

Opgave 1. Onderhandelen over een huis AM

De huizenmarkt is in 2017 sterk aangetrokken. In 2017 is het aantal verkopen zo snel gestegen, dat de prijzen van huizen in Nederland veel sneller stegen (+8%) dan de gemiddelde inflatie in Nederland (+1,8%).

Met name een grote stad als Amsterdam merkt de gevolgen. Het aanbod is aan het teruglopen, en de verwachting is dat in 2018 het aantal verkochte huizen zal dalen, simpelweg omdat er te weinig huizen aangeboden worden. In Amsterdam werd, in het eerste halfjaar van 2017, 47% van de huizen boven de prijs verkocht. Een van de oorzaken van de stijgingen van het aantal overbiedingen, is het feit dat makelaars open middagen houden, waarbij iedereen tijdens de open middag een bod kan neerleggen bij de makelaar. Vroeger werden bezichtigingen verspreid over meerdere dagen gedaan. Er werd dan onderhandeld met de vrager die als eerste een bod neerlegde. Pas als dat op niets uitliep kon de eerstvolgende bidder in onderhandeling gaan.

De verwachting is dat in 2018 de omzet van de huizenmarkt nog steeds toe zal nemen met 6%, terwijl, vanwege het afnemende aanbod, de afzet met 4% zal dalen.

1. Bereken de reële prijsstijging van verkochte huizen in Nederland in 2017.
 $108/101,8 * 100\% = 106,1$ dus een reële stijging van 6,1%
2. Bereken de verwachte prijsstijging van huizenprijzen in Nederland in 2018.
 $TO = P * Q$
 $106\% = P * 96\%$
 $106/96 * 100 = 110,4\%$
3. Leg uit dat de informatie van het percentage overbiedingen in 2017, bij onderhandelingen tussen vrager en aanbieder sneller zal leiden tot nieuwe overbiedingen.
Door deze informatie zal de vrager denken snel te moeten handelen en hoog te moeten bieden, omdat deze informatie krapte uitdrukt, en uitdrukt dat er veel concurrerende vragers zijn die bereid zijn meer dan de marktprijs te betalen.
4. Leg uit dat open middagen de onderhandelingsmacht van de verkopende partij toeneemt.
Vragers zien dat er veel gegadigden (concurrenten) zijn en zullen dus tegen elkaar moeten opbieden terwijl ze vroeger rustig een op een met de aanbieder konden onderhandelen
5. Leg uit dat de verkoper van een huis, in de situatie van een open middag, feitelijk monopolist is, in een krappe huizenmarkt.
Er is een aanbieder, met meerdere vragers, die rechtstreeks bieden om het product.
6. Zal de vrager of de aanbieder meer onderhandelingsmacht hebben op een krappe huizenmarkt?
De aanbieder.

