privaatrechtelijk moet je inzicht hebben, publiekrechtelijk ook. Alleen, als je het leert vanuit het boek leer je nooit het spanningsveld tussen vraag en aanbod. Ik vind dus eigenlijk dat iedere taxateur ook dat spanningsveld moet ervaren. Hij moet voor een bepaalde periode wel met beide benen in de markt gestaan hebben. Zodat ze voelen welke spanningen er kunnen ontstaan tussen een koper en een verkoper. En hoe dat zich dan omzet in een prijs.(...) Ik vind dat je een stuk gevoel moet meenemen.”

Respondent ST: “Ik denk dat je analytisch moet zijn, je moet sociale competenties hebben, je moet een gevoelswaarde kunnen creëren bij een object; want een pand is niet alleen maar uit te rekenen want je moet soms toch net even een gevoel erbij hebben(...)dat voelen, dat moet je ook kunnen, laat ik het zo zeggen. Dat gevoel kun je niet uit een boekje halen nee. En een slechte taxateur dat is dan een rekentaxateur die denkt alles met vergelijkingsmodellen te kunnen doen, maar dat werkt natuurlijk niet.”

Naast de geciteerde respondenten gaven nagenoeg alle andere respondenten aan dat gevoel en ervaring cruciaal zijn voor het vormen van een vastgoedprijs. Wat echter tijdens de gesprekken opviel is dat de rol die gevoel en ervaring *mogen* hebben op de wijze waarop de vastgoedprofessional zijn vastgoedprijs vormt aan verandering onderhevig is. Die verandering heeft volgens de respondenten te maken gehad met de vastgoedcrisis. Tijdens de gesprekken kwam herhaaldelijk terug dat zij *voor* de crisis veel meer op basis van gevoel en ervaring taxeerden en dat er *dankzij* de crisis een zekere neiging tot formalisering van waarderingmethoden is ontstaan. Het belangrijkste voorbeeld hiervan is het in 2012 gepubliceerde PTA-Rapport⁹ waarin 27 ‘richtlijnen’ zijn opgenomen voor ‘goed gewaardeerd vastgoed’. Het centrale doel van deze ‘aanbevelingen’ is dat makelaars en taxateurs naar een meer ‘eenvormige’ manier van taxeren toegaan waarbij de rol van de statistische onderbouwing van de waardebepaling belangrijker wordt. Het volgende citaat is een exemplarisch voorbeeld van dat de formaliseringstendens door de respondenten serieus wordt genomen. Anders gezegd; het laat zien dat men de nieuwe *noodzaak van het veld of wijziging van de veldlogica* erkent. Ik vroeg respondent ST naar de rol van de taxateur in de komende jaren:

Respondent ST: “De rol van de taxateur is steeds belangrijker geworden. Er wordt veel secuurder gekeken naar de waarde. Met name vanuit de bankwereld. Dan praat ik uit mijn eigen ervaringen. Er is natuurlijk gebleken dat er behoorlijk iets mis was en er is behoorlijk afgeschreven. Die taxatiewaarde is steeds belangrijker geworden ook met name vanuit Europese wetgeving en ook vanuit de DNB en AFM, die hebben daar veel meer nadruk op gelegd en nu sinds vorig jaar is er ook nog het PTA bijgekomen. Ook vanuit de accountantshoek wordt er veel meer gezegd dat taxateurs veel meer moeten kijken naar de jaarrekeningen en herwaarderingen gaan tijdens het doen van vastgoedtaxaties. Er staan vaak waarden, zijnde stille reserves, op een balans die al jaren niet meer correct zijn waardoor het

⁹ PTA staat voor ‘Het Platform Taxateurs en Accountants’.

eigen vermogen een vertekend beeld geeft. Dus ik denk dat goede professionele taxateurs het de komende jaren nog druk zat zullen hebben.”

Een ander voorbeeld hiervan zien we terug in het citaat van respondent WR:

“Een paar jaar geleden waren er geen richtlijnen voor taxeren; iedereen had zijn eigen manier en iedereen hanteerde een ander waardebegrip. En nu hebben we iets waar we ons aan vast kunnen houden. Dus aan de ene kant wordt dat dus geëist vanuit de accountants regels maar aan de andere kant zie je ook dat marktpartijen, dan heb ik het over de grote taxateurs, dat die dat goed oppakken. Zij geven zelfs in hun rapporten aan dat zij PTA-compliant zijn, dus dat zij aan verschillende dingen toetsen. Wij kijken bijvoorbeeld mee met de jaarrekening controle van een heel groot pensioenfonds. Daar zijn dan een paar grote taxateurs die daarbij betrokken zijn, de echte grote jongens zoals DTZ. En zij hebben een memo opgesteld wat zij allemaal ondertekend hebben. Hierin geven zij aan dat zij de PTA richtlijnen hanteren. Dus ja, vanuit de markt zien wij dat dat echt serieus wordt opgepakt en dat is wel heel fijn. De kwaliteit van de waarderingen gaat daarmee een stapje omhoog, dat is waar we met ze allen naartoe moeten natuurlijk.”

Het feit dat de PTA-publicatie onder de respondenten bleek te leven maakt dat we kunnen zeggen dat de algemene neiging tot formalisering van waarderingmethoden die er onder de geïnterviewde vastgoedprofessionals leeft als een belangrijk onderdeel van de *conditioneringsrelatie* kan worden gezien tussen de *habitus* van de vastgoedprofessional en het *veld* waarin hij zich bevindt. Wat we in het volgende citaat zien is eigenlijk het samenkomen van de *habitus* en die nieuwe noodzaak binnen het veld. Ik vroeg Respondent CC naar de manier waarop vuistregels (als zijn een ongeformaliseerde waarderingmethode) een rol spelen in zijn vak (taxateur) zoals dat sinds het uitbreken van de vastgoedcrisis wordt opgevat ;

Respondent CC: “... Oh ik zit in die wijk en dan is de vuistregel dat het zoveel euro de vierkante meter is en dat zal die en die waarde met zich meebrengen. En dan ga je op basis van data kijken van, klopt dat gevoel wel eigenlijk? En het bijschaven van je gevoel doe je door, door zeg maar desktop controles vanuit je bureau zeg maar, dingen te controleren. Maar het gevoel moet je zoveel mogelijk, niet uitschakelen maar... Eigenlijk moet je het zo zien, het gevoel moet een controlemiddel zijn en de data de hoofdlijn. Je moet oppassen, dat het gevoel de leiding heeft boven de data. Het is belangrijk dat je het gevoel onderbouwt. Vroeger zag je

in taxatie rapporten eigenlijk een a-viertje en daar stond op ;'ik heb getaxeerd en de waarde is zoveel' en verder stond er geen argumentatie bij.”

Bovenstaande citaat is een weergave van het spanningsveld tussen de rol die gevoel en ervaring (als zijnde ongeformaliseerde waarderingsmethoden) spelen in de manier waarop de vastgoedprofessional een prijs vormt en de rol die formele rekenmethoden hierin zouden *moeten* spelen volgens het veld waarin hij zich bevindt. Dit spanningsveld heeft dus alles te maken met de conditioneringsrelatie die zijn habitus onderhoudt met het veld waarin hij zich bevindt.

Echter is het ook zo dat de habitus van de vastgoedprofessional een *kennisrelatie* onderhoudt met het *veld* waarin hij zich bevindt. Dit is de wijze waarop de habitus bijdraagt aan een veld waarin zaken als “waardevol, zinvol en betekenisvol kunnen worden beschouwd en waarin het de moeite waard is om aan deel te nemen.” (Bourdieu, Wacquant, Hofstede, 1992:82). Met andere woorden; het is de wijze waarop de habitus, op basis een zekere voorwaardelijke vrijheid die het biedt, kan bepalen wat als waardevol of betekenisvol beschouwd moet worden, buiten de conditioneringsrelatie om. De habitus biedt de vastgoedprofessional de mogelijkheid om, ondanks de conditioneringsrelatie die zijn habitus met het veld onderhoudt, een vastgoedprijs te vormen op basis van gevoel en ervaring. Dit is in de empirie zichtbaar geworden via het feit dat respondenten aangaven dat de waarderingsmethodieken en de daarbij horende databases en informatiesystemen op zichzelf geen vastgoedprijs kunnen bepalen maar dat daar ook altijd gevoel en ervaring voor nodig is:

Respondent OO; “ Als ik naar grote kantoren [taxatiebureau 's] kijk, daar zitten allemaal meiden en jongens van jouw leeftijd die een opleiding hebben waarvan ik alleen maar van kan dromen, maar ja dat echte gevoel wat er nou leeft in die markt... ze zitten met 50 of 60 man in die gigantische zaal. Het is eigenlijk meer een taxatiefabriek, daar zitten ze getallen in te typen en daar komt dan iets uit, even controleren met een nar/bar [waarderingmethode] en klaar. Maar ja, is dat dan ook wel zo ? Heb je dat gevoel wel gevat in je model?”

Het idee dat hanteren van formele rekenmodellen niet per definitie tot een legitieme vastgoedprijs leidt maar dat daar ook altijd gevoel voor nodig is, is ook in andere gesprekken terug gekomen. Doordat respondenten herhaaldelijk aangaven dat ervaring en gevoel nodig zijn om met alle beschikbare data en rekenmodellen om te kunnen gaan valt op te maken dat ondanks dat men zich conformeert aan de eis om te werken met formele

rekenstelsystemen, de componenten gevoel en ervaring nog steeds door hen als belangrijk worden geacht tijdens het vormen van een prijs. De volgende citaten zijn hier een weergave van:

Respondent KP: "...ik zie gewoon als ik taxaties doe via het NWWI ¹⁰, het Nederlandse woning waarderingeninstituut, dan krijg ik referentiepanelen via dat systeem aangereikt. Dan krijg ik een rits van referentiepanelen van hun, via Calcaza, Midas of Ortec¹¹ en dan staat er keurig een correctie voor de prijsdaling, maar ik denk dat die correctie prijsdaling veel te veel gerelateerd is aan het landelijke beeld van de totale onroerend goed markt en hoeveel die nou gezakt is. Maar er is best wel een heel groot verschil of je in het Statenkwartier staat of in het Laakwarier staat. Of dat het in Groningen staat of in Den Haag."

Interviewer: "Is dat een manco van dat rekenmodel?"

Respondent KP: "Ja, ze komen dan wel met referentiepanelen die in de buurt liggen. Vaak denk ik daar ook van, nou, hoe kan je het verzinnen? Ik heb vorige week een herenhuis in de Stevinstraat getaxeerd en dan krijg ik als referentiepanel een eengezinswoning aan de Vuurbaakstraat naast de vuurtoren bij lijn elf van Scheveningen. Het enige is dat het beide in Scheveningen staat. Maar, ja, een vlag op modder. (...)Veel te veel statistiek. Plaatselijke marktkennis wordt niet echt in dat model gevat. Maar dat is wel een belangrijk ding. Als je mij in Amsterdam neerzet, dan is het eerste wat ik doe een makelaar inhuren als ik een pand wil kopen. Want ik weet het niet. Als je mij buiten de Haaglanden zet heb ik er bij wijze van spreken geen idee meer van."

¹⁰-“Het Nederlands Woning Waarde Instituut, het NWWI, valideert (keurt) rapporten van woningtaxaties van aangesloten taxateurs en ziet erop toe dat elke taxatie uniform en volgens duidelijke richtlijnen is opgesteld. Geldverstrekkers, intermediairs en consumenten krijgen zo heldere, objectieve en betrouwbare woningtaxaties die inzicht geven in de wijze waarop de getaxeerde waarde tot stand is gekomen.” (NWWI, n.d., para. 4)

-De werking van het NWWI model wordt kort samengevat door respondent GB: “Bij een NWWI taxatie, die met name database georiënteerd is, pak je uit een hele grote massa een gemiddeld getal en dat moet dan enigszins in de buurt komen met de taxatie van dat betreffende. En doet ie dat, dan is het eigenlijk goed.”

¹¹ Dit zijn technologiebedrijven die zeggen gespecialiseerd te zijn in de geautomatiseerde waardering en statistische analyse van vastgoed.

De wijze waarop het gevoel en ervaring, ondanks de conditioneringsrelatie tussen de habitus en het veld, in hun werkwijze terug is te zien heeft te maken met wat de respondenten ‘de bandbreedte’ noemen. Een voorbeeld hiervan zijn de citaten van respondent JH en KP die aangeven dat een prijs die een taxateur of makelaar vormt niet perse tot op de euro nauwkeurig hoeft te zijn;

Respondent JH: “Er zit altijd wel een bandbreedte in want een taxatie is geen exacte wetenschap. Binnen die bandbreedte moeten we eigenlijk werken.”

Respondent KP: “Ik ben er ook van overtuigd dat als je naar zo’n object 5 taxateurs stuurt dat je 5 verschillende waarden krijgt. Maar die liggen normaal gesproken wel binnen een bandbreedte. Als het goeie taxateurs zijn.”

Het is precies binnen deze bandbreedten waarbinnen het gevoel en de ervaring (de belichaamde kennis) tot uitdrukking kunnen komen in de prijs die de vastgoedprofessional formeert. Dit komt tevens aan het licht in het citaat van respondent KP die als het ware aangeeft dat het formele rekensysteem dat hij gebruikt uit alle beschikbare informatie een foutieve selectie maakt en dat de door hemzelf gemaakte selectie relevanter is;

“...ik kijk wel heel consequent naar de referentiepanden die het NWWI aanlevert. Want feitelijk hoef jij geen commentaar te krijgen als het binnen tien procent van je waarde zit. Maar als er drie panden staan die er absoluut niet toe doen [in de referenties van het NWWI] dan schrijf ik er wel achter dat ze er niet toe doen en dan zet ik me eigen referentiepanden erbij die er wel toe doen [hieruit volgt dan ook een andere prijs].”

Dit laatste voorbeeld is wat Bourdieu bedoeld met de dubbele relatie tussen het veld en de habitus. Aan de ene kant wordt de vastgoedprofessional genoodzaakt om zijn prijzen op een geformaliseerde manier vorm te geven (via de conditioneringsrelatie) maar aan de andere kant bezit hij ook de vrijheid om middels zijn habitus zijn eigen belichaamde kennis en *fingerspitzengefühl* tot uitdrukking te laten komen in de vastgoedprijs die hij formeert.

4.3.5 Samenvatting

Op basis van het onderzoeken van hypothese 4 is bevonden dat een vastgoedprijs kan worden begrepen vanuit de relatie die habitus van de vastgoedprofessional heeft met het veld waarin hij zich bevindt. Aan de ene kant is de manier waarop hij een prijs vormt afhankelijk van de *conditioneringsrelatie* (het veld *eist* een steeds meer geformaliseerde/eenvormige wijze van waardebeoordeling). Aan de andere kant is de wijze waarop hij een prijs formeert heel erg afhankelijk van hoe de vastgoedprofessional *omgaat* met die formele manieren van prijsvormen (*kennisrelatie*). Met andere woorden, een vastgoedprijs kan middels de *habitus* een reflectie zijn van gevoel en ervaring ondanks dat deze een conditioneringsrelatie onderhoudt met het veld waarin de vastgoedprofessional zich bevindt. Hierin zit precies de noodzaak om de hypothese zoals hij geformuleerd is niet aan te nemen: ondanks de formaliseringseis die er sinds de vastgoedcrisis binnen het veld bestaat, bestaat er hierbinnen altijd een (zekere discretionaire) ruimte waarbinnen het *gevoel* en *ervaring* van de vastgoedprofessional tot uitdrukking kunnen komen in een prijs die hij formeert. In die zin kan men een vastgoedprijs begrijpen als een product van zijn sociaal gevormde zin voor het spel. Dit is met andere woorden de capaciteit die de habitus heeft om ondanks het bestaan van de conditioneringsrelatie (tussen het veld en de habitus van de vastgoedprofessional) een vastgoedprijs te vormen op basis van een zekere voorwaardelijke vrijheid waarbij gevoel en ervaring een rol spelen in de wijze waarop een vastgoedprofessional zijn prijs vormt.

5 Conclusie

In dit werk is getracht te onderzoeken op welke wijze sociale factoren van invloed kunnen zijn op de totstandkoming van een vastgoedprijs. Dit is gedaan middels het hanteren van een kwalitatieve onderzoeksopzet waarbij de empirische data is verkregen aan de hand van het houden van semigestructureerde diepte-interviews met vastgoedprofessionals. In dit onderzoek is het begrip ‘vastgoedprofessional’ geconceptualiseerd als ‘zij die vanuit hun *professie* vastgoed als een *commodity* beschouwen’. Binnen de onderzoek context zijn dit: vastgoedtaxateurs, vastgoed financiers, vastgoedondernemers en vastgoedexperts.

De data die de met hen gehouden interviews heeft opgeleverd is gespiegeld aan de centrale probleemstelling en de daaruit voortvloeiende hypothesen. De centrale probleemstelling luidt;

Welke sociale factoren verklaren de prijsvorming van vastgoed?

Op basis van het bespreken van enkele theoretische werken van Simmel (1971, 1990), Logan & Molotch (1987, 2007), Luhmann (Boldyrev, 2013) en Bourdieu (1989, 1992, 1998, 2005a, 2005b) zijn er vier hypothesen geformuleerd die in dienst staan van het beantwoorden van deze vraag. Middels de kwalificatie (het bevestigen, verwerpen, dan wel nuanceren) van deze hypothesen kunnen we ten aanzien van de centrale probleemstelling de volgende conclusies trekken:

Hypothese 1: Een vastgoedprijs is een reflectie van onderliggende waarden die door vastgoedprofessionals als objectief kenbaar worden gezien en die onderliggende waarden ontstaan uit een vergelijkingsproces.

In de gesprekken die zijn gevoerd met verschillende vastgoedprofessionals zoals taxateurs, vastgoedbeleggers, makelaars en vastgoedfinanciers is gebleken dat de hypothese kan worden bevestigd maar tegelijkertijd moet worden genuanceerd.

De bevestiging van de hypothese bevindt zich in de algemeenheid dat de geïnterviewde vastgoedprofessionals vastgoedobjecten waarderen aan de hand van voor hen meetbare eigenschappen (bijvoorbeeld; locatie en staat van onderhoud) die in alle gevoerde gesprekken repeterend terugkwamen. De eigenschappen die volgens hen prijsbepalend zijn onderscheiden zich in de mate waarin zij betrekking hebben op het vastgoed en haar nabije

omgeving. Tegelijkertijd zit hierin ook de nuance van de hypothese; ze bepalen prijzen namelijk ook op basis van minder objectief kenbare zaken zoals gevoel en sentiment.

Daarnaast bood de empirie aanknopingspunten met de hypothese en het daarachter liggende idee van Simmel (1971, 1990) over dat de objectivering, het ‘prijs worden’, van de subjectieve waarden van de vastgoedprofessional verloopt via een vergelijkingsproces, waarin de vastgoedprofessional vastgoedobjecten met elkaar vergelijkt. Uit de interviews bleek namelijk dat de meest gehanteerde waarderingsmethode van de vastgoedprofessional de zogenaamde *comparatieve methode* is, ook wel de vergelijkingsmethode genoemd. De tweede nuance van de hypothese zit in het feit dat tijdens enkele interviews is gebleken dat er niet altijd geschikt vergelijkingsmateriaal blijkt te zijn en de vastgoedprofessional in staat is om het vastgoed in zo een geval toch een prijs mee te geven. Dit punt laat zien dat de achterliggende subjectieve waarden niet uit de vergelijking ontstaan zoals Simmel (1971, 1990) dat voorstelt.

Het tweede antwoord op de probleemstelling ligt in de kwalificatie van hypothese twee:

Hypothese 2 : Een vastgoedprijs valt te begrijpen als een entiteit waarin use values niet tot uitdrukking komen, tenzij deze betekenisvol zijn binnen het sociaal systeem waarbinnen de vastgoedprofessional opereert.

Uit de empirie is gebleken dat de respondenten menen dat *use values* tijdens het formeren van een vastgoedprijs beperkt terugkomen. Echter bleek ook dat de referentie naar de gemiddelde vierkante meterprijs van verkochte vastgoedobjecten (via de comparatieve methode) de optie biedt om door hun in termen van *use values* uitgelegd *te kunnen* worden. Die optie zorgt er als het ware voor dat de hypothese kan worden aangenomen precies omdat de optie om een prijs op verschillende manieren uit te leggen kan worden gelicht naar gelang de sociale context waarin de vastgoedprofessional zich bevindt verandert. Heel simpel geformuleerd; een vastgoedprijs kan een reflectie zijn van de onderliggende waarde van de vastgoedprofessional, maar, omdat zij bij het bepalen van een vastgoedprijs refereren naar een vierkante meterprijs van een vergelijkbare verkochte woning kan een prijs door hem ook als een reflectie van de onderliggende waarde van de woonconsument worden uitgelegd. Er is aangetoond dat dit te maken heeft met het *zelfreferentiele* karakter van de comparatieve methode.

Het derde antwoord op de probleemstelling ligt in de kwalificatie van hypothese drie:

Hypothese 3: Vastgoed professionals bepalen vastgoedprijzen op basis van waarden waarin zij een onbevraagd geloof hebben.

Door te stellen dat er een *veld* bestaat van de prijsvorming van vastgoed kunnen we opmaken dat *illusio* en *doxa* een zekere medeplichtigheid hebben aan het proces waarin de subjectieve achterliggende waarden waarop de vastgoedprofessional zijn vastgoedprijs baseert (bijv.; dat een bepaalde demografische samenstelling van een wijk prijsverhogend werkt voor het vastgoed dat er gesitueerd is) zich aan ons kunnen presenteren als ware het de legitieme werkelijkheid. Er is aangetoond dat die medeplichtigheid zich op twee manieren uit.

De eerste manier is dat de waarden waarmee vastgoedprofessionals calculeren hun legitimiteit ontlene aan datgene wat de *staat* als zodanig definieert. De tweede manier is dat het geloof (in de zin van *illusio*) van de vastgoedprofessional in het bestaan van een legitieme wijze van het waarderen van vastgoed hem aanspoort om ten aanzien hiervan strijdbaar te zijn. Voor de hypothese betekenen deze twee bevindingen dat hij kan worden aangenomen.

Het vierde antwoord op de probleemstelling ligt in de kwalificatie van hypothese vier:

Hypothese 4: Vastgoedprofessionals bepalen op basis van hun gevoel en ervaring wat een legitieme vastgoedprijs is.

Op basis van het onderzoeken van hypothese 4 is bevonden dat een vastgoedprijs kan worden begrepen vanuit de relatie die habitus van de vastgoedprofessional heeft met het veld waarin hij zich bevindt. Aan de ene kant is de manier waarop hij een prijs vormt afhankelijk van de *conditioneringsrelatie* (het veld *eist* een steeds meer geformaliseerde/eenvormige wijze van waardebeoordeling). Aan de andere kant is de wijze waarop hij een prijs formeert heel erg afhankelijk van hoe de vastgoedprofessional *omgaat* met die formele manieren van prijsvormen (de *kennisrelatie* tussen zijn habitus en het veld). Met andere woorden, een vastgoedprijs kan middels de *habitus* van de vastgoedprofessional een reflectie zijn van gevoel en ervaring ondanks dat deze een conditioneringsrelatie onderhoudt met het veld waarin de vastgoedprofessional zich bevindt. Hierin zit precies

de noodzaak om de hypothese zoals hij geformuleerd is niet aan te nemen: ondanks de formaliseringseis die er sinds de vastgoedcrisis binnen het veld bestaat, bestaat er hierbinnen altijd een (zekere discretionaire) ruimte waarbinnen het *gevoel* en *ervaring* van de vastgoedprofessional tot uitdrukking kunnen komen in een prijs die hij formeert. In die zin kan men een vastgoedprijs begrijpen als een product van zijn sociaal gevormde zin voor het spel. Dit is anders gezegd; de capaciteit die de habitus heeft om ondanks het bestaan van de conditioneringsrelatie (tussen het veld en de habitus van de vastgoedprofessional) een vastgoedprijs te formeren op basis van een zekere conditionele vrijheid, waarbinnen gevoel en ervaring een rol spelen in de wijze waarop een vastgoedprofessional zijn prijs vormt.

Literatuurlijst

- Aspers, P., Beckert, J.** (2011) *Value in Markets The Worth of Goods*, New York: Oxford University Press. Uit: *Valuation and Pricing in the Economy* , pp. 3-38.
- Beckert, J.** (2009). *Beyond the market: The social foundations of economic efficiency*. Princeton University Press.
- Beckert, J.** (2011). *Where Do Prices Come from? Sociological approaches to Price Formation*, Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Berger , P.** (1963). *Invitation to Sociology*, New York: Anchor Books.
- Boldyrev, I. A.** (2013). Economy as a Social System: Niklas Luhmann's Contribution and its Significance for Economics. *American Journal of Economics and Sociology*, 72(2), 265-292.
- Bourdieu, P., Pels, D. L., & Hofstede, R.** (1989). *Opstellen over smaak, habitus en het veldbegrip*. Amsterdam: Van Gennep.
- Bourdieu, P. F., Wacquant, L. J., & Hofstede, R.** (1992). *Argumenten: voor een reflexieve maatschappijwetenschap*. Amsterdam: SUA.
- Bourdieu, P.** (1998). *Practical Reason; On the Theory of Action*, California: University Press Stanford.
- Bourdieu, P.** ([2001] 2004). *Science de la science et reflexivite* (vertaald als Science of Science and Reflexivity, Chigago: University of Chicago Press).
- Bourdieu, P.** (2005a) *The Social Structures of the Economy*, Cambridge/Malden: Polity Press.
- Bourdieu, P.** (2005b) Principles of an Economic Anthropology. In: Neil J. Smelser/Richard Swedberg (eds.), *The Handbook of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press, 75–89.
- Chopra, R.** (2003). Neoliberalism as doxa: Bourdieu's theory of the state and the contemporary Indian discourse on globalization and liberalization. *Cultural Studies*, 17(3-4), 419-444.
- Corrigan, P.** (1997). *The Sociology of Consumption*, London: Sage Publications.
- Ferber M., Nelson J, eds.** (1993). *Beyond Economic Man*. Chicago: Univ. Chicago Pres
- Folbre N.** (1994). *Who Pays for the Kids?* London: Routledge
- Form, W.** (1954). The Place of Social Structure in the Determination of Land Use, *Social Forces* 32 (May), 317-323

- Friedman, M.** (1953). *Essays in positive economics*. University of Chicago Press.
- Gottdiener, M.** (2005). *Looking at themed environments*. Urban sociology reader, 302-307.
- Grenfell, M.** (Ed.). (2008). *Pierre Bourdieu: key concepts*. Stocksfield: Acumen.
- Hodgson, G.M.** (1988). *Economics and Institutions*. Philadelphia. PA: Univ. Penn. Press
- Homans G.C.** (1958). Social behaviour as exchange. *American Journal of Sociology*. 63, 597-606.
- Jong, M.J. de,** (1999). *Grootmeesters van de sociologie*, 2de druk, Boom, Amsterdam Meppel
- Lamaison, P.** (1986). From rules to strategies: An interview with Pierre Bourdieu. *Cultural Anthropology*, 1(1), 110-120.
- Lie, J.** (1997). *Annual Review of Sociology*, Vol. 23 (1997), pp. 341-360.
- Logan, J.R.. & H.L. Molotch** (1987). "The City as s Growth Machine", *Urban Fortunes. The Economy of Place*. Berkeley: University of California Press. Uit: *The Urban Sociology Reader* (2007) pp.97-105.
- Logan, J.R. & H.L. Molotch** (2007). *Urban Fortunes. The Political Economy of Place*. 20th anniversary Edition with a New Preface. Berkeley: University of California Press.
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties** (2013). *Waarde woningen*. Geraadpleegd op 6 april 2014 van: <http://www.rijksoverheid.nl/bestanden/documenten-en-publicaties/rapporten/2013/04/11/waarde-woningen/waarde-woningen.pdf>
- Menger, K.** (1960). A Counterpart of Ockham's Razor in Pure and Applied Mathematics: Ontological Uses. *Synthese*, 12.
- NEN 2580:2007** (2007). *Oppervlakten en inhoud van gebouwen - Termen, definities en bepalingsmethoden*. Geraadpleegd op 19 juni 2014 van; <http://www.nen.nl/NEN-Shop/Norm/NEN-25802007-nl.htm>
- Noordegraaf, M., & Schinkel, W.** (2011). Professional capital contested: A Bourdieusian analysis of conflicts between professionals and managers. *Comparative Sociology*, 10(1), 97-125.
- NWWI** (n.d.). *Welkom bij het NWWI*. Geraadpleegd op 19 juni 2014 van; <http://www.nwwi.nl/site/#2>
- Rona-Tas, A. & Hiss, S.** (2011). *Forecasting as Valuation: The Role of Ratings and Predictions in the Subprime Mortgage Crisis in the US*. In: Beckert, Jens/ Aspers, Patrik: *The Worth of Goods. Valuation and Pricing in the Economy*. Oxford, Oxford University Press: 223-246.

- Schinkel, W.** (2007). *Denken in een tijd van sociale hypochondrie: Aanzet tot een theorie voorbij de maatschappij*. Kampen: Klement.
- Schinkel, W.** (2012). De socioloog versus de staat: de grenzen van Bourdieus reflexiviteit. *Sociologie*, 8(4), 435-446.
- Simmel G.** (1900). *Philosophie des Geldes*. Leipzig: Duncker & Humbolt
- Simmel, G.** (1971). *On Individuality and Social Forms*, edited by Donald N. Levine. Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Simmel, G.** (1990). *The Philosophy of Money*. Edited by David Frisby. Translated by Tom Bottomore and David Frisby. London and New York: Routledge.
- Tijdelijke Commissie Huizenprijzen** (2013). *Parlementair onderzoek 'Huizenprijzen'*, Tweede Kamer vergaderjaar 2012-2013, 33194, nr 2, Den Haag: Tweede Kamer der Staten-Generaal. Geraadpleegd op 19 juni 2014 van;
http://www.tweedekamer.nl/images/Eindrapport_Huizenprijzen_181-232773.pdf
- Vlist, van der, A.J.** (2009). *Bellenblazen? De economie van een vastgoedontwikkeling*, Rijksuniversiteit Groningen.
- Wacquant, L.** (1992). Toward a Social Praxeology. In P. Nourdieu and L. Wacquant. *Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zelizer V.** (1989). "The social meaning of money: 'special monies' ", *American Journal of Sociology* 95 ,342 – 377, Published by: The University of Chicago Press.