

Initiatiefnemer online veilingssite Reinier van Westrhenen:

# 'Livy brengt transparantie voor alle marktpartijen en gebruikers'

Sinds kort is de website [www.livy.nl](http://www.livy.nl) in de lucht, een online veilingproduct gericht op de Nederlandse woningvoorraad. Initiatiefnemer is Reinier van Westrhenen MRE. Van Westrhenen: 'We zien dat door de kredietcrisis de verkoop van nieuwbouwwoningen vrijwel tot stilstand is gekomen. Met onze veilingssite willen wij die verkoop weer op gang brengen. Alle partijen in het traject van de aan- en verkoop van woningen, dus consumenten, ontwikkelaars, beleggers maar ook de financiers weten door dat veilingproduct binnen een maand wat de marktprijs is van een woning. Onze veilingssite is er niet op uit de makelaars uit te schakelen. Integendeel, alle betrokkenen zijn ermee gebaat, omdat de uitkomst van het transparante biedingsproces zekerheid biedt over de juiste marktprijs.'

Het aanbod aan online producten gericht op de Nederlandse woningmarkt is groot. Bijna wekelijks komt er weer een nieuwe aanbieder met een website bij die pretendeert iets nieuws te brengen op het brede terrein van de woningvoorraad met als pretentie onmisbare informatie en service voor consumenten die hun woning willen verkopen of die juist willen kopen. Bekend zijn de websites Funda, Jaap, Moviq, Marktplaats, maar ook Niki.nl, gericht op de nieuwbouwproducten van ontwikkelaars. Er zijn veel meer voorbeelden te noemen. Eigenlijk heeft iedere woningmakelaar die zichzelf serieus neemt, nu wel een website en omdat de verkoop van woningen minimaal is gehalveerd, zal aan deze trend geen einde komen.

Daarnaast komen er steeds meer veilingssites op de markt (Bieden en wonen, Z24, Vastgoed-auctions, Huizenveiling), die proberen een brug te slaan tussen het woningaanbod en de stagnerende vraag. Een van die nieuwe initiatieven is [Livy.nl](http://www.livy.nl), een online veilingssite geïnitieerd door Reinier van Westrhenen MRE, een NVM-makelaar in Almere.

## Taxatiewaarde

Van Westrhenen: 'Iedereen heeft kunnen constateren dat de woningverkoop op slot zit. Het aanbod is groot en de vraag sterk afgenomen. Op allerlei manieren wordt er geprobeerd die vraag weer op te krikken, maar dat heeft geen enkele kans zolang we van een verkopersmarkt blijven uitgaan waarin niet duidelijk is wat de reële marktwaarde van een woning is. Niemand wil in een moeilijke markt te veel betalen. Daar komt bij dat veel geïnteresseerden voor een nieuwe woning een pas op de plaats maken uit vrees dat ze hun eigen woning niet kwijt raken.'

Om die patstelling te doorbreken zijn er recentelijk – ook vanuit de politiek – een aantal voorstellen gelanceerd. Ontwikkelaars bieden bijvoorbeeld aan de bestaande woning van een koper van een nieuwbouwwoning over te nemen. Natuurlijk wel tegen een voor de ontwikkelaar aantrekkelijke prijs. Provincies en gemeenten zijn ook met voorstellen gekomen om een speciaal woningfonds op te richten waarbij de verkoop van een oude woning wordt gegarandeerd tot 90 procent van de taxatiewaarde. Maar ook aan dit fonds zitten nogal wat haken en ogen.

Van Westrhenen: 'Juist die taxatiewaarde is in deze markt een probleem. De prijzen liggen voor de meeste woningen gewoon te hoog en vormen een obstakel bij de doorstroming. Daarom hebben we [www.livy.nl](http://www.livy.nl); gemaakt, een online veilingmethode waarbij een woning bij opbod kan worden verkocht. Dat geldt voor zowel nieuwbouw- als bestaande woningen. Met een simpel en transparant veilingproces via internet kan binnen een maand duidelijk worden gemaakt wat de consument bereid is te betalen voor een bepaalde woning. Dat gebeurt met een opbod van 500 euro per keer. Als de veiling is afgerond, kan de aanbieder nog altijd het besluit nemen de woning niet te gunnen. En de bieder met het hoogste bod heeft de wettelijke mogelijkheid van drie dagen bedenktijd.'

Er zit volgens Van Westrhenen een aantal voordelen aan deze manier van veilen: 'Het belangrijkste is een snel inzicht in de marktwaarde en de verkoper kan hierdoor de verkoop van de huidige woning als ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst van de nieuwe woning laten opnemen. Verder is het een hele transparante methode waarbij kopers en verkoper inzicht hebben in de

prijsvorming waardoor ze sneller tot overeenstemming komen. En het proces is goedkoop.'

## Selectieprocedure

Loopt een verkoper niet het risico te goedkoop te verkopen? 'In het geheel niet, hoewel ik denk dat in deze marktomstandigheden de prijzen van minder courante woningen wel eens behoorlijk lager kunnen uitvallen dan nu vaak als marktwaarde wordt aangehouden. Maar er hoeft niet te worden verkocht. Het blijft een kwestie van gunnen. Ook als een verkoper vindt dat hij te weinig krijgt voor een woning en dus niet verkoopt, weet hij in ieder geval hoe de markt die waarde ziet. Het mes snijdt aan twee kanten. Als een verkoper wil verhuizen naar een nieuwe woning, zal hij in het biedingsproces voor die woning ook tot de ontdekking komen dat daar een lagere prijs uitkomt. En als deze woning duurder is dan de woning die hij verkoopt, werkt dit alleen maar in zijn voordeel. Dit online veilingproduct is een selectieprocedure, niet meer en niet minder, die tot koop en verkoop kan leiden. Alle geldende regels blijven van kracht, zoals bedenktijd en financieringsvoorbehoud, indien tenminste aangegeven.'

Van Westrhenen mikt met zijn veilingssite nadrukkelijk ook op banken, die in toenemende mate met gedwongen executies hebben te maken. 'Veel van die executiewoningen komen nu op weinig transparante woningveilingen, waar bepaalde handelaren afspraken maken over de prijs om die woningen vervolgens met flinke winst door te verkopen. De executiewaarde ligt gemiddeld 38 procent onder de marktwaarde. Die banken kunnen hun woningen via [Livy](http://www.livy.nl) voor de veilingen uit aanbieden met een goede mogelijkheid dat ze er dan meer voor krijgen dan in het traditionele veilingproces. Eenzelfde voordeel ligt er voor corporaties, ontwikkelaars van nieuwbouwwoningen en voor beleggers met een uitponddraject. Die kunnen via deze veiling de interesse en marktwaarde toetsen en snel te weten komen of ze door moeten gaan met het aanbieden van deze woningen.'

Maar ligt daar nu juist het probleem van de woningmarkt. Het gebrek aan interesse? Van

Westrhenen: 'Die interesse is er nog steeds, de prijs is het probleem. Een jaar geleden liep de woningmarkt als een trein. Die mensen zijn niet verdwenen. Wat is veranderd, is de kijk van de consument op de prijs. De kredietcrisis en het probleem van de financiering heeft de markt op slot gedaan, niet de belangstelling voor een nieuwe woning.'

## Geen concurrent makelaars

In hoeverre is [Livy](http://www.livy.nl) een bedreiging voor de bestaande woningmakelaars? 'In het geheel niet. We bieden drie pakketten aan: Zelf Doen, Samen Doen en Internet Veilen. Bij Zelf Doen kunnen verkopers via onze website hun woning aanbieden en krijgen ze er ook een pakket bij, gratis, om dat proces te ondersteunen. Maar dat doen ze dan verder geheel onbegeleid en dus ook zonder een veilingtraject. Bij Samen Doen biedt je de woning aan samen met een NVM-makelaar en met het basis Funda-pakket. Daar brengen we 895 euro voor in rekening en de verkoper kan daarbij nog een aantal andere diensten nemen. Het pakket Internet Veilen kost 1.495 euro. Dat is het Samen Doen-pakket, maar dan met het veilingproces erbij. [Livy](http://www.livy.nl) is dus geen nieuwe woningssite. We gebruiken Funda en het doorplaatsen naar sites als Jaap.nl, Moviq.nl en Marktplaats.nl.' Van Westrhenen voegt eraan toe: 'We hebben er ook voor gezorgd dat er zeven dagen per week, van 09.00 tot 23.00 uur ondersteuning is. Via onze website kunnen verkopers en kopers chatten met medewerkers die belangstellenden met vragen bijstaan of assisteren bij het proces.' Van Westrhenen meent dat het veilen van woningen – en mogelijk ook van commercieel onroerend goed – nog maar in de kinderschoenen staat. 'Gezien de huidige marktomstandigheden en de populariteit van internet gaan wij uit van een spectaculaire groei. Binnen drie jaar wordt minstens 20 procent van de woningvoorraad in Nederland via internet geveild. Maar op korte termijn zie ik in het veilen van woningen via internet – mits op een professionele manier aangeboden – vooral een bijdrage aan transparantie en aan het weer op gang brengen van een markt die nu op slot zit.'

RUUD DE WIT