

Opgave 5

19 maximumscore 1

Voorbeelden van een juist antwoord zijn:

- Bij gedwongen verkoop via een makelaar is de onderhandelingspositie van de verkoper van het huis veel slechter dan bij vrijwillige verkoop, want de bank wil op korte termijn (binnen 6 maanden) ten minste een deel van de vordering op de verkoper / debiteur terugzien.
- Bij vrijwillige verkoop wordt een deel van de huizen niet verkocht wanneer de verkoper de geboden prijs te laag vindt.

20 maximumscore 2

- Een voorbeeld van een juiste verklaring ten aanzien van kenmerk 1 is: Bij een executieveiling is de concurrentie tussen de mogelijke vragers beperkt / kennen de potentiële kopers (onroerendgoedhandelaren) elkaar vaak, waardoor ze (informeel) tot prijsafspraken kunnen komen. Hierdoor zal de gemiddelde opbrengst per geveild huis kunnen tegenvallen 1
- Een voorbeeld van een juiste verklaring ten aanzien van kenmerk 2 is: Bij een executieveiling is sprake van (sterke) informatie-asymmetrie / heeft de mogelijke koper heel weinig informatie over de aangeboden woning. Hierdoor zal men geneigd zijn om lager te bieden 1

21 maximumscore 2

Een voorbeeld van een juiste berekening is:

- Er is sprake van een rente-achterstand van 11 maanden:

$$\text{verschuldigd } 200.000 + \frac{11}{12} \times 200.000 \times 4,5\% = \text{€ } 208.250$$
 1
- De makelaar realiseert bij de (gedwongen) verkoop een opbrengst van (100% – 18% + 5% =) 87% van 220.000 = € 191.400.
 De restschuld bedraagt € 208.250 – € 191.400 = € 16.850 1

22 maximumscore 2

Een voorbeeld van een juiste verklaring is:

Door de anonimiteit zijn mogelijke prijsafspraken minder bestendig / is het makkelijker voor handelaren om zich aan prijsafspraken te onttrekken. Hierdoor zullen naar verwachting gemiddeld hogere verkoopprijzen worden gerealiseerd (en zullen mogelijke restschulden lager uitvallen.)