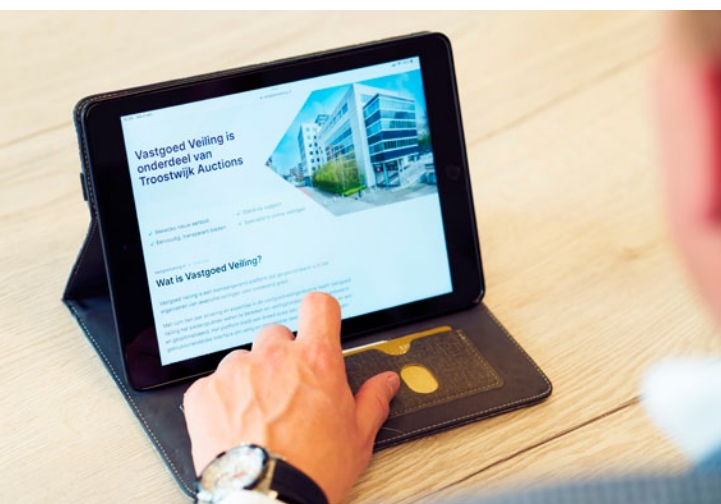


## VASTGOED VEILING

RICHARD DIETEREN, *Director Real Estate*  
KEVIN VAN ASSELT, *Accountmanager Real Estate*

# HÉT ONLINE VEILINGPLATFORM VOOR VASTGOED

Bij een vastgoedveiling denken de meeste mensen aan iemand wiens woning gedwongen wordt verkocht omdat hij of zij de hypotheek niet meer kan betalen. Dergelijke executieveilingen komen nog steeds veel voor, maar volgens **Richard Dieteren** en **Kevin van Asselt** van **Vastgoed Veiling** kiezen ook eigenaren er steeds vaker vrijwillig voor om hun vastgoed via een online veiling te verkopen. De methode is namelijk uiterst transparant, eenvoudig en efficiënt.



Vastgoed Veiling is het resultaat van een herpositionering van de vastgoedafdeling van Troostwijk Auctions, die afgelopen zomer plaatsvond. ‘Zes jaar na de fusie met Troostwijk Auctions, het grootste B2B veilinghuis van Europa, behoort de naam BVA Auctions nu definitief tot het verleden’, vertelt Richard Dieteren, die zich in 2013 begon te specialiseren in vastgoedveilingen. Bijna zeven jaar geleden kreeg hij daarbij gezelschap van collega Kevin van Asselt, die spreekt van een nieuwe fase. ‘In de afgelopen jaren hebben we bewezen goed te zijn in het veilen van vastgoed.

Onze naamswijziging is dan ook een logisch gevolg waarbij direct duidelijk is waar onze focus ligt.’

### NIEUWE NAAM ÉN NIEUW LOGO

Omdat de nieuwe naam zo goed de lading dekt, is Dieteren er erg blij mee. ‘Dit geldt ook voor de nieuwe website, de nieuwe huisstijl én het nieuwe logo, dat veel overeenkomsten vertoont met dat van Troostwijk Auctions. We willen graag laten zien dat we deel uitmaken van het gerenommeerde en betrouwbare veilinghuis. Alleen wij richten ons voortaan op het Nederlandse vastgoed en Troostwijk Auctions op alle andere categorieën.’

Vastgoed Veiling hanteert volgens Dieteren ruwweg twee vastgoedcategorieën: woningen en commercieel vastgoed. ‘Bij woningen gaat het meestal om executieveilingen, waarbij banken, hypotheekverstrekkers en beslagleggers als opdrachtgever fungeren. Online veilingen van commercieel vastgoed vinden steeds vaker op vrijwillige basis plaats. Eigenaren van bedrijfspanden of kantoren hebben namelijk al ontdekt dat een online veiling een transparant, eenvoudig en efficiënt verlengstuk is voor verkoop via een bedrijfsmakelaar.’

### PROFESSIEEL EN GEDREVEN

Als respectievelijk Director Real Estate en Accountmanager Real Estate maken Dieteren en Van Asselt deel uit van een professioneel en gedreven team, dat de afgelopen jaren een



Richard Dieteren



Kevin van Asselt

**‘IK ZIE VASTGOED VEILING NADRUKKELIJK NIET ALS EEN ALTERNATIEF VOOR MAKELAARS, MAAR ALS EEN VERLENGSTUK’**

indrukwekkend track-record heeft opgebouwd. Van Asselt: ‘In totaal hebben we ruim 7.000 online veilingen georganiseerd, waarvan er 3.000 zijn doorgegaan. Gezamenlijk brachten die een totaalbedrag van ruim twee miljard euro op.’

Voor de ongeveer 4.000 veilingen die werden geannuleerd, heeft Dieteren een logische verklaring. ‘Wanneer een debiteur in gebreke blijft bij het betalen van zijn of haar hypotheek, vormt een executieveiling een aanzienlijk drukmiddel. Dit leidt vaak tot een schrikreactie, waarbij de debiteur zich bewust wordt van de ernst van de situatie en contact opneemt met de crediteur om tot een betalingsregeling te komen. Als dit succesvol verloopt, wordt de executieveiling geannuleerd.’

### UNIFORM EN TRANSPARANT

Op het moment dat het gesprek met Dieteren en Van Asselt plaatsvindt, worden er op de website van Vastgoed Veiling ongeveer 50 vastgoedveilingen aangekondigd. ‘Iedere veiling vindt plaats volgens een uniforme en transparante procedure,’ verzekert Dieteren. ‘Koper en verkoper weten daardoor precies waar ze aan toe zijn, namelijk een verkoopmanier die voor beide partijen tot het meest eerlijke en optimale resultaat leidt.’ Van Asselt knikt. ‘Veilingen staan in de regel minimaal 30 dagen online op onze website. Tot twee weken voor de veiling kunnen onderhandse biedingen worden uitgebracht. Als de verkoper deze niet accepteert, begint de veiling op het van tevoren aangekondigde moment.’

Iedere veiling duurt ongeveer tien minuten en vindt plaats volgens een strikt en door een notaris gecontroleerd biedprotocol. ‘Om deel te kunnen nemen moet iemand bij ons geregistreerd en bij een notaris gelegaliseerd zijn. Tijdens de veiling kunnen de deelnemers eerst tegen elkaar opbieden. Na de opbodfase volgt de zogenaamde afslag, die eindigt als een deelnemer op de knop ‘MIJN’ drukt. Als de verkoper het hoogste bod na een bedenktijd accepteert, is het object verkocht.’

### TOENEMENDE AANTREKKINGSKRACHT

Anders dan bij verkoop via een makelaar, hanteert Vastgoed Veiling volgens Dieteren geen vraagprijzen. ‘De meeste veilingen beginnen op € 0. Dat betekent dat we de markt optimaal zijn werk laten doen.’ Van Asselt: ‘Het is aan de deelnemers om zelf, op basis van een eigen taxatie, in te schatten wat een object volgens hen waard is en om daar vervolgens het hoogste bod op te baseren. Transparanter kán het niet.’

Op verzoek van de verkopende partij, kan Vastgoed Veiling een veiling ondersteunen met een marketingcampagne. Van Asselt: ‘Dankbaar gebruik makend van de data die we voortdurend verzamelen, maken we daarbij optimaal gebruik van online advertenties en sociale media.’

In navolging van commercieel vastgoed verwacht Dieteren dat het aantal vrijwillige vastgoedveilingen in de toekomst ook bij woningen zal toe nemen. ‘Ik zie ons daarbij nadrukkelijk niet als een alternatief voor makelaars, maar als een verlengstuk. Een teken van de groeiende populariteit van vastgoedveilingen is dat ook (semi-)overheidsinstellingen, zoals gemeenten en de politie, steeds vaker van onze diensten gebruikmaken.’