’N VERGELYKENDE STUDIE VAN DIE WYSES WAT EIENDOMSAGENTE EN WAARDEERDERS GEBRUIK OM DIE MARKWAARDE VAN RESIDENSIËLE EIENDOM TE BEPAAL

deur

ANDRÉ KRUGER

Voorgelê ter vervulling van die vereistes vir die graad

MAGISTER TECHNOLOGIAE:
EIENDOMSWESE

aan die

UNIVERSITEIT VAN SUID AFRIKA

STUDIELEIER: PROFESSOR VG GHYOOT

JUNIE 2006

ERKENNINGS

Met waardering en opregte dank aan die volgende persone wat dit vir my moontlik gemaak het om dié studie te voltooi:

- Prof. V.G. Ghyoot vir sy insiggewende raad, bekwame studieleiding en geduld.
- Die personeel van die Gold Fields Library and Information Centre van Unisa.
- My eggenote Amanda en seun Werner vir hulle volgehoue ondersteuning.
- Al die eiendomsagente aan die Wesrand wat bereid was om deel te neem.

SUMMARY

Residential property not only provides in the basic needs of a person, but is also an indicator of an individual's wealth. The buying and selling of immovable property is complicated and the average person relies on the services of estate agents and banks.

The research problem was formulated as follows: Property valuers and estate agents with access to the same information sources determine different market values for the same property.

The research problem was researched by means of a literature study and empirical study. The methodology used by property valuers was described in the literature study. How estate agents determine the value of property was researched by means of an empirical study.

From the literature study a model was proposed to determine the value of residential property. The information gathered in the empirical study was compared with this model to provide an answer to the research problem.

Keywords

Estate agents
Fixed property
Market value
Price
Pricing
Property valuation
Value
Valuation approaches
Valuation model
Valuation process

OPSOMMING

Residensiële eiendom voorsien nie net in een van die mees basiese behoeftes van ’n mens nie, maar is ook een van die grootste aanduiders van ’n individu se welvaart. Die koop en verkoop van onroerende eiendom is ’n ingewikkelde en die deursnee persoon maak daarom van eiendomsagente en banke gebruik.

Die navorsingsprobleem is as volg geformuleer: Eiendomswaardeerders en eiendomsagente met toegang tot dieselfde inligtingsbronne bepaal verskillende waardes vir dieselfde eiendom.

Die navorsingsprobleem is deur middel van ’n literatuurstudie en ’n empiriese ondersoek nagevors. Die werksaamhede en metodologie wat eiendomswaardeerders gebruik, is aan die hand van die literatuurstudie beskryf. Hoe eiendomsagente te werk gaan om die waarde van eiendom te bepaal is deur middel van ’n empiriese ondersoek nagevors.

Uit die literatuurstudie is daar ’n model voorgestel vir die bepaling van die waarde van residensiële eiendom. Die inligting wat met die empiriese ondersoek versamel is, is met die model vergelyk om antwoorde op die navorsingsprobleem te verskaf.

Sleutelwoorde

Eiendomsagente
Eiendomswaardering
Prys
Prysbepaling
Markwaarde
Vaste eiendom
Waarde
Waardasiebenaderings
Waardasiemodel
Waardasieproses

INHOUDSOPGAWE

Inhoud **Bladsy**

HOOFSTUK 1: INLEIDING EN AGTERGROND

1.1 AGTERGROND 1

1.2 DOEL 4

1.3 NAVORSINGSPROBLEEM 5

1.4 BYDRAE DEUR DIE NAVORSING 5

1.5 NAVORSINGSMETODOLOGIE 6

1.5.1 Navorsingsontwerp 6
1.5.2 Populasie 6
1.5.3 Data-insameling 7
1.5.4 Data-ontleding 7
1.5.5 Geldigheid en betroubaarheid 7

1.6 BEPERKINGE 8

1.7 OMSKRYWING VAN BEGRIPPE 8

1.8 INDELING VAN STUDIE 9

HOOFSTUK 2: OORSIG OOR WAARDE EN MARKWAARDE VAN VASTE EIENDOM

2.1 INLEIDING 11

2.2 WAARDE 11

2.2.1 Fisiese kragte wat markwaarde beïnvloed 12

2.2.1.1 Die fisiese aard van die eiendom 13

a) Die aard van die erf 13

b) Die aard van die verbeterings 14

2.2.1.2 Ligging van die eiendom 18

a) Geriefsnetwerk 18

b) Blootstellingsnetwerk 19

2.2.1.3 Die institusionele eienskappe van eiendom 20

2.2.2 Sosiale en ekonomiese kragte 20

2.2.2.1 Sosiale kragte 21

2.2.2.2 Ekonomiese kragte 21

2.2.3 Politieke kragte 21

2.3 MARKWAARDE 22

2.3.1 Prys 23

2.3.2 Ope-mark 24

2.3.3 Gewillige koper 25

2.3.4 Gewillige verkoper 25

2.4 SAMEVATTING 26

HOOFSTUK 3: DIE MARKBENADERING TOT EIENDOMSWAARDERING

3.1 INLEIDING 27

3.2 VERKRYGING VAN ONLANGSE VERKOPE 28

3.2.1 Vergelykbare eiendom 28
3.2.2 Ope-mark transaksies 29
3.2.3 Datum van verkoping 29

3.3 ONTLEDING VAN VERKOPE 29

3.3.1 Verkoopsdatum 30
3.3.2 Verkoopsvoorwaardes 30
3.3.3 Ligging 31
3.3.4 Fisiese eienskappe 31

3.4 VERSTELLING TEN OPSIGTE VAN VERSKILLE 34

3.4.1 Verkoopsvoorwaardes/-omstandighede 34
3.4.2 Markveranderinge (tyd) 34
3.4.3 Ligging 35
3.4.4 Fisiese eienskappe 35
3.4.4.1 Verstellings 36
a) Persentasie verstelling 36
b) Eenheid van vergelyking 37
c) Ronde som rand verstelling 37

3.5 AFLEIDING VAN WAARDE 38

3.5.1 Hersiening van die proses 38
3.5.2 Hersiening van die verkope 38
3.5.3 Beraming van waarde reeks 39
3.5.4 Kies van ’n finale waarde 39

3.6 SAMEVATTING 39

HOOFSTUK 4: DIE AKKURAATHEID VAN WAARDASIES

4.1 INLEIDING 41

4.2 MODELLE VIR DIE DOEN VAN WAARDASIES 43

4.3 TAAKOMGEWING VAN WAARDEERDERS 45

4.4 INVLOEDE OP DIE GEDRAG VAN WAARDEERDERS 47

4.4.1 Afwykings van die normatiewe model 47

4.4.2 Kies van vergelykbare verkope 48

4.4.3 Vooroordele tydens die doen van waardasies 49

4.4.4 Beïnvloeding deur opdraggewers 51

4.5 EIENDOMSAGENTE EN PRYSBEPALING 53

4.6 MODEL 54

4.7 SAMEVATTING 57

HOOFSTUK 5: HOE EIENDOMSAGENTE DIE VERKOOPPRYS (MARKWAARDE) VAN 'N RESIDENSIËLE EIENDOM IN DIE PRAKTYK BEPAAL

5.1 INLEIDING 59

5.2 NAVORSINGSPROSEDURE 60

5.3 POPULASIE EN TREK VAN DIE STEEKPROEF 60

5.3.1 Populasie 60
5.3.2 Steekproefraam 61
5.3.3 Steekproef 62
5.3.4 Steekproefgrootte 63

5.4 VRAELYSTE 64

5.41. Vraelysontwerp 64
5.4.2 Toediening van die vraelys 65
5.4.3 Vooraf toetsing 65
5.4.4 Respons op vraelyste 65
5.4.5 Verteenwoordiging van die respons 66

5.5 DATAVERWERKING 67

5.5.1 Redigering 67
5.5.2 Kodering 68

5.6 DATA-ONTLEDING 69

5.6.1 Vraag 1 69
5.6.2 Statistiese toetsing van respons 75
5.63 Vraag 2 81
5.6.4 Vraag 3 87

5.6.5 Vraag 4 88
5.6.6 Vraag 5 89
5.6.7 Vraag 6 91

5.7 VERGELYKING VAN RESPONS OP VRAELYSTE MET MODEL 92

5.7.1 Stappe 92
5.7.2 Faktore 94

5.8 SAMEVATTING 96

HOOFSTUK 6: GEVOLGTREKKING EN AANBEVELINGS

6.1 INLEIDING 98

6.2 OORSIG OOR DIE STUDIE 98

6.2.1 Inleiding en agtergrond 98
6.2.2 Waarde 98
6.2.3 Die markbenadering 99
6.2.4 Akkuraatheid van waardasies 100
6.2.5 Bepaling van verkoopprys deur eiendomsagente in die praktyk 101

6.3 BEVINDINGE VAN DIE STUDIE 101

6.4 GEVOLGTREKKING 102

6.5 AANBEVELINGS 103

6.6 SAMEVATTING 104

AANHANGSEL A 105

AANHANGSEL B 108

BRONNELYS 109

TOONSTUKKE

Toonstuk		Bladsy
4.1	Die Waardasieproses	44
4.2	Beskrywende vyf-stap residensiële waardasiemodel	45
4.3	Geïdealiseerde hipotetiese model van die waardasieproses	46
4.4	Hipotetiese model van die waardasieproses, gebaseer op Harvard se waarnemings tydens eksperimente	46
4.5	Model vir die waardering van residensiële eiendom	55
5.1	Steekproefgrootte vir enige gegewe populasie	63
5.2	Verwantskap tussen response wat verkry is vir vraag 1	74
5.3	Verwantskap tussen response wat verkry is in vraag 2	86
5.4	Model vir die waardering van residensiële eiendom	93
5.5	Respons op vraelyste vergelyk met model	94

TABELLE

Tabel		Bladsy
3.1	Lys van vergelykbare verkopings	33
5.1	Die stappe wat eiendomsagente volg om die verkoopprys van ʼn residensiële eiendom te bepaal	70
5.2	Rangordes vir die stappe in die waardasieproses (vraag 1) en die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed (vraag 2). Aantal items per stap of faktor nie in ag geneem nie.	78
5.3	Gebeurlikheidstabel en afhanklikheidtoetsing van stappe en faktore teenoor raadseksamen geskryf of nie	80
5.4	Gebeurlikheidstabel en afhanklikheidtoetsing van stappe en faktore teenoor jaar geregistreer by Raad van Eiendomsagentskaps-aangeleenthede	81

5.5 Die belangrikste faktore wat volgens eiendomsagente die verkoopprys van residensiële eiendom beïnvloed 82
5.6 Bronne wat deur eiendomsagente gebruik word om inligting in verband met die verkoop van residensiële eiendom te bekom 88

GRAFIEKE

Grafiek **Bladsy**

5.1 Eiendomsagente met toegang tot ’n rekenaar 89
5.2 Tydperke wat eiendomsagente by die Raad vir Eiendomsagentskaps-aangeleenthede geregistreer is (Wesrand studie) 90
5.3 Eiendomsagente wat die Raad vir Eiendomsagentskaps-aangeleenthede se eksamen geskryf het 91

HOOFSTUK 1

INLEIDING EN AGTERGROND

1.1 AGTERGROND

Residensiële eiendom voorsien nie net in een van die mees basiese behoeftes van ’n mens, naamlik verblyf nie, maar is ook een van die grootste aanduiders van ’n individu se welvaart. Een van die grootste beleggings wat ’n individu sal maak is ’n belegging in vaste eiendom (behuising). As gevolg hiervan neig verkopers om ’n oordrewe verwagting ten opsigte van die verkoopprys te hê. ’n Koper wil weer so min moontlik betaal. In teenstelling hiermee sien banke vaste eiendom as sekuriteit.

Die koop en verkoop van onroerende eiendom is ’n ingewikkelde proses wat deur vraag, aanbod, wetgewing en ’n kombinasie van ander faktore beïnvloed word. Die deursnee persoon besit nie altyd die nodige kundigheid, blootstelling en fondse om ’n eiendomstransaksie alleen te behartig nie en maak daarom van eiendomsagente en banke gebruik.

In die praktyk tree eiendomsagente hoofsaaklik in een van die volgende drie kategorieë op:

- As **verkoopsagent** — waar die eiendomsagent betrokke is by die werwing van ’n koper of verkoper vir onroerende goed of ’n belang in onroerende goed.
- As **verhuringsagent** — waar die eiendomsagent betrokke is by die werwing van ’n huurder of verhuurder vir onroerende goed of ’n belang in onroerende goed.
- As **sakemakelaar** — waar die eiendomsagent betrokke is by die werwing van ’n koper of verkoper, of huurder of verhuurder van ’n besigheidsonderneming (Maritz, 1983:3).

Buiten die bogenoemde dienste is dit ook dikwels nodig dat eiendomsagente wat as verkoopsagente optree, ’n aantal bykomende dienste mag lewer:

- Die bepaling van die verkoopprys (markwaarde) van onroerende goed (vaste eiendom)
- Eiendomsbeleggingsadvies
- Eiendomsfinansieringsadvies
- Die doen van uitvoerbaarheidstudies (Maritz, 1984:4)

Die bepaling van die verkoopprys (markwaarde) van ’n eiendom is ’n baie belangrike deel van die werwingsaksie van ’n eiendomsagent. Tydens ’n werwingsonderhoud met die verkoper, moet ’n eiendomsagent poog om die prys so te bepaal dat die verkoper se verwagtinge en die prys wat ’n koper sal betaal grootliks ooreenstem. Die wyse waarop pryse bepaal word is egter meestal onwetenskaplik en metodes wissel van eiendomsagent tot eiendomsagent.

In ’n nie ewekansige vooraf opname deur die navorser, van tien eiendomsagente uit die populasie, is daar gevind dat sommige eiendomsagente staatmaak op gevoel (gevoel kan omskryf word as al die subjektiewe vooroordele of menings wat besluitneming beïnvloed), ander word deur die prys wat die eienaar wil hê gelei. Enkele eiendomsagente tref vergelykings met ander eiendomme. Die vergelykings wat getref word is gewoonlik gebaseer op eiendomme wat verkoop is en wat nog steeds te koop is. Die databasis wat gebruik word is egter beperk tot die eiendomme wat op die agentskap se boeke was of is en sluit nie al die verkope wat in ’n omgewing plaasgevind het in nie.

In teenstelling met eiendomsagente, het banke ’n belang om te beskerm in die eiendom wat waardeer word. Banke verskaf verbandfinansiering aan kopers en registreer ’n eerste verband op die eiendom as sekuriteit vir die geld wat hulle uitleen. Die volgende breë riglyn word gebruik as hulle geld uitleen:

- 20% van ’n individu se bruto inkomste
- 30% van die gesamentlike bruto inkomste van ’n huishouding (Maritz & Ghyoot, 1990:57)

Die waardasies wat deur banke se waardeerders gedoen word is tweërlei van aard. In die eerste plek word die markwaarde bepaal om te verseker dat die eiendom genoeg sekuriteit bied. Sou die eiendom byvoorbeeld op ŉ gedwonge verkoping verkoop word, moet die prys wat behaal word die uitstaande bedrag dek. Tweedens word die waarde waarvoor die eiendom verseker word bepaal. In hierdie studie gaan daar glad nie na die bepaling van versekeringswaarde gekyk word nie, aangesien die riglyne wat banke neerlê dit reduseer tot ŉ berekening.

Die koms van die Internet het eiendomsagente en eiendomswaardeerders se toegang tot omvattende inligtingsbronne vergemaklik. Rekenaargebaseerde inligtingsbronne soos AKTEX (die aktekantoor), SAPTG (South African Property Transfer Guide), WINDEED, Property 24 en ander rekenaarprogramme verskaf inligting wat gebruik kan word om onder andere vergelykende markontledings te doen.

Daar moet egter altyd in gedagte gehou word dat enige prysbepaling onderhewig is aan die beginsel van vergelykbare verkope soos neergelê deur die Suid-Afrikaanse howe.

In die saak *Pietermaritzburg Corporation v SA Breweries* 1911 (A)501, is bevind dat "Obviously if there has been an actual sale of the property in the open market under normal conditions, that would be a fair indication of its market value … It may not always be possible to fix the market value by reference to concrete examples … his (the valuer's) duty then would be to take into consideration every circumstance likely to influence the mind of the purchaser … present cost to erect the property, the uses to which it is capable of being put, its situation and surroundings, and so on … He would have to employ his skill and experience in deciding what a purchaser … would be likely to give … he would, to the best of his ability, be fixing the market value of the property." En in Minister of Water Affairs v Mostert 1966 4 SA 690 (A) "Comparable transactions, particularly where the sales are concluded after objective and impersonal bargaining, afford the most satisfactory evidence of a fair market value because it illustrates how circumstances have affected the minds of purchasers and sellers. Where such evidence is not available or not satisfactory, the valuer would normally have regard to evidence which indicates what the fair market value probably would be in the light of the income that may be derived from the land."

Die sukses van ’n eiendomsagent se transaksie (verkoop van ’n eiendom) word bepaal deur of ’n eiendomswaardeerder, wat vir ’n verbandnemer optree, waarde vind of nie. Dit is daarom vir eiendomsagente baie belangrik om ’n eiendom nie net teen die regte prys te lys nie, maar ook te verkoop, aangesien eiendomsagente slegs vergoed word na afloop van ’n suksesvolle transaksie.

Die maklike toegang tot inligting vir beide eiendomsagente en eiendomswaardeerders is veronderstel om die bepaling van die verkoopprys van ’n eiendom te vergemaklik. Dit word egter gekompliseer deur die huidige rekenaargesteunde inligtingsbronne. Die kriteria waarvolgens eiendomme vir vergelyking gekies kan word is beperk tot voorstad, enkel residensieel, veelvoudige eenhede en kaalgrond, slaapkamers, badkamers, motorhuise en bediendekamers. Dit neem nie al die ander faktore, soos die fisiese aard van die grond en verbeterings, die liggingsnetwerk en die institusionele eienskappe, wat ’n invloed uitoefen en veral deur eiendomswaardeerders gebruik word, in ag nie.

1.2 DOEL

Die doel van die navorsing is om te bepaal waarom die markwaarde van residensiële eiendom, soos bepaal deur eiendomswaardeerders en eiendomsagente verskil as hulle toegang het tot en gebruik kan maak van dieselfde inligtingsbronne. Daar sal spesifiek met hierdie studie gepoog word om:

i) Markwaarde en die faktore wat dit beïnvloed aan die hand van literatuur te bespreek
ii) Die kriteria waaraan ’n wetenskaplik gefundeerde model vir die bepaling van markwaarde moet voldoen te bepaal
iii) Die metodes wat deur eiendomsagente en eiendomswaardeerders gebruik word om die markwaarde van residensiële eiendom te bepaal, te identifiseer en te beskryf
iv) Die metodes wat eiendomsagente en eiendomswaardeerders gebruik met die kriteria van die wetenskaplik gefundeerde model vir die bepaling van markwaarde te vergelyk

1.3 NAVORSINGSPROBLEEM

Eiendomswaardeerders en eiendomsagente met toegang tot dieselfde inligtingsbronne bepaal verskillende waardes vir dieselfde eiendom.

1.4 BYDRAE DEUR DIE NAVORSING

Die verwantskap tussen eiendomswaardering en eiendomsagentskap is tot dusver baie swak, indien enigsins nagevors in Suid-Afrika. In teenstelling hiermee word daar veral in Amerika jaarliks ŉ groot getal wetenskaplike studies in ondermeer die Journal of Real Estate Research en The Appraisal Journal gepubliseer. Ten spyte hiervan het Nelson, die redakteur van die Journal of Real Estate Research, die volgende te sê "In spite of these efforts residential real estate brokerage remains an understudied area" (Nelson, 2000:4). Eiendomswaardering word baie goed nagevors en talle studies en boeke verskyn jaarliks oor die onderwerp, sien bronnelys. Geen soortgelyke navorsing as dit wat onderneem gaan word, kon egter plaaslik of internasionaal opgespoor word nie.

Die waarde van die navorsing lê daarin dat die studie sal bydra tot ŉ vakgebied wat tot dusver swak nagevors is, veral in Suid-Afrika. In die studie gaan die metodes wat eiendomsagente en eiendomswaardeerders gebruik, beskryf en vergelyk word, in ŉ poging om ŉ verklaring te vind vir die verskille wat na vore kom nadat hulle soortgelyke handelinge uitgevoer en van dieselfde bronne gebruik gemaak het.

In die eiendomsbedryf word daar algemeen aanvaar dat die waarde van ŉ residensiële eiendom soos deur ŉ eiendomsagent bepaal, nie dieselfde is as die waarde soos deur ŉ eiendomswaardeerder bepaal nie. As die situasie verander kan word en markwaarde soos deur eiendomsagent bepaal deur banke aanvaar word, kan dit die hele industrie verander. Die banke is tans onder groot druk om die koste van dienste te verlaag. Dit sluit waarderingsdienste in. Indien die diens na eiendomsagente uitgekontrakteer kan word, gaan dit nie net vir banke baie koste bespaar nie, maar kan ook vir eiendomsagente ŉ addisionele bron van inkomste skep.

1.5 NAVORSINGSMETODOLOGIE

1.5.1 Navorsingsontwerp

Die navorsingsprobleem is deur middel van ’n literatuurstudie en ’n empiriese ondersoek nagevors. Die literatuurstudie is gebruik om die werksaamhede en metodologie wat eiendomswaardeerders gebruik, te bespreek. Die werksaamhede en metodologie wat eiendomswaardeerders gebruik, is goed nagevors en gedokumenteer en dit was nie nodig om die aspek van die navorsing empiries te ondersoek nie. Hoe eiendoms-agente te werk gaan om die waarde van eiendom te bepaal, is baie swak nagevors en dit was daarom nodig om ’n empiriese ondersoek te doen om die aspek na te vors.

’n Kwalitatiewe studie aan die hand van ’n kruisseksionele opname-ontwerp is onder-neem om die metodes wat eiendomsagente gebruik te beskryf. Empiriese inligting is ingewin deur middel van ’n vraelys wat aan groepe binne die populasie toegedien is.

1.5.2 Populasie

Die populasie is alle eiendomsagente aan die Wesrand. Die Wesrand is een van die streke wat in ABSA se Kwartaallikse Behuisingsoorsig vermeld word. Op 14 Junie 2004 was daar 2 014 eiendomsagente en 382 eiendomsagentskappe werksaam aan die Wesrand, wat Roodepoort, Krugersdorp, Randfontein en Westonaria insluit. Die Wes-rand is gekies omdat die navorser wel bekend is in plaaslike eiendomskringe en daar dus nie enige probleme ervaar is om die samewerking van eiendomsagente te verkry nie.

Die Wesrand is ’n gebied waar daar ’n konstante omset van onroerende eiendom is en waar eiendomsagente geredelik toegang tot en gebruik van rekenaargesteunde inlig-tingsbronne het, wat hulle kan help om die markwaarde van ’n residensiële eiendom te bepaal.

Inligting uit die South African Property Transfer Guide dui daarop dat daar ’n konstante stroom verkope in veral Roodepoort en Krugersdorp is. Hoewel die gebiede in grootte

(aantal eiendomme) verskil, is die samestelling van die eiendomme soortgelyk, beide het gegoede en swak areas en goedkoop en duur eiendomme.

Die eiendomstransaksies in Randfontein en Westonaria is so min dat, hoewel hulle deel van die Wesrand is, dit vir die doel van hierdie studie statisties min invloed gehad het.

'n Oordeel steekproef van die eiendomsagente wat gestratifiseer is ten opsigte van die grootte van eiendomsagentskappe en ondervinding van eiendomsagente is uit die populasie geneem. Die gestratifiseerde oordeel steekproef wat geneem is, sal die waarskynlikheid van ooreenstemming met die nasionale populasie vergroot. Die navorser het toegang gehad tot inligting van die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede, by wie eiendomsagente moet registreer indien hulle wil praktiseer.

1.5.3 Data-insameling

Markwaarde, die faktore wat dit beïnvloed en die akkuraatheid van waardasies is met behulp van sekondêre data beskryf. 'n Empiriese ondersoek aan die hand van 'n ewekansige kruisseksionele opname-ontwerp, is gebruik om inligting te versamel van hoe eiendomsagente te werk sal gaan om die waarde van 'n residensiële eiendom te bepaal.

1.5.4 Data-ontleding

Enkelveranderlike-ontleding is gebruik om die verspreiding van metodes, bronne en persoonlike voorkeure binne die steekproef aan te toon. As gevolg van die relatief min vraelyste (306) wat terug ontvang is, het die navorser die data met die hand verwerk.

1.5.5 Geldigheid en betroubaarheid

Die volgende maatreëls het verseker dat die navorsing geldig en betroubaar is:

- Trek van 'n wetenskaplik gefundeerde steekproef
- Gebruik van toepaslike statistiese tegnieke om die data te ontleed

1.6 BEPERKINGE

Hierdie studie is beperk tot slegs die Wesrand en is nie veralgemeenbaar tot die RSA nie. Hierdie aspek is spesifiek in die empiriese studie aangespreek.

1.7 OMSKRYWING VAN BEGRIPPE

Ten einde duidelikheid te verseker word die belangrikste begrippe soos dit in die eiendomsbedryf gebruik word gedefinieer.

'n **Eiendomsagent** word in die Wet op Eiendomsagentskapsaangeleenthede 112 van 1976 omskryf as "iemand wat, met die oog op winsbejag vir eie rekening of in vennootskap, op enige wyse hom voordoen as iemand wat, of regstreeks of onregstreeks adverteer dat hy, in opdrag van of namens iemand anders:

(i) onroerende goed of 'n belang in onroerende goed of 'n besigheidsonderneming koop of verkoop, of ten opsigte daarvan onderhandel, of 'n koper of verkoper daarvoor werf, of onderneem of aanbied om 'n koper of verkoper daarvoor te werf; of
(ii) onroerende goed of 'n belang in onroerende goed of 'n besigheidsonderneming huur of verhuur of ten opsigte daarvan onderhandel of 'n huurder of verhuurder daarvoor werf of onderneem of aanbied om 'n huurder of verhuurder daarvoor te werf; of
(iii) gelde invorder of ontvang wat betaalbaar is uit hoofde van 'n huur van onroerende goed of 'n besigheidsonderneming; of
(iv) enige ander diens lewer wat deur die Minister op aanbeveling van die raad van tyd tot tyd by kennisgewing in die Staatskoerant gespesifiseer word."

Verkoopprys (markwaarde) — Markwaarde word in die Onteieningswet Wet 63 van 1975 gedefinieer as "die bedrag wat vir goed verkry sou geword het indien dit op die kennisgewingdatum op die ope-mark deur 'n gewillige verkoper aan 'n gewillige koper verkoop is."

Residensiële eiendom is onroerende eiendom wat vir residensiële doeleindes gebruik word en as spesiale woon of residensieel een tot vyf gesoneer is. Vir die doeleindes van hierdie studie word net woonhuise en wooneenhede soos onder residensieel een tot vyf ingesluit, ander gebruike soos plekke vir openbare godsdiensoefening, onderrigplekke, ens. wat onder die sonering ingesluit is, word uitgesluit.

Vergelykbare verkope is verkope van onroerende eiendom wat met mekaar vergelykbaar is ten opsigte van die fisiese aard van die grond en verbeterings, die ligging en die institusionele eienskappe van die eiendom.

Werwing is die aksie of aktiwiteit waar eiendomme wat te koop is gesoek word om in ’n eiendomsagentskap se voorraad te koop eiendomme opgeneem te word, dit kan van deur tot deur, met strooibiljette, per telefoon, ens gedoen word.

“Multi Listing Services” (MLS) is ’n groep eiendomsagente wat ’n verwysingsnetwerk bedryf wat hulle toelaat om hulle alleenmandate bymekaar te voeg en saam te werk met die verkoop daarvan. Die dienste en programmatuur van Property 24 word deur MLS lede gebruik om elektronies met mekaar te kommunikeer.

1.8 INDELING VAN STUDIE

Hierdie studie is in die volgende hoofstukke uiteengesit:

- **Hoofstuk 1: Inleiding en agtergrond**

  Die hoofstuk skets die raamwerk waarbinne die studie gedoen sal word, die steekproeftrekking en die beperkinge wat op die studie van toepassing is.

- **Hoofstuk 2: Oorsig oor waarde en die markwaarde van vaste eiendom**

  ’n Oorsig oor waarde en die faktore wat dit beïnvloed is beskryf om te bepaal watter faktore onontbeerlik is in ’n wetenskaplik gefundeerde model.

- **Hoofstuk 3: Die markbenadering tot eiendomswaardering**

  Die markbenadering, wat ’n algemeen aanvaarde model is vir die toepassing van die beginsel van vergelykbare verkope, is bespreek.

- **Hoofstuk 4: Die akkuraatheid van waardasies**

  Die invloede wat die akkuraatheid van waardasies kan beïnvloed, is bespreek aan die hand van die jongste literatuur. ’n Model wat deur eiendomswaardeerders en eiendomsagente gebruik kan word om te verseker dat hulle waardasies akkuraat is, word ook gegee.

- **Hoofstuk 5: Hoe eiendomsagente die verkoopprys (markwaarde) van ’n residensiële eiendom bepaal**

  Die benaderinge en metodes wat deur eiendomsagente gebruik word om markwaarde te bepaal is empiries nagevors. ’n Vraelys is aan eiendomsagente in die populasie gegee om te voltooi. Die resultate is verwerk en sekere bevindinge en gevolgtrekkings is gemaak. Die bevindinge en gevolgtrekkings word in hoofstuk 6 bespreek.

- **Hoofstuk 6: Gevolgtrekkings en aanbevelings**

  Gevolgtrekkings, aanbevelings en moontlike onderwerpe wat vir verdere studie geïdentifiseer is, word in dié hoofstuk gegee.

HOOFSTUK 2

OORSIG OOR WAARDE EN MARKWAARDE VAN VASTE EIENDOM

2.1 INLEIDING

Waarde is "die hoedanigheid wat iets nuttig maak" (HAT, 1987:136). Die nut wat 'n persoon uit die besit of okkupasie van 'n eiendom verkry, bepaal dus die waarde wat so 'n eiendom vir die persoon sal hê.

In die eerste deel van hierdie hoofstuk, sal daar gekyk word na die definiëring van waarde en 'n breë oorsig oor verskillende faktore wat waarde beïnvloed, gegee word. Die bespreking sal beperk word tot die faktore wat 'n rol speel in die bepaling van die waarde van residensiële eiendom.

Die definisie van markwaarde en die hofuitsprake wat aanleiding gegee het tot die definiëring van markwaarde, sal in die tweede deel van die hoofstuk bespreek word.

2.2 WAARDE

Stapelberg (1986:25) beskryf waarde as "... daardie eienskap van 'n goed (ekonomiese goedere) wat mense sal motiveer om 'n teenprestasie in ruil daarvoor te gee."

Eiendom kan daarom net waarde hê as dit ekonomiese goedere is. Om as ekonomiese goedere geklassifiseer te kan word, moet dit volgens Boykin (1993:6–7) vier kenmerke hê, naamlik:

- Nut
- Skaarsheid
- Vraag
- Oordraagbaarheid

Al vier hierdie eienskappe is in eiendom teenwoordig. Eiendom is nuttig omdat dit in mense se behoeftes voorsien, naamlik skuiling en as teken van die welvaart van ’n persoon. Eiendom is relatief skaars, daar is net ’n beperkte hoeveelheid grond en daar kan nie meer geskep word nie. Daar is ’n vraag na eiendom, omdat mense wat die vermoë het om te betaal, graag hulle behoeftes wil bevredig. Die gebruik van die eiendom is ook oordraagbaar, die titel of gebruiksreg van eiendom kan van een persoon na ’n ander oorgedra word. Die feit dat al vier hierdie eienskappe in eiendom teenwoordig is, bevestig dat eiendom as ekonomiese goedere geklassifiseer kan word en daarom waarde het.

Die wisselwerking tussen hierdie eienskappe, naamlik nut, skaarsheid, vraag en oordraagbaarheid van eiendom, bring volgens Betts (1990:92) markwaarde tot stand.

Die waarde van vaste eiendom word volgens Betts (1990:91) deur die fisiese, ekonomiese, sosiale en politieke kragte wat daarop inwerk, geskep en gewysig. Hierdie kragte of invloede verteenwoordig al die aspekte van menslike gedrag wat betrek word tydens die bepaling van die markwaarde van ’n eiendom. Dit verduidelik ook waarom die waarde van eiendom voortdurend verander (Betts, 1990:93).

2.2.1 Fisiese kragte wat markwaarde beïnvloed

Die fisiese kragte of invloede is die sigbaarste van al die kragte wat markwaarde beïnvloed. Maritz (1984:121) verwys na hierdie fisiese kragte of invloede as die waardevormende eienskappe of nutvormende eienskappe van vaste eiendom. Hy sê verder dat, naas die eiendomsmark en algemene ekonomiese toestande, is die belangrikste faktore wat ’n invloed op die netto inkomste van ’n eiendom uitoefen, die nut- of waardevormende eienskappe daarvan is, naamlik:

“• die fisiese aard van die eiendom (grond en verbeterings)
- die ligging van die eiendom
- die institusionele eienskappe van die eiendom”

2.2.1.1 Die fisiese aard van die eiendom

Die fisiese aard van ’n eiendom is die deel van ’n eiendom wat sigbaar is. Dit bestaan uit die grond en verbeterings wat op die grond opgerig is. Die fisiese geskiktheid van ’n eiendom om dienste te lewer word daarom deur die grond en die verbeterings daarop bepaal.

a) Die aard van die erf

Die vernaamste eienskappe van die erf of die grond wat waarde beïnvloed is die:

i) Grootte en vorm van die erf

Die grootte en vorm van ’n erf in ’n residensiële ontwikkeling is baie belangrik omdat dit ’n direkte invloed het op die tipe en omvang van die verbeterings wat daarop opgerig kan word. ’n Erf met afmetings van 19 m breed by 57 m lank is nie geskik vir die oprigting van ’n woonhuis nie hoewel die totale oppervlakte daarvan 1 083 m² is. Volgens Ratcliff (1979:50) is een van die eienskappe wat grond waarde gee die onveranderlikheid (onbeweeglikheid) daarvan op die oppervlakte van die aarde.

ii) Topografie

Die topografie of natuurlike gesteldheid van ’n erf en die omgewing kan ’n merkbare invloed op die waarde van ’n erf hê (Ratcliff, 1972:50). Residensiële ontwikkelings word gewoonlik nie deur ’n heuwelagtige terrein beperk nie. Hoewel die boukoste op heuwelagtige terreine hoër is, verhoog die aantreklikheid as gevolg van die uitsig en relatiewe privaatheid wat dit bied (Maritz, 1993:53). ’n Ander belangrike faktor is die oriëntasie ten opsigte van die son en wind. Dit is veral op die hoëveld belangrik dat ’n huis Noord front om die son se hitte in die winter te benut. Toegang van die straat na die erf is ook belangrik. Kopers verkies gewoonlik ook erwe wat hoër as straatvlak is bo erwe wat laer as straatvlak is. ’n Erf wat Noord front en met ’n uitsig

se waarde is normaalweg hoër as ’n ander erf omdat kopers bereid is om meer te betaal vir ’n erf met ’n uitsig.

iii) Bo- en ondergrondse toestande

By residensiële ontwikkelings word moerasagtige en rotsagtige omgewings grootliks vermy omdat dit baie duur is om daar te bou en die waarde dus negatief beïnvloed (Maritz, 1984:125). In moerasagtige omgewings is daar baie klei. Huise wat op kleigrond gebou word se fondasies moet versterk word om te voorkom dat die huise bars as die klei swel of krimp. Ontwikkeling op grond waar minerale nog ontgin kan word, word ook gewoonlik vermy. Mineraleregte is normaalweg nie ingesluit by die titel van residensiële eiendom nie en beïnvloed daarom ook nie die waarde nie. Huise wat in laagtes gebou is se waarde is gewoonlik ook laer as gevolg van die gebrek aan ’n uitsig en/of privaatheid.

iv) Dienste

Ongerepte of onontwikkelde grond moet eers van dienste voorsien word voordat dit enige waarde vir residensiële doeleindes het. Dienste bestaan uit die pad en stormwaterstelsel, elektrisiteitstoevoer, vullisverwydering en water- en rioolstelsels wat die erf bedien. Ratcliff (1972:52) beskryf dienste as die lewegewende are wat waarde aan ’n eiendom toevoeg. Die omvang van die dienste wat gelewer word, het ook ’n invloed op die waarde. ’n Teerstraat en spoelriool dra meer by tot die waarde van ’n eiendom as ’n grondpad en ’n sypelriool.

b) Die aard van die verbeterings

“Productive urban land is a manufactured product which requires the combining of land as a gift of nature with other man made components in an assembly which produces utilities in excess of costs” (Ratcliff, 1972:52).

Die verbeterings en die aard daarvan dra dus grootliks by tot die waarde van ’n eiendom. Volgens Maritz (1984:127) bestaan verbeteringe uit ’n primêre of hoofstruktuur soos ’n woonhuis, ondersteunende strukture soos garages en stoorkamers en nie strukturele verbeterings soos paadjies, opritte, tuin, keermure, terrasse en heinings.

Die waardevormende eienskappe van strukturele verbeterings word deur Ratcliff (1972:54) onder drie verskillende hoofde gegroepeer, naamlik **voorkoms**, **funksionele doeltreffendheid** en **duursaamheid**.

i) Voorkoms

Die voorkoms of aantreklikheid van ’n eiendom word bepaal deur die ontwerp van die struktuur, die tipe materiaal wat gebruik is, kleur en die posisionering van die struktuur op die erf. Die korrekte gebruik van plante, terrasse, mure, paadjies en rybane kan ook baie bydra tot die aantreklikheid van ’n eiendom (Ratcliff, 1972:54).

Ratcliff wys ook daarop dat die voorkoms en aantreklikheid van die binnekant net so belangrik is. Die benutting en inrigting van die interne ruimte, natuurlike en kunsmatige lig, die gebruik van kleure en ander dekoratiewe eienskappe, het ook ’n invloed op die waarde.

Die visuele aantrekkingskrag van ’n eiendom kan die waarde van die eiendom verhoog as dit persoonlike behoeftes verwesenlik. Mense is bereid om te betaal om hulle persoonlike behoeftes te bevredig.

ii) Funksionele doeltreffendheid

Ratcliff (1972:55) definieer funksionele doeltreffendheid as volg: “Efficiency may be measured by the relationship between the volume of production and the cost of production.” Die doeltreffendheid van ’n eiendom word dus bepaal deur die mate waarin dit in ’n koper se behoefte voldoen en die koste wat hy moet aangaan om die eiendom te bekom.

’n Drieslaapkamer woonhuis is daarom doeltreffender vir ’n gesin van vier, as vir ’n gesin van ses of meer. Die funksionele doeltreffendheid van ’n gebou word egter deur verskillende faktore soos funksionele veroudering, die verhouding tussen die grond en die struktuur, toerusting, strukturele sterkte en interne ruimte reëlings beïnvloed. Die volgende is gebaseer op Maritz, 1993.

- Funksionele veroudering

  Die funksionele doeltreffendheid van ’n struktuur verwys na die diensbaarheid van die struktuur vir die huidige of voorgestelde gebruik daarvan. Die diensbaarheid word bepaal deur die betrokke woonhuis met ’n nuwe doelgeboude woonhuis te vergelyk. Die verskil tussen die ou en nuwe gebou word funksionele veroudering genoem. ’n Voorbeeld van funksionele veroudering is woonhuise met net een badkamer teenoor die huidige standaard van twee badkamers.

- Verhouding tussen grond en struktuur

  Die verhouding tussen die struktuur en die grond waarop dit opgerig is, lewer ’n belangrike bydra tot die funksionele doeltreffendheid van ’n eiendom. ’n Woonhuis wat so geplaas is dat dit nie sinvol verander of vergroot kan word nie, is nadelig. ’n Woonhuis wat te ver terug geplaas word op ’n erf kan die nut van ’n erf wat groot genoeg is, benadeel deur ’n te groot voortuin te skep en ’n te klein agtertuin. Die verkeerde oriëntasie van die gebou kan tot gevolg hê dat die woonhuis ondraaglik warm is in die somer en baie koud in die winter.

- Toerusting

  Die toerusting is die elektriese-installasie, waterpype, swembaddens, stowe, lugversorging, ens. ’n Elektriese geyser wat lek, waterpype wat toegekalk is en ’n stoof waarvan net sekere plate werk, is tekens van veroudering. Sekere toerusting in ’n huis het ’n beperkte leeftyd en moet

daarna vervang word. Die funksionele doeltreffendheid van ’n eiendom kan nadelig beïnvloed word as toerusting nie behoorlik instandgehou word nie.

- Strukturele sterkte

  Volgens Ratcliff (1972:56) “Structures must be strong enough to withstand vertical and lateral pressures to which they may be subjected by the elements or in connection with some potential use.”

  Daar word aanvaar dat alle eiendomme wat opgerig word voldoen aan die Nasionale Bouregulasies wat die standaarde waaraan alle bouwerk moet voldoen reguleer. Hoewel dit in die meeste gevalle so is, gebeur dit tog dat woonhuise op kleigrond gebou word sonder dat die fondasies daarvan genoegsaam versterk is. Fondasies en mure wat struktureel sterk genoeg is om ’n verdere verdieping toe te laat, dra by tot die potensiaal van ’n woonhuis en verhoog daardeur die waarde van die eiendom.

- Inrigting/uitleg van interne ruimte

  ’n Primêre faktor in die doeltreffendheid van ’n eiendom is die inrigting/uitleg van die interne ruimte in ’n woonhuis. In ’n woonhuis speel die grootte van vertrekke, die hoeveelheid vertrekke, plasing van vertrekke, plasing van deure en vensters, ligging van ’n ingangsportaal en trappe, alles ’n rol in die huishouding, gerief van gesinslede en die aanpasbaarheid by veranderende gesinsomstandighede (Ratcliff, 1972:56).

iii) Duursaamheid

Duursaamheid is die vermoë van die gebou om slytasie en die aanslag van die elemente te weerstaan. Dit word grootliks bepaal deur die kwaliteit van die materiaal en arbeid tydens die konstruksie van die struktuur (Maritz, 1984:127).

Die voordeel van duursaamheid is verlaagde instandhouding en herstelkoste (Ratcliff, 1972:56). ’n Duursame gebou verleng die nut of ekonomiese lewe van die gebou wat meebring dat die aanvanklike kapitale belegging oor ’n langer tyd verhaal kan word. So ’n gebou is dus aantreklik vir ’n voornemende koper en sal daarom die waarde van die eiendom verhoog.

2.2.1.2 Ligging van die eiendom

Dit is nie net die fisiese geskiktheid van ’n eiendom wat dit nuttig maak nie, maar ook die ligging daarvan moet in ag geneem word. “Waar grond en verbeterings te doen het met die fisiese eienskappe van die eiendom soos dit op die terrein waargeneem word, is ligging gemoeid met verhoudings van die eiendom tot ander menslike behoeftes of ander eiendom” (Maritz, 1984:129).

Ligging bestaan uit twee komponente, naamlik die geriefsnetwerk of toeganklikheidsnetwerk en die blootstellingsnetwerk. Die geriefsnetwerk is die verhouding tussen die ligging van die eiendom en die koste wat aangegaan moet word om mense en goedere na en van die eiendom en ander punte te beweeg. Die blootstellingsnetwerk is die verhouding tussen die ligging van die eiendom en die faktore waaraan die eiendom blootgestel word as gevolg van die ligging.

a) Geriefsnetwerk

Die geriefsnetwerk word gemeet aan die koste (tyd, geld en irritasie) wat die beweging van goedere en mense van die eiendom na ander punte meebring (Ratcliff, 1972:57). Maritz (1984:129) beskryf die beweging van goedere en mense tussen eiendomme as skakels.

Elke individu sal sy eie voorkeur ten opsigte van ligging hê. In ’n gesin sal die man voorkeur gee aan ’n eiendom wat naby sy werk en gholfklub geleë is, die vrou sal ’n eiendom naby winkelsentrums en laerskole verkies as daar nog klein kindertjies is, terwyl die kinders op hulle beurt naby hulle vriende of plekke van vermaak sal wil wees. ’n Gesin sal daarom ’n woonhuis kies, wat so geleë is,

dat dit sover as moontlik in almal se behoeftes voorsien en wat hulle kan bekostig.

Die koste wat deur die beweging van mense en goedere teweeg gebring word kan nie altyd net in terme van geld gemeet word nie. Hierdie koste word ook wrywingskoste genoem en bestaan volgens Ratcliff (1972: 58) uit die volgende faktore, of ’n kombinasie daarvan.

- Direkte koste — dit is die direkte vervoerkoste wat aangegaan moet word om van die eiendom na ander punte te beweeg, soos busgeld en die bedryfskoste van ’n motor
- Reistyd — dit is die tyd wat dit neem om van die eiendom na ander punte te beweeg, byvoorbeeld na die werk of skool
- Parkeerkoste — die koste van parkering vir ’n motorvoertuig by die werk
- Irritasiekoste — word veroorsaak deur die ongemak van reis tydens spitstyd, blootstelling aan gevaar en vertragings op pad

Die impak van die wrywingskoste op die nut van ’n gegewe eiendom is die som van die wrywingskoste van alle skakels, en vir elke skakel die wrywingskoste vir elke rit en die frekwensie van die ritte (Ratcliff, 1972:58). As daar na die gesin wat voorheen genoem is gekyk word, sal hulle die verskillende wrywingskostes teen mekaar opweeg en ooreenkomstig die ouers se waardesisteem, ’n besluit neem waarin die voordele die koste sal oorskry.

b) Blootstellingsnetwerk

Die blootstellingsnetwerk is al die ander faktore waaraan ’n eiendom blootgestel word as gevolg van sy ligging. Daar is reeds voorheen verwys na die spesifieke of vaste posisie wat ’n eiendom op die oppervlakte van die aarde beklee. Dié ligging van ’n eiendom kan gunstige of nadelige blootstelling tot gevolg hê.

Gunstige blootstelling sal die nabyheid van ’n gholfbaan, ’n uitsig en privaatheid insluit. Ongunstige blootstelling is die nabyheid van fabrieke, slegte reuke, lawaai, rook en ’n onooglik uitsig. Die nabyheid aan plakkerskampe, lughawens en snel-

weë sowel as die ander faktore wat hierbo genoem is, het ’n ongunstige invloed op die waarde van ’n eiendom.

“Die totaliteit van ligging (geriefs- en blootstellingsnetwerke) is miskien die enkele aspek wat die grootste invloed op die nut, opbrengs of voordele wat ’n eiendom vir mense inhou, kan uitoefen” (Maritz, 1984:131).

2.2.1.3 Die institusionele eienskappe van eiendom.

“Met institusionele eienskappe word bedoel al daardie aspekte van privaatregtelike en publiekregtelike begrensing wat afsonderlik en gesamentlik bepaal watter wettige gebruik van die eiendom gemaak kan word. Kortom die gebruiksreg van die eiendom” (Maritz, 1984:131).

Die gebruiksreg van ’n eiendom het ’n groot invloed op die waarde van ’n eiendom. Eiendom kan nie na willekeur gebruik word nie. Die gebruik moet binne die gebruiksone waarin die eiendom is wees. Eiendom wat as spesiale woon gesoneer is mag net vir die oprigting van woonhuise, gebruik word. Omdat hierdie studie beperk is tot woonhuise word daar aanvaar dat alle eiendomme wat met mekaar vergelyk word, dieselfde sonering sal hê, naamlik spesiale woon.

2.2.2 Sosiale en ekonomiese kragte

Die sosiale en ekonomiese kragte word nie in detail bespreek nie, omdat die invloed daarvan tans moeilik meetbaar is. Die Suid-Afrikaanse eiendomsmark was tot baie onlangs nog geweldig gereguleer ten opsigte van wie eiendom kon besit en waar wie kon bly. Daar word voorsien dat die eiendomsmark mettertyd sal verander. Vir volledigheidshalwe, word die belangrikste sosiale en ekonomiese faktore wat in die toekoms ’n rol sal speel net genoem.

2.2.2.1 Sosiale kragte

Die sosiale kragte of faktore wat waarde beïnvloed, bestaan uit die eienskappe en gewoontes van die mense wat in ’n gemeenskap woon. Volgens Betts (1990:94) is die volgende die belangrikste faktore:

i) Gesinsgrootte en ouderdomsgroep van die inwoners in ’n buurt of gemeenskap
ii) Stabiliteit van die buurt en houdings omtrent eiendom
iii) Bevolkingsaanwas, afname of verskuiwing op gemeenskaps-, streeks- of nasionale vlak
iv) Lewenstandaard en -styl
v) Houdings in verband met wetstoepassing, die owerheid en individuele verantwoordelikheid
vi) Houdings in verband met ontwikkeling, groei en die ekologie
vii) Houdings teenoor openbare onderwys

2.2.2.2 Ekonomiese kragte

Die vernaamste ekonomiese kragte wat eiendom beïnvloed is volgens Betts (1990:94):

i) Die inkomstevlak van die inwoners van ’n buurt
ii) Indiensnemingsgeleenthede
iii) Loonvlakke
iv) Beskikbaarheid van geld en krediet, en rentekoerse
v) Vlak van persoonlike besparing en opbrengs op beleggings
vi) Algemene besigheidsaktiwiteit
vii) Vraag na en aanbod van behuising
viii) Produksie van goedere en dienste

2.2.3 Politieke kragte

Boykin (1993:61) verwys na politieke kragte as die invloed van die owerheid op eiendom. Hierdie invloed wat deur Maritz (1984:131) onder die institusionele eienskappe van eiendom genoem word is reeds onder 2.2.1.3 hierbo bespreek.

2.3 MARKWAARDE

Die Appraisal Institute (1992: 18) definieer markwaarde as “Market value is inherently a simple concept — it is an objective value created by the collective patterns of the market — but the definition of market value is controversial.” Dit is inderdaad so dat daar talle definisies vir markwaarde bestaan, hulle stem egter grootliks ooreen. Die enigste verskil is dat elkeen wat ’n definisie geformuleer het net die klem op ’n ander aspek laat val. In hierdie studie sal daar egter net na die hedendaagse definisie van markwaarde gekyk word, soos dit tans in Suid-Afrika gebruik word.

Markwaarde word deur die Nasionale Eiendomsopleidingskomitee (1996:29) gedefinieer as: “Die bedrag wat vir ’n eiendom verkry sou word, indien dit op die datum van waardering op die ope-mark deur ’n gewillige verkoper aan ’n gewillige koper verkoop sou word.”

Hoewel daar in talle wette en ordonnansies na markwaarde verwys word, word markwaarde net in die Onteieningswet 67 van 1975, soos gewysig, omskryf. Die definisie wat hierbo gegee is, stem ooreen met artikel 12 (1) (a) (i), naamlik “die bedrag wat vir die goed verkry sou geword het indien dit op die kennisgewingsdatum op die ope-mark deur ’n gewillige verkoper aan ’n gewillige koper verkoop was.”

Hierdie definisie het ontstaan uit ’n poging van die Suid-Afrikaanse howe om ’n regsomskrywing aan die begrip waarde te heg. Die eerste saak waarin markwaarde ter sprake was en wat vandag nog as riglyn gebruik word, is die saak *Pietermaritzburg Corporation v SA Breweries* 1911 (A) 501. In dié saak het regter Inus na ’n Britse saak verwys en die volgende gesê:

“The principle that the value of an article is, as a general rule, what it will fetch, is well recognized ... the aim should be to estimate what could be obtained for it, is not what it cost or what its utility to the owner would be worth ... his (’n waardeerder) duty then would be to take into consideration every circumstance likely to influence the mind of a purchaser. And in that he would, to the best of his ability, be fixing the exchange value of the property.” (*Pietermaritzburg Corporation v SA Breweries*, 1911 (A) 501:516.)

In dieselfde saak het regter Lawrence ook op bladsy 516 gesê "Valuation is the determination of a value; I agree in thinking that on the whole the best test of value of property of this kind is its commercial value, or, in other words, its price in the market."

Hoofregter De Villiers beslis op bladsy 523 in dieselfde saak "When the legislature prescribes that the value of the property has to be determined it refers to the exchange value of the property, in other words, the amount of money for which the property can be exchanged or sold ... I am of the opinion, we must take the word value in its more ordinary meaning of temporary or market value ... there can only be one market value on a given date" en op bladsy 524 "He ('n waardeerder) will give due weight to all considerations which would be likely to operate in the minds of intending purchasers, and arrive at a valuation accordingly ... he ('n waardeerder) should take into consideration all causes that would be likely to operate upon the mind of such purchaser."

Uit die bogenoemde is dit duidelik dat daar in die hofsaak verwys word na die prys waarteen die eiendom in die ope-mark aan 'n gewillige koper verkoop sou word. Dit impliseer ook dat die verkoper 'n gewillige verkoper sal wees. Om die definisie na behore te ontleed, moet daar dus na vier aspekte daarvan gekyk word, naamlik die prys, ope-mark, gewillige koper en gewillige verkoper.

2.3.1 Prys

Die prys verwys na 'n waarskynlike prys waarteen die eiendom verkoop kan word. Die Britse saak *Raja Vyrichera v Revenue Divisional Officer* 1939 (AER) 302 word dikwels deur ons howe aangehaal. In dié saak het Lord Romer as volg beslis:

"The compensation must be determined, therefore, by reference to the price which a willing vendor might reasonably expect to obtain from a willing purchaser."

In die appélafdeling uitsprake in *Van Zyl v Stadsraad van Ermelo* 1979 (3) SA 549 (A) en *Davey v Minister of Agriculture* 1979 (1) SA 466 (N) is daar nie net na die prys as die waarskynlikste prys wat vir 'n eiendom betaal sal word verwys nie, maar ook na

die datum waarop dit betaal sal word. Hierdie prys of markwaarde is dus ook gekoppel aan ’n spesifieke datum. Die Onteieningswet verwys na die datum as die kennisgewing-datum. Volgens die howe is die markwaarde van ’n eiendom dus die waarskynlikste prys wat ’n gewillige koper, op ’n spesifieke datum, aan ’n gewillige verkoper sal betaal.

Ratcliff (1972:42) sê egter dat geen waardeerder, en in hierdie geval geen eiendoms-agent, in staat is om die waarskynlike verkoopprys in die vorm van ’n presiese bedrag te gee nie. Hy kan slegs sê dat die verkoopprys van ’n eiendom binne ’n reeks waar-des sal val, omdat”... he must predict the outcome of a hypothetical event which has not yet occured, i.e. the hypothetical sale of the property and the transaction price which would emerge” (Ratcliff, 1972:41).

Volgens die howe en Ratcliff, is die markwaarde van ’n eiendom dus die waarskyn-likste prys wat vir ’n eiendom op ’n sekere datum betaal sal word.

2.3.2 Ope-mark

Die ope-mark verwys na die mark waarbinne ’n eiendom verhandel word. Die ope-mark is nie ’n spesifiek plek waar kopers en verkopers bymekaar kom nie, maar ’n proses. Stapelberg (1986: 46) beskryf ’n mark “... as ’n proses waarby kopers en ver-kopers in kontak met mekaar kom met die doel om informasie oor die koop en verkoop van produkte uit te ruil, om die pryse vir produkte te bepaal en te bepaal watter hoeveel-hede gekoop en verkoop gaan word.”

Stapelberg se beskrywing impliseer ’n volmaakte mark. In die praktyk word daar egter selde ’n volmaakte mark gevind. Volgens die Nasionale Eiendomsopleidingskomitee (1996:32), word ’n mark wat aan die volgende vereistes voldoen, deur die eiendoms-bedryf as ’n ope-mark beskou:

“(i) Daar is redelike stappe gedoen om die eiendom te adverteer, sodat moontlike kopers daarvan bewus is dat die eiendom in die mark te koop is.

(ii) Die eiendom word vir ’n redelike tyd in die mark geplaas.

(iii) Elke persoon wat in die eiendom belangstel word in staat gestel om ’n aanbod te maak.

(iv) Die eiendom word op die gewone voorwaardes verkoop.”

’n Ope-mark, soos dit in die eiendomsbedryf gevind word, stem dus in die breë ooreen met Stapelberg se definiëring van ’n mark soos dit in ekonomie gebruik word.

2.3.3 Gewillige koper

In die sewentigerjare is die kenmerke van ’n gewillige koper deur ’n aantal hofsake uitgeklaar. In die saak *Todd v Administrator of Transvaal* 1972 (2) SA 874 (A) word daar onderskei tussen ’n “gewillige koper” en ’n “geforseerde koper”, “... one had to consider what a ‘willing purchaser’ as distinct from a ‘driven purchaser’ would have been prepared to pay.” Volgens regter *Botha in Loubser v Suid-Afrikaanse Spoorweë en Hawens* 1976 (4) SA 586 (T) is ’n gewillige koper nie ’n dobbelaar of ’n kansvatter nie. In *Van Zyl v Stadsraad van Ermelo* 1979 (3) SA 549 A het regter Hoekstra gesê dat ’n gewillige koper ’n ingeligte koper is.

Uit die bogenoemde is dit dus duidelik dat ’n gewillige koper nie ’n dobbelaar of kansvatter is nie, maar ’n goed ingeligte koper, wat nie onder druk verkeer om te koop nie.

2.3.4 Gewillige verkoper

Die beskrywing van ’n gewillige verkoper stem grootliks ooreen met dié van ’n gewillige koper. In die *Raja* saak word daar gesê dat “The vendor is to be treated as a vendor willing to sell at the market price.”

Die feit dat ’n verkoper dikwels ’n subjektiewe sentimentele waarde aan ’n eiendom heg moet egter in gedagte gehou word, maar terselfdertyd ook geïgnoreer word. Op bladsy 312 in die *Raja* saak word daar spesifiek hierna verwys, “It may also be observed in passing that it is the value of the land to the vendor that has to be estimated. This, however, is not in strictness accurate. The land, for instance, may have for the vendors sentimental value far in excess of this market value, but compensation must not be increased by reason of such consideration.”

’n Gewillige verkoper is dus net so goed as ’n gewillige koper ingelig en verkeer ook nie onder enige druk om te verkoop nie. Dit bring mee dat kopers en verkopers op ’n gelyke voet met mekaar kan onderhandel tydens die koop en verkoop van ’n eiendom.

2.4 SAMEVATTING

Eiendom het nie intrinsieke waarde nie, omdat die nut van die besit of okkupasie bepaal word deur die mate waarin dit in ’n spesifieke persoon se behoeftes bevredig.

Daar is gevind dat eiendom as ekonomiese goed geklassifiseer kan word. Ekonomiese goed het waarde omdat dit nuttig, skaars, in aanvraag en oordraagbaar is. Daar kan daarom gesê word dat eiendom waarde het omdat dit ekonomiese goed is.

Die verskillende kragte of invloede, naamlik, die fisiese, sosiale, ekonomiese en politieke kragte wat markwaarde beïnvloed is bespreek. Daar is veral uitgebrei oor die fisiese kragte, omdat dit die sigbaarste is en van die grootste belang is vir ’n eiendomsagent. Die ander kragte wat meer algemeen van aard is, is net vir volledigheidshalwe genoem.

Die hedendaagse definisie van markwaarde soos dit in Suid-Afrika gebruik word, is gegee en die belangrikste aspekte daarvan, naamlik prys, ope-mark, gewillige koper en gewillige verkoper is bespreek. Die verskillende hofsake en uitsprake wat aanleiding gegee het tot die definiëring van markwaarde is ook na verwys.

HOOFSTUK 3

MARKBENADERING TOT EIENDOMSWAARDERING

3.1 INLEIDING

In hoofstuk 1 is daarop gewys dat eiendomsagente die waarde van vaste eiendom op verskillende wyses bepaal. Dit is egter nodig dat eiendomsagente ’n eenvormige en erkende metode gebruik om te verseker dat hulle waardebepalings objektief en akkuraat is. In hierdie hoofstuk gaan die metodologie wat deur eiendomswaardeerders gebruik word om die waarde van vaste eiendom te bepaal bespreek word.

Die faktore wat waarde beïnvloed is in hoofstuk twee bespreek. Al hierdie faktore moet tydens die bepaling van die markwaarde van vaste eiendom in ag geneem word. Die Suid-Afrikaanse howe se voorkeur vir die beginsel van vergelykbare verkope (*Pietermaritzburg Corporation v SA Breweries* 1911 (A) 501) of die markbenadering, soos dit algemeen deur waardeerders genoem word is in hoofstuk twee uitgewys. Boykin (1993:146) steun hierdie siening en sê “The most reliable method of estimating land value is based on a comparison of the subject property with similar properties in like locations which have sold recently.” Dit word deur Betts (2001:157) beaam “Based on the principle of substitution, the sales comparison (or market) approach is a process that collects recent sales of comparable properties, and compares them to the property being appraised.” Dit word bevestig deur die Appraisal Institute (2001:419) wat sê “For property types that are bought and sold regularly, the sales comparison approach often provides a supportable indication of market value.”

Volgens die beginsel van vervanging, sal ’n gewillige koper net belangstel om ’n sekere eiendom te koop as hy nie meer daarvoor hoef te betaal as vir ’n ander bevredigende plaasvervanger nie. In die markbenadering is daar sekere stappe wat gevolg moet word om die markwaarde van ’n eiendom te bepaal. Die Appraisal Institute (2001:422) gee vyf stappe, naamlik: “1) researching transactional data, 2) verifying the data as accurate and representative of arm’s-length transactions, 3) selecting relevant units of comparison,

4) determining how the comparables differ from the subject and adjust their prices for differences in various elements of comparison, and 5) reconciling multiple value indications into a single value or range of values." Betts (2001:157) verwys net na vier stappe naamlik die verkryging van onlangse verkope, die ontleding van die verkope, verstelling ten opsigte van verskille en die afleiding van die waarde (Betts, 2001:177).

Alhoewel "The Appraisal of Real Estate" van die Appraisal Institute as die toonaangewendste bron in eiendomswaarderingsliteratuur gesien word, is die beskrywing van markbenadering baie algemeen. Daarteenoor word die markbenadering in "Basic Real Estate Appraisal" van Betts aan die hand van residensiële eiendom bespreek. Daar sal dus baie meer aangehaal word uit Betts eerder as uit die Appraisal Institute.

3.2 VERKRYGING VAN ONLANGSE VERKOPE

Boykin (1993:146) sê dat die eerste en die belangrikste vereiste vir die gebruik van die markbenadering toegang tot op datum bronne van eiendomsverkope is. Die waarde wat bepaal word kan slegs akkuraat wees as al die onlangse verkope wat plaasgevind het in ag geneem word. Daar is verskeie bronne soos kantoorstatistiek, MLS databasis, Property 24 databasis en inligting in die Akteskantore wat tot eiendomsagente se beskikking is. Verkope wat uit hierdie bronne verkry word moet egter aan sekere kriteria voldoen voordat dit met mekaar vergelyk kan word. 'n Verkoping moet eerstens met die onderwerpeiendom vergelyk kan word, tweedens moes die transaksie in die ope-mark plaasgevind het en derdens moes dit 'n onlangse transaksie gewees het (Betts, 2001: 161). Volgens die Appraisal Institute is die doel om 'n stel verkopings te vind wat so soortgelyk as moontlik is aan die onderwerpeiendom (Appraisal Institute, 2001:422).

3.2.1 Vergelykbare eiendom

'n Vergelykbare eiendom moet 'n redelike plaasvervanger wees van die onderwerpeiendom. Dit moet volgens Betts (2001:161) soortgelyk wees ten opsigte van grootte, vorm en kenmerke. Maritz (1993:94) brei daarop uit en sê dat eiendom ten opsigte van die waardevormende eienskappe, bona fide status van die verkopings, soortgelyke marktoestande, terme en voorwaardes en wat verkoop is vergelyk moet word.

Volgens die Appraisal Institute (2001:422) moet soortgelyke eiendomme ooreenstem ten opsigte van die volgende eienskappe, tipe eiendom, datum van verkoping, grootte, fisiese toestand, ligging en beperkings ten opsigte van grondgebruik. Die verskille tussen die onderwerpeiendom en die verkopings moet tot die minimum beperk word.

3.2.2 Ope-mark transaksies

Daar moet seker gemaak word dat die verkopings in die ope-mark plaasgevind het en dus armlengte transaksies was (Betts, 2001:162). ’n Transaksie tussen familielede of ’n gedwonge verkoping, waar die bank die eiendom teruggeneem en op ’n veiling verkoop is, is nie ’n ope-mark transaksie nie. Dit is ook belangrik om seker te maak dat daar nie ongewone voorwaardes aan die transaksie gekoppel is nie (Betts, 2001:162). Dit is belangrik om te weet wat die koper se beskouing is van wat hy op die datum van verkoping gekoop het (The Appraisal Institute, 2001:423). Dit gebeur soms dat daar losgoed soos gordyne, meubels, ens. by die verkoopprys ingesluit is. “... it is the appraiser’s (in hierdie studie eiendomsagente) responsibility to verify the price and terms of sale by a personal or telephone interview with the buyer, seller, or both” (Boykin: 1993:147).

3.2.3 Datum van verkoping

Die datum waarop die verkopings plaasgevind het moet so ná as moontlik aan die datum van waardering wees, omdat die eiendomsmark van tyd tot tyd verander. ’n Verhoging in rentekoerse of ’n plakkerskamp wat oornag verrys kan ’n groot impak hê op die waarde van eiendom. Dit is hoogs onwaarskynlik dat verkopings wat voor so ’n verandering plaasgevind het, met die onderwerpeiendom vergelyk kan word as die waarde daarvan na so ’n verandering bepaal moet word (Betts, 2001:162).

3.3 ONTLEDING VAN VERKOPE

Sodra daar besluit is watter verkope vir vergelyking gebruik gaan word, moet die verkope ontleed word. Volgens Boykin (1993:150) moet die vergelykende ontleding in vier kategorieë onderverdeel word om die ontledingsproses te orden. Die vier kategorieë is die verkoopsdatum, verkoopsvoorwaardes, ligging en fisiese eienskappe. Maritz (1993:

99) verwys na vyf kategorieë, naamlik die fisiese aard van die grond en verbeterings, ligging, institusionele eienskappe, datum van verkoping en marktoestande, en die aard van die transaksie.

3.3.1 Verkoopsdatum

"Comparable sales selected for price analysis under the sales comparison approach to value must be adjusted, if necessary, to compensate for the effect of economic forces that influenced the real estate market during the time interval elapsed between the date of the comparable sale and the date of the subject property appraisal" (Boykin, 1993:167). Die datum is dus belangrik omdat dit gebruik word om te bepaal of 'n tyds-aanpassing gedoen moet word. Boykin (1993:167) sê ook dat verkope wat ses maande of ouer is aangepas moet word om die huidige marktoestande te reflekteer. In Suid-Afrika word die jongste moontlike verkope gebruik. Geen spesifieke tyd word as limiet gestel nie.

Dit is ook belangrik om die datum waarop die kontrak geteken is te gebruik en nie die datum waarop die eiendom geregistreer is nie. Die datum waarop die kontrak geteken is, word deur Betts (2001: 164) soos volg beskryf: "The date of the 'meeting of the minds' is the theoretical ideal for the date of sale." Daar verloop gemiddeld drie maande tussen die datum waarop die kontrak geteken word en die datum van registrasie (SA Property Transfer Guide).

3.3.2 Verkoopsvoorwaardes

Die aard van die voorwaardes wat betrokke is by 'n transaksie, verwys na die finansiële omstandighede waaronder die transaksie beklink is. As 'n koper 'n gunstige finansieringsooreenkoms met sy bank het en byvoorbeeld een persent minder rente betaal of 'n gewaarborgde 100% verband kan kry is hy geneig om 'n hoër prys vir 'n eiendom te betaal. Betts (2001:164) wys daarop dat as die verkoper finansiering teen gunstige terme gehad het, dit in die verkoopprys kan reflekteer. 'n Voorbeeld is waar 'n werkgewer die agentekommissie en oordragkoste wat by 'n transaksie betrokke is betaal, as een van sy werknemers verplaas word.

As ’n eiendom nie teen die normale rentekoers en onder normale voorwaardes verkoop is nie, moet die nodige aanpassings gemaak word om dit op dieselfde vlak as die ander vergelykbares en die onderwerpeiendom te bring. Indien die details van ’n transaksie nie geverifieer kan word nie, mag aanpassings ten opsigte van verkoopsvoorwaardes van so ’n transaksie die gebruik van die transaksie onbruikbaar maak (The Appraisal Institute, 2001:454).

3.3.3 Ligging

Enige verskil tussen die ligging van die onderwerpeiendom en die vergelykbare eiendomme wat kopers wat in die mark is, sal beïnvloed, moet in ag geneem word (Betts, 2001:165). Die ligging word onderverdeel tussen die geriefsnetwerk en blootstellingsnetwerk. Beide die netwerke is reeds in hoofstuk twee bespreek, net die belangrikste faktore sal hier herhaal word.

Maritz (1984:253) verwys na die liggingsnetwerk en beskryf dit as volg: “Ligging: Die geriefsnetwerk en die blootstellingsnetwerk. Byvoorbeeld: Afstand van inkoopsentra, parke, skole en openbare vervoer af (geriefsnetwerk); die besondere uitsig wat die huis het en die aantreklike omgewing waarin dit geleë is (blootstellingsnetwerk).”

Die geriefsnetwerk is dus die gerief waarmee noodsaaklike plekke bereik kan word en die blootstellingsnetwerk, die aantreklikheid van die eiendom en omgewing.

3.3.4 Fisiese eienskappe

Die fisiese eienskappe is ook reeds volledig in hoofstuk twee bespreek. Die ondersoek na die fisiese eienskappe van die grond en die verbeteringe behoort volgens Betts (2001:165) die volgende in te sluit:

- Grootte van die erf, vorm, topografie, grond, ens.
- Die grootte en aard van die struktuur of strukture
- Die ouderdom van die strukture en die kwaliteit van die ontwerp en konstruksie daarvan

- Enige spesiale kenmerke, soos ingeboude kombuise, gemoderniseerde badkamers, patio's, swembaddens, aanbouings, lugversorging, sonwaterverwarming, isolering en 'n mooi uitsig
- Die toestand van die struktuur en die kwaliteit van enige modernisering
- Beskikbare dienste
- Enige probleme soos klein kamertjies of 'n swak vloerplan, aansienlike uitgestelde instandhouding, onvoldoende bedrading, daklekke, grondverskuiwing, ens.

Nie net die onderwerpeiendom moet ondersoek word ten opsigte van bogenoemde nie, maar ook die eiendomme wat verkoop is om te bevestig dat die eiendomme wel vergelykbaar is.

Beskrywing	**Vergelykbare verkopings**			**Onderwerpeiendom**
(i) Fisiese aard van grond en verbeterings	Verkoping 1	Verkoping 2	Verkoping 3	
Erf en verbeteringe op terrein	2 100m². Tuin goed ontwikkel maar verwaarloos.	1 900m². Goed ontwikkelde inheemse tuin	2 450m². Natuurlike koppie beplant met Proteas.	2 000m². Goed ontwikkelde tuin.
Geboue • *Huis*	3 slaapkamers. Studeerkamer. Hoofslaapkamer met badkamer en aantrekkamer. 2½ badkamers	4 slaapkamers. Hoofslaapkamer met eie badkamer en aantrekkamer. 2 badkamers. Gastetoilet. Sitkamer, eetkamer en familiekamer op ope plan.	4 slaapkamers met hoofslaapkamer en suite Studeerkamer. 3 badkamers. Sitkamer en eetkamer apart.	4 slaapkamers. Hoofslaapkamer met eie badkamer. Aparte sit/ eetkamer. 2½ badkamers.
• *Vloerplan*	Studeerkamer loop uit sitkamer. Deurgang deur eetkamer na slaapkamers.	Doeltreffend	Argitekontwerpte huis met doeltreffende vloerplan.	Argitekontwerpte huis. Aantreklike en doeltreffende vloerplan.
• *Ouderdom*	12 jaar	7 jaar	3 jaar	5 jaar
• *Toestand*	Was verhuur. Moet binne en buite geverf word.	Goed	Goed	Moet buite geverf word.
• *Onderskeidende eienskappe*	Toe stoep met braaivleisplek.	Sitkamer met hoë dakgewelf en aantreklike ingeboude kroeg.	Swembad.	Groot swembad met aantreklike spuitfonteine.
• *Buitegeboue*	Losstaande motorhuis. Bediendekamer geen pakkamer.	Dubbele motorhuis. Twee stoorkamers. Bediendetoilet losstaande.	Dubbele motorhuis. Bediendekamer. Twee pakkamers. Alles onder een dak.	Dubbele motorhuis. Stoorkamer. Bediendekamer. Alles onder een dak.

(ii) Ligging • *Skakelnetwerk*	3/4 km van inkoop-sentrum af. Gerieflik geleë vir alle skole.	1½ km van inkoop-sentrum af. Gerieflik geleë vir alle skole.	½ km van inkoop-sentrum af. Gerieflik geleë vir alle skole.	1 km van inkoopsentrum af. Gerieflik geleë vir alle skole.
• *Blootstellings-netwerk*	Aan baie besige straat.	Geleë in doodloop-straat, omring deur groot aantreklike huise.	Pragtige uitsig. Geleë op 'n natuurlike koppie.	Geleë in pragtige, boom-ryke omgewing met pres-tigehuise. Stil straat.
(iii) Institusionele eienskappe • *Huidige gebruik*	Spesiale woon.	Spesiale woon.	Spesiale woon.	Spesiale woon.
• *Mees waar-skynlike gebruik*	Spesiale woon.	Spesiale woon.	Spesiale woon.	Spesiale woon.
(iv) Datum van verkoping en veranderinge in marktoestand	14 April 1982. Geen verandering in mark.	15 Desember 1981. Mark het sedertdien met sowat 3% gestyg.	2 Maart 1982. Geen verandering in mark.	Waardasiedatum is 30 April 1982.
(v) Aard van transaksie	Koopprys; kontant met verband van 65%.	Koopprys; kontant met verband van 75%.	Koopprys; kontant met verband van 50%.	Aanvaar dat eiendom sal verkoop vir kontant-deposito met bougenoot-skapverband.
(vi) Verkoopprys	R135 000	R140 000	R150 000	?
(vii) Vergelyking met onderwerp-eiendom	Minder verkieslik as onderwerpeiendom.	Goed vergelykbaar maar mark het sedert-dien met sowat R5 000 (3%) gestyg sodat hier-die eiendom moontlik vir R145 000 sal ver-koop.	Meer verkieslik as onderwerpeiendom.	
(viii) Aangeduide verkoopprys vir onderwerpeien-dom gebaseer op die bepaalde vergelykende verkoping	R147 000	R145 000	R143 000	
(ix) Gevolgtrekking i.v.m. markwaarde van die onder-werpeiendom				R145 000

Tabel 3.1: Lys van vergelykbare verkopings (Maritz, 1993)

Maritz (1993:100) het die bogenoemde tabel saamgestel wat die vergelyking van eien-domme baie vergemaklik. Die meeste van die aspekte stem ooreen met die aspekte waarna Betts verwys.

3.4 VERSTELLING TEN OPSIGTE VAN VERSKILLE

Volgens die Nasionale Eiendomsopleidingskomitee (1996:249) moet aanpassings of verstellings normaalweg vir die volgende gemaak word:

"• Verkoopsvoorwaardes/-omstandighede
- Markveranderinge (tyd)
- Ligging
- Fisiese eienskappe"

Betts (2001:187–188) sê egter dat verstellings nie net gemaak kan word nie, maar dat daar sekere reëls is wat nagekom moet word wanneer verstellings gemaak word, naamlik:

i) Die verkoping (en die prys daarvan) moet aangepas word om meer soos die onderwerpeiendom te wees.
ii) Slegs markaanpassings mag gemaak word.
iii) Aanpassings moet in die regte volgorde gemaak word, eers algemene aanpassings en dan meer spesifieke aanpassings.

3.4.1 Verkoopsvoorwaardes/-omstandighede

Verkoopsvoorwaardes wat gunstiger of swakker is as dit wat normaalweg in die mark gevind word, moet laer of hoër aangepas word. As vergelykbare eiendom teen 1% laer as die ander gefinansier word of as daar 'n 100% verband toegestaan is, moet die waarde van die eiendom afwaarts aangepas word. 'n Afwaartse aanpassing sal die waarde in ooreenstemming met die mark bring. In gevalle waar die werkgewer die agent-ekommissie en oordragkoste betaal, moet dit ook in berekening gebring word.

3.4.2 Markveranderings (tyd)

Daar is in 3.3.1 gesê dat verkope wat ses maande of ouer is aangepas moet word. Indien die mark egter binne die tydperk van ses maande verander het as gevolg van

byvoorbeeld rentekoerse wat gestyg het, moet aanpassings gemaak word vir alle verkope wat voor daardie datum plaasgevind het.

Volgens Boykin (1993:150) is daar verskillende maniere om tydsaanpassings te doen. Die beste aanduiding van ’n verandering in waarde oor tyd, is wanneer ’n eiendom verkoop en herverkoop word. ’n Ander metode is om na verskillende eiendomme te kyk wat oor ’n tydperk verkoop het. ’n Derde metode is om algemene tendense in die mark te bepaal. Die laasgenoemde metode kan die maklikste toegepas word. Die “MLS Property Price Index” word maandeliks in die Property Professional gepubliseer. Hierdie indeks word deur Dr Dirk Prinsloo van Urban Studies opgestel en dit dui die algemene tendense in die eiendomsmark aan.

3.4.3 Ligging

Verskille tussen die ligging van verkopings ten opsigte van skole, kerke, parke en winkels en die onderwerpeiendom, moet ook in ag geneem word. As die onderwerpeiendom in ’n stil straat geleë is en ’n vergelykbare verkoping in ’n besige straat, moet daar ’n aanpassing gemaak word. Dit is egter moeilik om ’n aanpassing hiervoor te maak, omdat sekere kopers verkies om op ’n besige pad te bly. Die neiging in die mark moet bepaal word en verstellings of aanpassings daarvolgens gemaak word.

3.4.4 Fisiese eienskappe

Die meeste of grootste verstellings of aanpassings moet hier gemaak word. Volgens die Nasionale Eiendomsopleidingskomitee (1996:252) moet daar onderskei word tussen aanpassings ten opsigte van die grond en die verbeterings. Faktore wat ’n rol speel by grond is die grootte van die erf, die topografie, gehalte van die grond, byvoorbeeld klei of leemgrond, en die vorm en oriëntering van die erf, byvoorbeeld ’n driehoekige of langwerpige erf.

By die verbeteringe is dit noodsaaklik dat daar gelet word op die verskil in afwerking en gehalte van vakmanskap, die grootte, akkommodasie en ander geriewe en toerusting. Die effektiewe ouderdom en funksionele en ekonomiese waardevermindering moet ook in ag geneem word.

3.4.4.1 Verstellings

Verstellings ten opsigte van verskille kan volgens Betts (2001:188) op een van drie maniere, of ’n kombinasie daarvan gedoen word. Die metodes wat gebruik kan word, is:

- ’n persentasie verstelling
- ’n eenheid van vergelyking verstelling
- ’n ronde som rand verstelling

Wanneer verstellings gemaak word, is dit belangrik om te onthou dat “An appraiser uses logical calculations to make adjustments but the mathematics should not control the appraiser’s judgment” (The Appraisal Institute, 2001:441).

a) Persentasie verstelling

Met hierdie metode word die verskil tussen die onderwerpeiendom en die vergelykbare verkoping uitgedruk as ’n persentasie. As daar byvoorbeeld veranderinge in die mark plaasgevind het tussen die verkoopsdatum en die waardasiedatum, word die verkoopprys met die persentasie verandering aangepas.

Voorbeeld:

Verkoopprys	:	R310 000	
Plus: Tyd verstelling (4%)	:	R 12 400	
Aangepaste prys	:	R322 400	(Betts, 2001:189)

Betts (2001:189) wys ook daarop dat daar meer as net een persentasie verstelling kan wees. Daar kan verstellings wees ten opsigte van die verkoopvoorwaardes, tyd, ligging en fisiese eienskappe. Die persentasie verstelling kan positief of negatief wees. As ’n verkoping beter as die onderwerpeiendom is, word die persentasie afgetrek en as dit swakker is word dit bygetel. Hierdie metode van verstelling is die populêrste metode en word die meeste in Suid-Afrika gebruik.

b) Eenheid van vergelyking

Voordat hierdie metode gebruik kan word, moet daar eers ’n geskikte eenheid van vergelyking gekies word. ’n Voorbeeld kan die verkoopprys per vierkante meter wees, of die verkoopprys per vertrek. In die eerste geval word die verkoopprys deur die totale vierkante meter van die verbeterings gedeel om ’n prys per vierkante meter te bepaal.

Voorbeeld:

Verkoping	Oppervlakte	Prys	Prys per m²	
1	1 877m²	R311 200	R165,80	
2	2 120m²	R320 000	R150,94	
3	1 795m²	R304 000	R169,36	(Betts, 2001:190)

Dit is nou maklik om die waarde van die onderwerpeiendom per vierkante meter te bepaal. Hierdie metode van aanpassing of vergelyking word veral by deeltitel eiendomme gebruik. Die Rand per vierkante meter waarde van elke verkoping, word in die South African Property Transfer Guide gepubliseer. Dit vergemaklik die gebruik van hierdie metode.

c) Ronde som rand verstelling

In hierdie metode besluit die waardeerder op ’n bedrag wat gespandeer moet word om die verskil tussen die twee eiendomme uit te wis. Die verkoping het byvoorbeeld ’n swembad wat die onderwerpeiendom nie het nie. Die prys van ’n swembad is sê R8 000, dit word dan van die prys van die verkoping afgetrek.

Voorbeeld:

Verkoopprys	:	R205 000	
Min: Verstelling vir swembad	:	R 8 000	
Aangepaste prys	:	R197 000	(Betts, 2001: 189)

Hierdie metode van detail verstelling moet verkieslik nie gebruik word nie. Dit is baie moeilik om die detail verstellings in die hof te verdedig. Indien die metode wel gebruik word, behoort ŉ oorhoofse verstelling wat op die waardeerder/eiendomsagent se gesonde oordeel berus, gebruik te word.

3.5 AFLEIDING VAN DIE WAARDE

Die waarde of markwaarde van ’n eiendom, word afgelei uit ’n vergelyking van die verkopings wat plaasgevind het met die onderwerpeiendom. Volgens Betts (2001:203) is daar vier stappe wat gevolg moet word, naamlik:

- ’n Hersiening van die proses
- Die hersiening van die verkope
- ’n Beraming van ’n waardereeks
- Die kies van ’n finale waarde

3.5.1 Hersiening van die proses

Die markbenadering is nie sonder probleme of tekortkominge nie. Tydens die hersiening moet daar verseker word dat hierdie tekortkominge aangespreek word. Een van die tekortkominge is ’n gebrek aan vergelykbare verkope. Tydens hersiening moet daar dus seker gemaak word dat daar genoegsame verkope plaasgevind het. Die tempo van verkope of aktiwiteit wat in die mark plaasvind moet ook in ag geneem word. Tydens stil tydperke van min of geen verkope is dit moeilik en selfs onmoontlik om die markbenadering te gebruik.

Die akkuraatheid van die aanpassings wat gemaak is moet nagegaan word om te verseker dat dit op markkragte gebaseer is en nie op persoonlike voor- of afkeure nie.

3.5.2 Hersiening van die verkope

Al die verkope wat gebruik word moet weer nagegaan word en die betroubaarheid van die inligting wat ingesamel is moet bevestig word. Die aanpassings wat gemaak is om die verkope tot op dieselfde vlak te bring moet ook weer nagegaan word. Hoe

minder aanpassings gedoen word, hoe beter, want dit beteken dat die eiendomme meer soortgelyk is. Daar moet ook seker gemaak word dat al die verkope wat gebruik is armlengte transaksies was.

3.5.3 Beraming van waarde reeks

Die boonste en onderste grense van die reeks word deur die verkooppryse van die vergelykbare verkope, wat swakker en beter as die onderwerpeiendom is en die aanpassings wat gemaak moes word, bepaal.

3.5.4 Kies van ’n finale waarde

Volgens Betts (2001:207) berus die bepaling van waarde op gesonde oordeel. Hy gee egter sekere riglyne wat gevolg moet word:

- Die verkoping(s) wat die minste aangepas moet word, moet die grootste gewig dra.
- Die verkoping(s) waar die minste aannames of akkuraatste aanpassings gemaak is moet gebruik word.
- Die gemiddeld van die verkoopspryse of aangepaste pryse moet nie bereken word nie. Dit veroorsaak dat alle eiendomme op dieselfde vlak geplaas word en die verskille tussen eiendomme word nie in ag geneem nie.

3.6 SAMEVATTING

Omdat die markbenadering op die beginsel van vervanging berus, is dit belangrik om seker te maak dat die vergelykbare verkope wat gebruik word wel vergelykbaar is. Die verkope wat met die onderwerpeiendom vergelyk word, moet soortgelyk wees ten opsigte van grootte, vorm en ander kenmerke, die transaksies moes in die opemark plaasgevind het en die verkopings moes so onlangs as moontlik plaasgevind het.

Tydens die ontleding van die verkope is dit belangrik om seker te maak van die datums waarop die verkopings plaasgevind het. Die datum waarop die kontrak geteken is, is die datum wat gebruik moet word omdat registrasie eers later plaasvind. Die verkoops-

voorwaardes wat betrokke is moet ook deeglik ondersoek word om te verseker dat een van die verkopings nie met gunstiger of ongunstiger voorwaardes as die ander verkoop is nie.

Die eiendomme moet ook vergelykbaar wees ten opsigte van die ligging, wat bestaan uit die blootstellings- en geriefsnetwerke daarvan. Die fisiese aard van die grond en verbeterings moet ondersoek word om te verseker dat die eiendomme wat vergelyk word, soortgelyk is. Vir die doel van hierdie studie word daar aanvaar dat die institusionele eienskappe van die eiendomme wat vergelyk word, dieselfde is aangesien net die residensiële mark ondersoek word.

Hoewel eiendomme soortgelyk kan wees, is daar steeds verskille. Dit is daarom nodig om verstellings te maak in ’n poging om hulle so soortgelyk as moontlik te maak. Dit kan nodig wees om verstellings te maak ten opsigte van die verkoopsvoorwaardes, markveranderinge (tyd), ligging en fisiese eienskappe.

Die verstellings kan deur een van drie metodes, óf ’n kombinasie daarvan gemaak word. Die metodes is:

- Persentasie verstelling
- Eenheid van vergelyking verstelling
- Ronde som rand verstelling

Daar is verskeie ander metodes (soos meervoudige regressie, ens.) om verstellings te maak, die metodes is egter gevorderd en spesifieke opleiding in die gebruik daarvan is nodig. Die gevorderde metodes word nie in hierdie studie behandel nie.

HOOFSTUK 4

DIE AKKURAATHEID VAN WAARDASIES

4.1 INLEIDING

In die voorafgaande twee hoofstukke is die teorie wat waarde en die markbenadering tot eiendomswaardering onderskryf bespreek. Adair, Berry en McGreal (1996:20) verwys na die markbenadering as ’n betroubare en akkurate tegniek vir die waardering van eiendom in beide die Britse en Amerikaanse waardasie teorie en praktyk. Na aanleiding van die teorie sou daar aanvaar kon word dat wanneer beide eiendomsagente en waardeerders toegang tot dieselfde verkoopsinligting het, hulle waardes sou ooreenstem. Dit bring ons by die navorsingsprobleem, naamlik dat “Eiendomsagente en waardeerders met toegang tot dieselfde databasisse verskillende waardes vir dieselfde eiendom bepaal”.

Daar kon geen bewys gevind word dat die besonderse probleem al voorheen nagevors is nie. Navorsing wat gedoen word in verband met die afwykings wat in die waardes wat deur verskillende waardeerders op dieselfde eiendom gedoen word is wel gevind. “The problem of valuation variance has received substantial attention recently in both UK and USA (see for instance, Geltner, 1989; Investment Property Databank/Drivers Jonas, 1988 and 1990; Lizieri and Venmore-Rowland, 1991 and 1993; Crosby and French, 1993)” (Geho, 2004).

Smith (1986:1) het daarop gewys dat afwykings nie net die gevolg is van teenstrydighede in die toepassing van die onderliggende waardasieteorie nie, maar in sekere gevalle die verkeerde interpretasie van die teorie en selfs teenstrydighede in die teorie self. Webb (1994:1) het gevind dat dit voorkom asof waardes soos deur waardeerders bepaal markpryse naloop gedurende ’n eiendomssiklus, maar dat daar nie noodwendig fout is met die waardasieproses nie. Dit word deur Crosby (2000:141) bevestig wat daarop wys dat “Any study of valuation accuracy would therefore expect to show that valuations would be different from prices and would on average lag them.” In sy studie

oor die akkuraatheid van waardasies in Australië, het Parker (1999:402) gevind dat die akkuraatheid merkbaar verbeter kan word as waardeerders hulle houding in verband met die akkuraatheid van waardasies verander. Mallison & French (2000:13) sê dat "normale onsekerheid" nie verrassend is nie en 'n universele feit in eiendomswaardering is. Hulle wys verder daarop dat "The open acknowledgement of the fact, and transparent management of its implications, will enhance both the credibility and the reputation of valuers."

Onakkurate waardasies beïnvloed nie net die kliënt vir wie dit gedoen is nie, maar het volgens Nelisse, Hordijk en De Kroon (2004:1) ook 'n groot invloed op eiendomsindekse wat deur eiendomseienaars en eiendomsbeleggers gebruik word. Hulle wys daarop dat beide die riglyne en die inagneming van die riglyne wat opgestel is om akkuraatheid te verbeter, aandag nodig het. In die studie van McParland, Adair en McGreal (2002:127) wys hulle op die invloed van kliënte en beskikbaarheid van inligting op die gedrag van waardeerders. Afwykings tussen waardasies kan dus aan verskeie oorsake toegeskryf word.

In die waardasiebedryf word die onakkuraatheid van waardasies as so belangrik beskou dat die Royal Institute of Charted Surveyors (RICS) jaarliks 'n verslag in verband met die afwykings tussen waardasies en verkooppryse in Engeland publiseer. In die verslag vir 2003 (RICS, 2003:5) verklaar hulle dat in 2002, 90% van waardasies binne 20% aan weerskante van die teiken prys, was teenoor slegs 59% in 1983. Hulle sê ook dat die gemiddelde absolute fout (hetsy positief of negatief) 9,6% was oor die laaste drie jaar. Dit is 'n beduidende verandering sedert 1983.

In Australië het die afswaai in die eiendomsmark van 1989 tot 1993 veroorsaak dat beleggers en die media die kwaliteit van waardasieverslae noukeurig ondersoek. Die gevolg was dat die Australian Institute of Valuers and Land Economists met 'n aantal belangrike ontwikkelinge vorendag gekom het, naamlik:

- die insluiting van internasionale waardasie standaarde en verslagdoeningsriglyne wat deur die International Assets Valuation Standards Committee ontwikkel is
- die ontwikkeling van spesifieke geskrewe standaarde
- die vestiging van die Australian Appraisal Standards Board in 1994

- die totstandkoming van ŉ aktiewe voortdurende professionele ontwikkelingsprogam
- aktiewe verkondiging van waardasiestandaarde en riglyne deur prominente waar-eerders in Australië

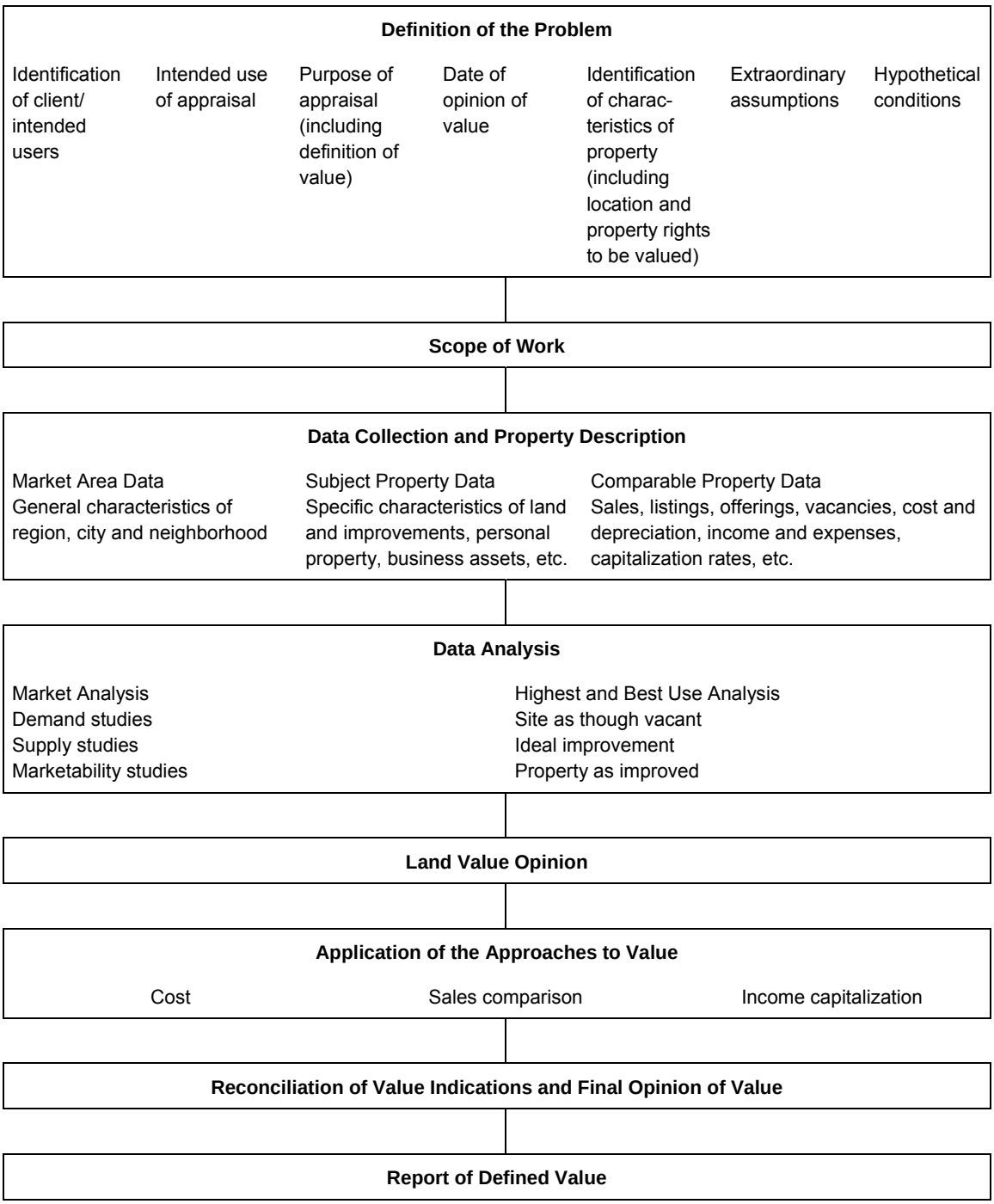
Hierdie ontwikkelinge het veroorsaak dat daar gedurende die afgelope vyf jaar ŉ algemene verbetering in die kwaliteit van waardasieverslae in Australië was (Newell, 1997:92).

In dié hoofstuk sal die oorsake wat volgens die literatuur bydra tot onakkurate waar-asie bespeek word. ŉ Model sal ook voorgestel word waaraan waardes soos deur eiendomsagente bepaal word met die waardes soos deur waardeerders bepaal word te vergelyk om te bepaal waaraan die afwykings toegeskryf kan word.

4.2 MODELLE VIR DIE DOEN VAN WAARDASIES

Dit is nodig om kennis te neem van die verskillende modelle, sodat probleme wat in navorsing in verband met die gedrag van waardeerders tydens probleem oplossing geïdentifiseer is, binne konteks gesien word. Die probleme wat geïdentifiseer is het ŉ invloed op die bestaande normatiewe model, soos beskryf deur die Appraisal Institute (hierna genoem die Instituut). ŉ Model, met die normatiewe model van die Instituut as vertrekpunt, sal aan die einde van die hoofstuk beskryf word. Die model sal as riglyn dien waarteen die inligting, soos verkry uit vraelyste wat onder eiendomsagente versprei is en waarin hulle gevra is om te beskryf hoe hulle waardasies doen, gemeet word.

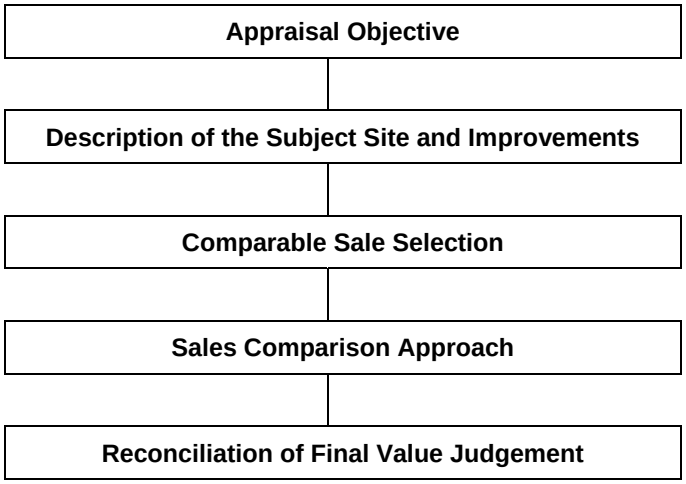
Hardin sê dat “Appraisers are professional decision makers supported by extensive valuation theory and prescribed normative valuation techniques” (Hardin, 1997:245). Die teorie en tegniek waarna hy verwys word deur die Instituut beskryf as ŉ proses met agt stappe wat gevolg moet word tydens die waardering van vaste eiendom. Dié proses model is in 1941, na pionierswerk wat deur George Schmutz gedoen is, gepubliseer en het sedert 1951 in verskillende gedaantes in die Instituut se publikasies verskyn (Diaz, 2001:3). Sien toonstuk 4.1.



Toonstuk 4.1: Die waardasieproses (Appraisal Institute, 2001:51)

Die Instituut vra self "... how applicable the valuation model is to actual appraisal assignments, how well it analyzes the forces that affect value, and how accurately it interprets the actions and motivation of market participants" (Appraisal Institute,

1992:70). Diaz (2001:4) probeer om die vraag te beantwoord deur ŉ teenvraag te vra naamlik, of ŉ beskrywende model nie sal verduidelik hoe waardeerders eintlik hulle werk doen nie. Alhoewel hy vir homself ŉ beskrywende model vir die waardering van residensiële eiendom geformuleer het, sê hy dat ten spyte van die beskrywende navorsing wat die laaste 10 jaar in verband met die gedrag van waardeerders tydens probleem oplossing gedoen is, daar steeds geen beskrywende model bestaan nie. Sien toonstuk 4.2.



Toonstuk 4.2: Beskrywende vyf-stap residensiële waardasiemodel (Diaz, 2001:11)

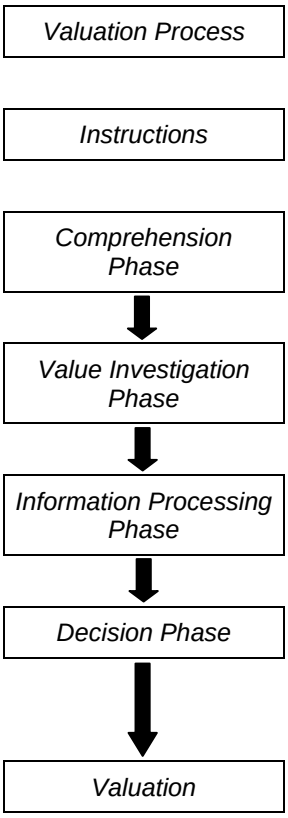
Harvard (2001) het in sy navorsing ŉ "idealised hypothetical" model van die waardasie-roses opgestel wat hy later aangepas het en toe daarna verwys het as ŉ hipotetiese model van die waardasieproses. Die hipotetiese model is gebaseer op sy waarnemings tydens die eksperimente wat hy uitgevoer het. Die navorsing was op die kommersiële eiendomsmark gerig en alhoewel die modelle in toonstukke 4.3 en 4.4 gegee word, word dit nie verder bespreek nie, behalwe om te let daarop dat dit breedweg met die siening van die Instituut ooreenkom.

4.3 TAAKOMGEWING VAN WAARDEERDERS

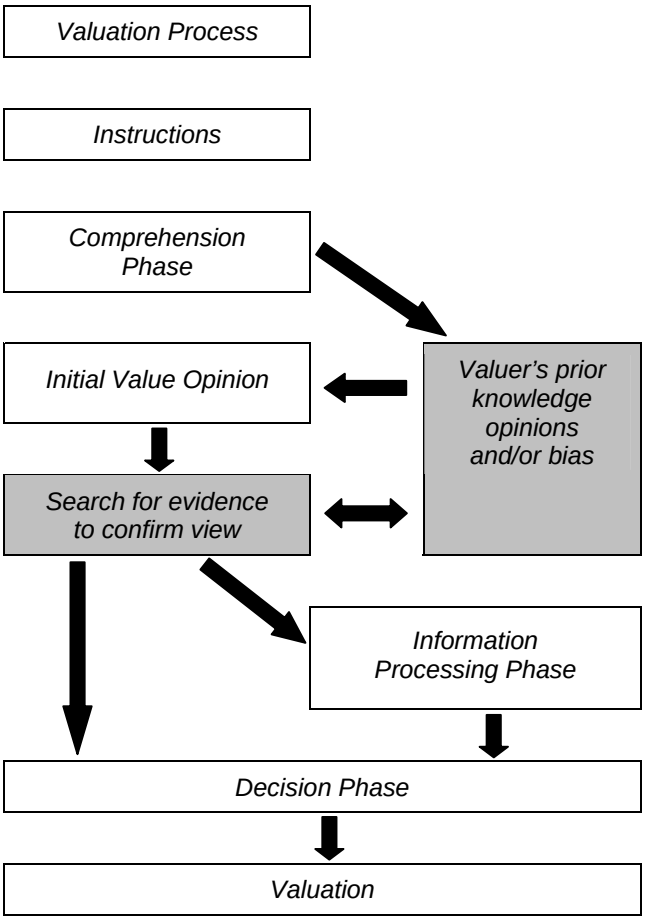
Verskeie skrywers erken dat die wese van eiendomswese, wat eiendomswaardering insluit, menslike gedrag is. Ratcliff het reeds in 1972 gesê dat "Appraisal is indeed a behavioral science" (1972:66). Die siening word deur Hager en Lord (1985) bevestig "Valuation can neither be described as an art nor a science ... The success of the

valuation relies extensively on personal knowledge and expertise and interpretation of the many variables which exist. A valuation therefore, remains an expression of perona opinion."

In 1987 het Diaz (2001:4) in Amerika begin om menslike probleemoplossingsgedrag in eiendomswese na te vors, aan die hand van teorieë en navorsingstegnieke wat oorspronklik in kognitiewe sielkundige literatuur beskryf is. Terselfdertyd het Gallimore (1996: 261) met soortgelyke navorsing in Engeland begin. Sedertdien het talle ander navorsers by die bogenoemde twee aangesluit.



Toonstuk 4.3: Geïdealiseerde hipotetiese model van die waardasieproses
(Harvard, 2001:26)



Toonstuk 4.4: Hipotetiese model van die waardasieproses, gebaseer op Harvard se waarnemings tydens eksperimente
(Harvard, 2001:27)

Volgens Diaz (2001:5) is daar in die navorsing gevind dat die taakomgewing waarbinne ŉ waardeerder werk die volgende insluit:

- Alle markdata soos inligting in verband met vergelykbare verkope
- Huurinkomste en data in verband met operasionele uitgawes
- Data in verband met vakante ruimte
- Kapitalisasiekoerse
- Hangende verkooppryse
- Pryse waarteen eiendomme gelys is
- Ander markinligting

Die data is dikwels onvolledig en/of onakkuraat, wat die omgewing verder kompliseer. Waardeerders is dikwels ook terselfdertyd met meer as een opdrag besig, in teenstelling met die normatiewe model wat aanvaar dat daar met slegs een opdrag op ŉ keer gewerk word (Diaz, 2001:5).

Die menslike inligtingsverwerkingstelsel wat deur waardeerders en eiendomsagente gebruik word om in so ŉ inligtingsryke en komplekse omgewing besluite te neem, vorm nie deel van die navorsing nie.

4.4 INVLOEDE OP GEDRAG VAN WAARDEERDERS

Navorsing deur verskeie navorsers het die volgende invloede wat die gedrag van waardeerders beïnvloed tydens die doen van waardasies, geïdentifiseer:

- Afwyking van die normatiewe model
- Hoe vergelykbare verkope gekies word
- Vooroordele tydens die doen van waardasies
- Beïnvloeding deur opdraggewers

4.4.1 Afwykings van die normatiewe model

In sy navorsing het Diaz (1990:2) gevind dat ervare waardeerders, dikwels afwyk van die normatiewe model wat hulle as nuwelinge geleer het. Hy verklaar dit soos volg:

“The production rule theoretical construct suggests that an expert solving a routine problem automatically, even unconsciously commences the next step whereas a novice must consciously deliberate what next to do”. Hy gaan voort deur te sê dat produksiereëls meedoënloos effektief is en dat wanneer daar van resep-gedrag oorgegaan word na produksiereël-gedrag, stappe gewysig, hersaamgestel of weggelaat kan word. ’n Ervare waardeerder kan probleme dus heeltemal anders oplos as hoe hy aanvanklik geleer is om dit te doen.

Alhoewel die navorsing gedoen is onder waardeerders is dit net so van toepassing op eiendomsagente. In hoofstuk 1 is daar verwys na die lukraak manier waarop ’n eiendomsagent te werk gaan om die waarde van ’n spesifieke eiendom te bepaal. Daar sal noukeurig op die antwoorde van eiendomsagente ten opsigte van die proses wat hulle volg om waarde te bepaal gelet moet word, siende dat ’n oop vraag aan hulle gestel is.

4.4.2 Kies van vergelykbare verkope

Volgens Adair et al. (1996:20) word die vergelykbare metode van waardering as ’n betroubare en akkurate tegniek vir die waardering van eiendom deur beide die Engelse en Amerikaanse waarderingsteorie en -praktyk beskou. Dieselfde mening word ook in Suid-Afrika gehandhaaf. Alhoewel die betroubaarheid en akkuraatheid van die metode nie in twyfel getrek kan word nie, is dit onderhewig aan die kies van ’n groep eiendomme wat onlangs verkoop is en wat soortgelyk is aan die onderwerpeiendom, volgens sleutel veranderlikes soos ligging, fisiese eienskappe en ander omstandighede (Millington, 1988:71). Vandell (1991:214) wys op die belangrikheid van die korrekte keuse van vergelykbares ten einde te verseker dat die vergelykbare metode onbevooroordeeld toegepas word. Die belangrikheid van die kies van vergelykbare verkope word deur Accetta (1999:168) beklemtoon as hy sê “The biggest factor professionals encounter in reliably estimating residential property value is selecting the most similar comparables”.

Diaz (1990:533–540) het die proses wat nuweling en ervare waardeerders gebruik om vergelykbare verkope te kies nagevors. Hy het gevind dat nuwelinge baie verkope sal ondersoek voor hulle ’n besluit in verband met vergelykbaarheid sal neem. Ervare

waardeerders sal weer verkope wat aan een of twee kriteria voldoen kies en alle ander verkopings dan met dié verkope vergelyk, totdat hulle voldoende verkope het. Dit word deur Isakson (2002:117) bevestig as hy sê "... appraisers do not make use of a particularly large number of comparable properties".

Kroll & Smith (1988:35) beskryf die aanpassingsproses tussen vergelykbares as uiters kompleks ten opsigte van wat kopers inderdaad sal betaal, op die grens waar hulle sekere kenmerke of geriewe kan kry of nie kry nie. Dit is daarom belangrik dat vergelykbares só gekies word dat aanpassings tot die minimum beperk word. Adair et al. (1996:33) het tot die gevolgtrekking gekom dat "Buyers perceive property variables such as house size and condition to have the greatest influence on their decision to buy while valuers indicate a wider range of property and environmental (condition of neighbourhood, attractiveness of the area, type and quality of neighbouring houses) variables as the prime influences on value".

Kauko (2003:250) wys daarop dat ligging ook ŉ invloed het op pryse as hy sê dat "... location attributes are either positive or negative externalities that contribute to a certain amenity effect, which is internalised in property values". Ligging as ŉ faktor in die kies van vergelykbares moet dus nie vergeet word nie. Ligging kan egter binne dieselfde omgewing verskil en die verkoopprys van residensiële eiendomme beïnvloed.

Tydens die verwerking van die inligting uit die vraelyste, sal daar eerstens opgelet moet word na hoe eiendomsagente en waardeerders te werk gaan om vergelykbares te kies en tweedens wat hulle as belangrik beskou in die kies van vergelykbares.

4.4.3 Vooroordele tydens die doen van waardasies

Gallimore (1994:97) het in sy navorsing probeer vasstel of waardeerders beïnvloed word deur besluitnemingstrategieë wat help om besluitneming te vereenvoudig, naamlik:

- ankering en verstelling
- resentheid
- verwatering

Sy bevinding was dat waardeerders geneig is om gebruik te maak van die besluitnemingstrategie van ankering en verstelling deurdat hulle, hulle bevindinge anker aan wenke in verband met prysskommelinge wat hulle ontvang en dan van daar af verstel wanneer hulle ŉ mening oor die prys van ŉ eiendom uitspreek. Hy het ook gevind dat besluitnemingstrategie van resentheid teenwoordig was in die wyse waarop waardeerders markinligting gebruik het. In dié geval verwys resentheid na die verskil tussen die datum van waardasie en die datums waarop die vergelykbare verkope verkoop is. Tydens die kies van vergelykbare verkope moet die verkoopsdatum so na as moontlik aan die waardasiedatum wees.

Gallimore (1994:97) kon ook geen betekenisvolle effek van verwatering as ŉ besluitnemingstrategie waarneem nie. Verwatering verwys na die verskil tussen die verwerking van inligting wat gelyktydig ontvang word teenoor inligting wat opeenvolgend, oor ŉ tydperk ontvang word.

In ŉ latere studie het Gallimore (1996:261) gevind dat waardeerders wat neig om voorlopige waardeskattings vroeg in die waarderingsproses te maak bevooroordeeld is, deurdat hulle daarna net na bewyse soek wat hulle mening sal ondersteun. Diaz (1997:256) het gevind dat waardeerders wat in ŉ onbekende omgewing werk ook geneig is om deur die menings van anonieme deskundiges beïnvloed te word. Northcraft en Neale (1987:94) het in hulle navorsing, wat in ŉ alledaagse situasie gedoen is, bevind dat ŉ strategie van anker en verstel in ŉ inligtingsryke omgewing net so van toepassing is as die bevindinge van ander navorsers wat laboratoriumstudies gedoen het.

Diaz (1997:58) is van mening dat Northcraft en Neale se studie nie werklik van waarde is in die verklaring van deskundige waarderingsgedrag nie. “Real estate agents are marketing experts but are not subject to rigorous valuation training and held to high reporting standards as are true real estate valuation experts, the appraisers.” In ŉ vroeër studie het Black en Diaz (1996:296) bevind dat “... even when the reported asking price is incongruous, negotiators may anchor on asking prices and devalue cognitively demanding property-specific and market information”. Die bevindige word bevestig deur Diaz, Zhao en Black (1999:379) “The belief that real world negotiators are susceptible to suboptimal anchoring behaviour and therefore in need of educational interdiction grows.” Ankering as ŉ strategie om waarde te bepaal is ook deur Hanz (2003:267) na-

gevors en hy het bevind dat “Appraisers with the pending mortgage information did trend toward the higher end of the valuation range and the pending mortgage reference point.” Ek stem ten volle saam met bogenoemde sienings. Dit is juis die ongelykheid waarvoor daar in hierdie studie antwoorde gesoek word. Beide eiendomsagente en eiendomswaardeerders werk in dieselfde mark. ’n Mark waarbinne eiendomsagente verkoopspryse voorstel wat deur eiendomswaardeerders bevestig of afgekeur word.

Tydens die ontleding van response deur eiendomsagente sal daar noukeurig opgelet moet word of daar gebruik gemaak word van enige van die strategieë wat hierbo genoem is.

4.4.4 Beïnvloeding deur opdraggewers

Volgens Worzala, Lenk en Kinnard (1998:417) “Increased competition, declining appraisal fees, and the dependency of fees to lenders and investment managers on appraised value have combined to create a difficult environment for independent real estate appraisers.” Dit is ’n baie raak beskrywing van wat besig is om in Suid-Afrika te gebeur. Die meeste finansiële instellings het, of is besig om hulle waardasieafdelings te privatiseer. Dit het tot gevolg dat bankwaardeerders al meer en meer op ’n kontrakbasis werk, waar prestasie (afhandelingstyd) voorkeur geniet. Dit plaas druk op waardeerders, deurdat die tyd wat hulle het om marknavorsing te doen beperk is. Wolverton en Gallimore (1999:415) verwys juis na die belangrikheid van waardeerders in die toestaan van lenings “Appraisers play an important role in the loan underwriting process, since loan-to-value ratios depend on appraiser’s opinions of market value”. Vandell (1993:211) wys op die belangrikheid van goed gemotiveerde waarde bepalings as hy sê dat “Loan-to-value ratios are indicative of borrower equity, which figures prominently in the probability of borrower default”. Indien waardeerders dus nie ’n behoorlike waardasie doen nie, kan ’n bank groot verliese lei as dit ’n spesifieke eiendom moet terugneem. Lentz en Wang (1998:25) verwys na ’n waardasie as ’n instrument wat gebruik word om eiendomstransaksies te vergemaklik. Hulle lig ook die verantwoordelikheid uit wat ’n waardeerder het om ’n objektiewe en onbevooroordeelde waardebepaling te maak. Volgens Wolverton (1999:428) kry waardeerders egter die boodskap van die banke dat dit belangriker is om lenings toe te staan, as om die lenings wat hulle toestaan behoorlik te onderskryf.

Levy en Schuck (1999:395) sê dat beïnvloeding deur kliënte ŉ belangrike potensiële bron van bevooroordeling kan wees, maar dat daar tot dusver baie min aandag aan die probleem geskenk is in waardasieliteratuur. Hulle (Levy et al., 1999:396) het die volgende algemene invloede gevind:

"1. Sophisticated clients tend to use expert and information power.
2. Unsophisticated clients tend to use reward/coercive power and information.
3. Expert and information power as used by a sophisticated client may change a valuers' original belief of a property's value.
4. Reward/coercive power is unable to change a valuer's belief of a property's value.
5. Information power as used by an unsophisticated client (which may include mis-information) is unable to change a valuer's belief of a property's value.
6. Ethical valuers will be prepared to change their reported value within or outside the original range of defensible values if the client's influence has changed their perception of value.
7. Unethical valuers will be prepared to change their reported value inside or outside the original range of defensible values even if the client has not changed their perception of the property's value."

Gwin en Maxam (2002:252) het gevind "... that an appraiser may have the incentive to overstate the value of a property if the lender wants him to do so". Dit word deur Daly, Gronow, Jenkins en Plimmer (2003:311) bevestig as hulle sê "Effectively, valuers have reduced the valuation task to a confirmation of bid price". Die vinnige tempo waarteen die pryse van residensiële eiendom tans styg en die gewilligheid van banke om eiendom teen die pryse te finansier, is ŉ bewys van die druk wat op waardeerders geplaas word om slegs die verkoopprys te bevestig.

4.5 EIENDOMSAGENTE EN PRYSBEPALING

Zorn en Larsen (1986:24) verwys na die dienste wat ŉ eiendomsagent aan ŉ verkoper lewer as ŉ pakket dienste. Hulle brei daarop uit en verwys spesifiek na die bepaling van ŉ verkoopprys as hulle sê "... the seller purchases advice on pricing the property. This includes advice about setting the initial asking price as well as subsequent advice

once an offer is received." Geltner, Kluger en Miller (1991:1) verwys na die konflik wat tussen die verkoper en die eiendomsagent mag ontstaan oor die keuse van beide die verkoopprys en die hoeveelheid werk wat in die verkoopspoging ingaan. Hulle het bevind dat die kanse dat konflik sal ontstaan verminder as ŉ kort mandaat geneem word teen ŉ kommissie van nie meer as 7% nie. Hulle wys verder daarop dat daar ernstige konflik kan ontstaan in terme van die verkoopprys. Die konflik vererger normaalweg nader na die einde van die mandaattydperk toe. Jud, Seaks en Winkler (1996:448) wys daarop dat wanneer ŉ verkoper ŉ eiendomsagent kies om sy huis te verkoop, hulle die eiendomsagent kies wat homself uitgee as die agent wat huise teen die hoogste prys binne die kortste tyd verkoop. Dit bevestig die algemene siening onder eiendomsagente dat verkopers die hoogste moontlike prys binne die kortste moontlike tyd wil hê.

Die bepaling van ŉ verkoopprys is een van die aspekte van die onderhandelinge tussen ŉ eiendomsagent en verkoper (Benjamin & Chinloy, 2000:63). Die belangrikheid van die korrekte bepaling van die verkoopprys deur eiendomsagente word bevestig deur Asabere, Huffman en Mehdian (1993:149) se bevinding dat "Low listing prices reduce the likelihood of receiving prices close to market values". Die invloed wat ŉ verkoper op die bepaling van ŉ verkoopprys het moet egter nie uit die oog verloor word nie. Glower, Haurin en Hendershott (1998:736) het gevind dat ŉ verkoper wat vinnig wil verkoop bereid sal wees om ŉ laer prys te aanvaar. Volgens Benjamin en Chinloy (2000:69) is dit beter om die verkoopprys van ŉ eiendom teen markwaarde, of net daaronder vas te stel, omdat oorprysing selfs met bykomende bemarking die minimum verhoogde opbrengs lewer. Gordon, Salter en Johnson (2002:124) het bevind dat selfs al is dit moeilik om toegang tot ŉ eiendom wat te koop is te kry, dit nie die verkoopprys of tyd op die mark beïnvloed nie.

Uit bogenoemde is dit duidelik dat die prys waarvoor ŉ eiendom sal verkoop, bepaal word deur die verkoopprys waarop die verkoper en eiendomsagent ooreenkom.

4.6 MODEL

Die volgende is ŉ model vir die bepaling van die waarde van ŉ residensiële eiendom. Sou beide eiendomsagente en waardeerders die model gebruik, behoort hulle waardes

op ʼn spesifieke eiendom baie min te verskil. Die model bestaan uit twee komponente, naamlik:

i) Die proses of stappe wat gevolg moet word tydens die doen van ʼn waardasie
ii) Die faktore wat inaggeneem moet word tydens die doen van ʼn waardasie

Die model, gebaseer op Maritz (1983) kan grafies voorgestel word soos in toonstuk 4.5:

Stap 1: OPDRAG

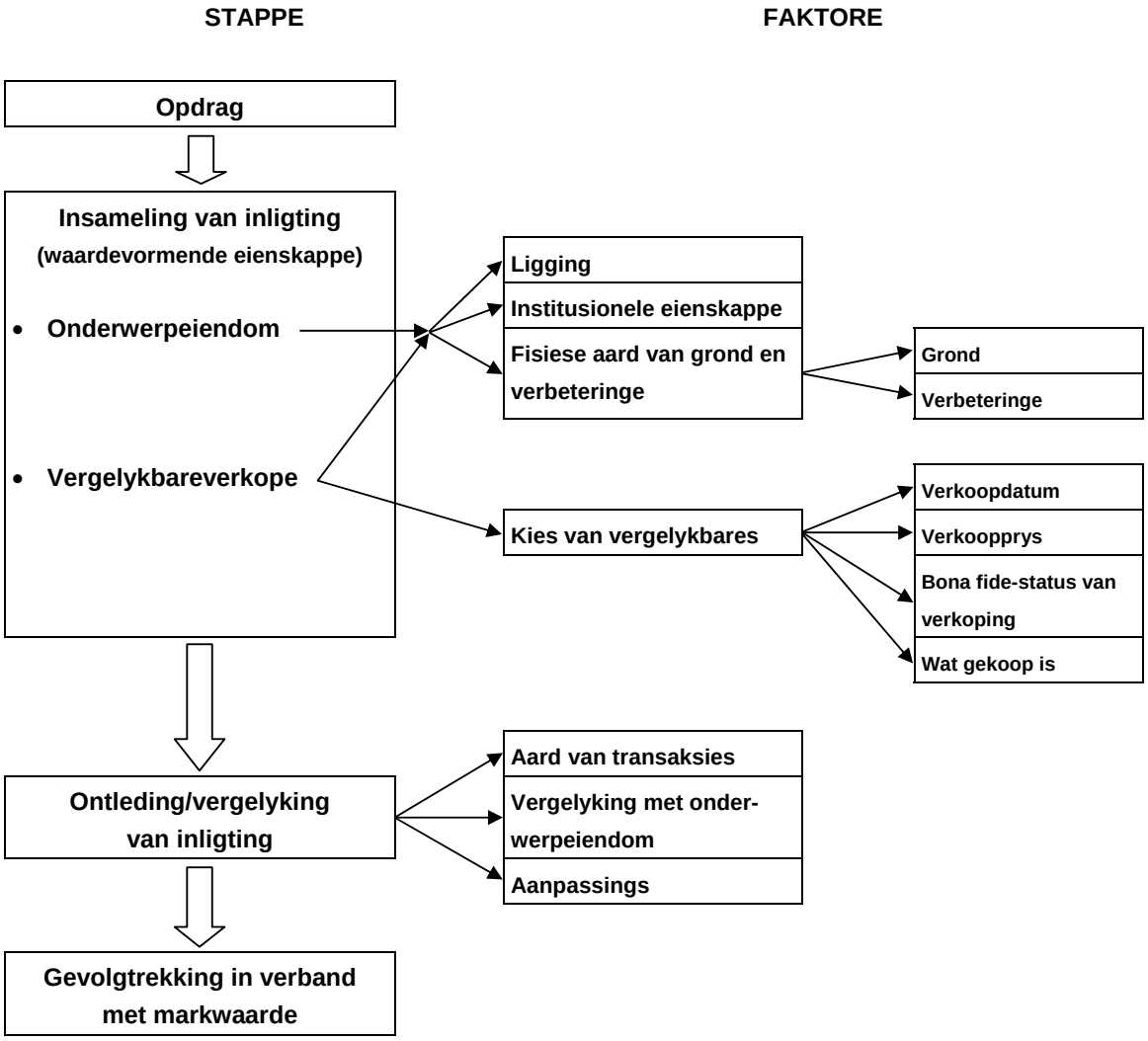
ʼn Eiendomsagent ontvang ʼn opdrag van ʼn verkoper wat hom of haar skakel en sê dat hy sy huis (die onderwerpeiendom) wil verkoop. ʼn Waardeerder kry ʼn opdrag van ʼn bank wanneer ʼn voornemende koper (van die onderwerpeiendom) aansoek doen vir ʼn verband. Eers nadat die bank die koper se kredietwaardigheid ondersoek en die kliënt aanvaarbaar vind, word die waardeerder uitgestuur om die eiendom te waardeer.

Stap 2: INSAMELING VAN INLIGTING IN VERBAND MET WAARDEVORMENDE EIENSKAPPE

Voordat die eiendomsagent of waardeerder met hulle opdrag kan begin, moet hulle eers die geografiese ligging van die onderwerpeiendom identifiseer. Daarna is dit nodig om die ligging en institusionele eienskappe van die onderwerpeiendom te beskryf. Ten opsigte van die ligging, is dit belangrik om na beide die skakel- en blootstellingsnetwerke te verwys. Die institusionele eienskappe verwys na die huidige gebruik van die onderwerp en die mees waarskynlike gebruik van die onderwerpeiendom. In die residensiële mark word daar normaalweg aanvaar dat die vergelykbare verkope dieselfde institusionele eienskappe het as die onderwerpeiendom. Dit is nie noodwendig waar nie en daar moet bevestig word dat die vergelykbare eiendomme ook soortgelyk is ten opsigte van institusionele eienskappe.

Die inligting wat ingesamel moet word ten opsigte van die fisiese eiendom, kan in twee breë kategorieë verdeel word, naamlik:

- Die onderwerpeiendom self
- Verkopings soortgelyk aan die onderwerpeiendom



Toonstuk 4.5: Model vir die waardering van residensiële eiendom

- **Die onderwerpeiendom**

  Inligting in verband met die onderwerpeiendom sluit die fisiese aard van die grond en verbeteringe daarop in. Eiendomsagente sal die inligting op ’n lystingsvorm aanteken. Lystingsvorms is voorafgedrukte vorms wat die lys van ’n eiendom vergemaklik en eiendomsagente help en lei om al die nodige inligting aan te teken. Daar is gewoonlik ook ’n plek vir opmerkings waar addisionele inligting aangeteken kan word.

  Waardeerders maak gewoonlik gebruik van inspeksievorms. ’n Inspeksievorm is ook ’n voorafgedrukte vorm waarop inligting van die eiendom aangeteken word.

- **Vergelykbare verkope**

  Die verkope wat gebruik word moet eiendomme wees wat soortgelyk is aan die onderwerpeiendom. Presies dieselfde inligting wat ingesamel is vir die onderwerpeiendom moet vir elke vergelykbare verkoping ingesamel word. Dit is ook belangrik om die volgende van elke vergelykbare verkoping vas te stel: die datum waarop dit verkoop is, die verkoopprys, of dit ’n bona fide verkoping was en wat gekoop is.

Stap 3: ONTLEDING/VERGELYKING VAN INLIGTING

Nadat die nodige inligting versamel is, is dit nodig om die inligting te ontleed en te vergelyk. Die aard van die transaksies van die vergelykbare verkopings moet deeglik ondersoek word om te bepaal of dit armlengte transaksies was. Daar moet ook gelet word op veranderinge in marktoestande, byvoorbeeld ’n verhoging/verlaging in rentekoerse sedert die datums waarop die vergelykbares verkoop is. Indien marktoestande drasties verander het of daar ’n redelik lang verloop was tussen die jongste verkoping en die datum van waardasie, moet aanpassings vir tyd gemaak word. Aanpassings ten opsigte van fisiese verskille kan ook gemaak word, byvoorbeeld as een verkoping baie ouer as die ander verkopings en die onderwerpeiendom is. Die vergelyking tussen die verkopings en die onderwerpeiendom moet op ’n sinvolle en duidelik verstaanbare wyse gedoen word. Die tabel (Maritz, 1993:100) wat in hoofstuk 3 gegee is, is ’n voor-

beeld van hoe ŉ onderwerpeiendom met soortgelyke eiendomme vergelyk behoort te word.

Stap 4: GEVOLGTREKKING IN VERBAND MET MARKWAARDE

Die finale stap is die bepaling van ŉ waarde vir die onderwerpeiendom. Dit kan in die vorm van ŉ reeks gegee word wat wissel van ŉ minimum waarde tot ŉ maksimum waarde, gewoonlik die mening wat ŉ eiendomsagent uitspreek, of ŉ bepaalde waarde, gewoonlik die mening wat ŉ waardeerder uitspreek.

4.7 SAMEVATTING

Die doel van dié hoofstuk was om die wyse waarop die akkuraatheid van waardasies ondersoek kan word toe te lig. Ten einde dit te kon doen, is die algemene model wat as grondslag dien vir waardasies gegee. ŉ Beskrywende model wat deur Diaz gebruik is in sy navorsing is gegee en Harvard se twee modelle is ook getoon. Die kompleksiteit van die taakomgewing waarbinne waardeerders werk is breedweg verduidelik, eiendomsagente werk in ŉ soortgelyke komplekse en inligtingsryke omgewing en is dus onderhewig aan dieselfde invloede.

In die literatuur is daar gevind dat heelwat navorsing gedoen is in ŉ poging om die oorsake te vind vir die afwykings in waardasies deur verskillende waardeerders van dieselfde eiendom. Crosby (2000:158) som die verknorsing waarin waardeerders is, soos volg op “Why should valuers alone among professionals be judged by the result. Doctors do not always cure the patient, lawyers do not always win the case; but they are all judged by the way in which the task was approached rather than any concept of result. The same should be true of valuers”. Daar is tot die gevolgtrekking gekom dat die verknorsing toegeskryf kan word aan hoofsaaklik vier oorsake, naamlik:

- Afwykings van die normatiewe model
- Die kies van vergelykbare verkope
- Vooroordele tydens die doen van waardasies
- Beïnvloeding deur opdraggewers

Uit die bogenoemde inligting is ’n eie model saamgestel, gegrond op die normatiewe model, waarteen die inligting wat van eiendomsagente en waardeerders verkry sal word gemeet kan word. In die volgende hoofstuk, hoofstuk 5, word die opstel en toediening van ’n vraelys bespreek, om te bepaal hoe eiendomsagente te werk gaan om die waarde van ’n eiendom te bepaal.

HOOFSTUK 5

HOE EIENDOMSAGENTE DIE VERKOOPPRYS (MARKWAARDE) VAN ’N RESIDENSIËLE EIENDOM IN DIE PRAKTYK BEPAAL

5.1 INLEIDING

Soos in hoofstuk 1 onder navorsingsmetodologie beskryf, het die ondersoek twee verskillende aspekte, naamlik ’n literatuurstudie en ’n empiriese ondersoek. In die literatuurstudie is ’n oorsig oor markwaarde, die markbenadering en die invloede op die akkuraatheid van waardasies bespreek. In die empiriese ondersoek is die werkwyse en inligtingsbronne wat eiendomsagente gebruik om die verkoopprys van residensiële eiendom te bepaal nagevors. Markwaarde, die markbenadering en die akkuraatheid van waardasies is in hoofstukke 2, 3 en 4 bespreek en al die faktore wat in ag geneem moet word tydens die bepaling van waarde is uitgelig. ’n Model waaraan die werkwyses van eiendomsagente gemeet kan word is ook voorgestel.

Die empiriese ondersoek word in hierdie hoofstuk bespreek. Primêre navorsing is nodig om te bevestig dat die navorsingsprobleem soos in hoofstuk 1 gedefinieer wel bestaan. Die navorsingsprobleem is “Eiendomswaardeerders en eiendomsagente met toegang tot dieselfde inligtingsbronne, bepaal verskillende waardes vir dieselfde residensiële eiendom”.

Die navorsingsprobleem het twee dele, eerstens hoe eiendomswaardeerders te werk gaan om die waarde (markwaarde) van ’n spesifieke eiendom te bepaal en tweedens hoe eiendomsagente te werk gaan om die waarde (verkoopprys) van dieselfde eiendom te bepaal. Die werkwyses en metodologie wat waardeerders gebruik is goed gedokumenteer en word volledig bespreek in hoofstukke 2–4. Hoe eiendomsagente te werk gaan om die verkoopprys te bepaal is deur middel van empiriese studie nagevors en word in hierdie hoofstuk bespreek.

5.2 NAVORSINGSPROSEDURE

Vir die doel van hierdie navorsing is daar besluit om hoofsaaklik ŉ kwalitatiewe studie aan die hand van ŉ kruisseksionele opname-ontwerp te onderneem. Volgens Mouton en Marais (1990:43) word die waardevoorkeure van ŉ bepaalde steekproef op ŉ gegewe moment in ŉ kruisseksionele studie bestudeer. ŉ Gestruktureerde vraelys met ses vrae, gebaseer op die model wat in hoofstuk 4 gegee is, is opgestel. Beide kwalitatiewe en kwantitatiewe data is met die vraelys versamel. Hoofsaaklik oop vrae is gestel. Die eerste drie vrae het op die stappe wat gevolg word, die faktore wat waarde bepaal en die bronne van inligting gekonsentreer. Die laaste drie vrae was gefokus op eiendomsagente se toegang tot ŉ rekenaar, hoe lank hulle in die bedryf is en of hulle die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede se eksamen geskryf het.

Die vraelys is aan eiendomsagente werksaam op die Wesrand toegedien. Aanvanklik is vraelyste aan al die prinsipale van eiendomsagentskappe gegee vir hulle eiendomsagente om te voltooi. As gevolg van die traagheid om dit te doen en na aanleiding van die sukses met die toediening aan ŉ groep tydens die vooraftoetsing, is daar besluit om die vraelys eerder aan groepe binne die populasie toe te dien in ŉ poging om soveel as moontlik eiendomsagente uit die populasie by die studie te betrek.

5.3 POPULASIE EN TREK VAN DIE STEEKPROEF

5.3.1 Populasie

Eiendomsagente werksaam aan die Wesrand is gekies as die populasie, vanweë hul toeganklikheid vir die navorsing. Die navorser is goed bekend met die omgewing en die Wesrand is een van die streke waaroor daar gereeld deur ABSA in hulle Kwartaallikse Behuisingsoorsig gerapporteer word. Die Wesrand is ook die grootste en aktiefste streek van MLS (multi-listing services), nagenoeg 90% van alle eiendomsagente werksaam op die Wesrand is deel van MLS. MLS opleidingsessies is dan ook gebruik om groepe te bereik.

As gevolg van die lae vereistes vir toetrede tot die beroep en die ongekompliseerde proses om ŉ eie besigheid te begin, wissel die hoeveelheid eiendomsagente van dag

tot dag. Die Wesrand is ’n tipiese voorbeeld van wat nasionaal met eiendomsagente gebeur. Volgens wetgewing is persone wat as eiendomsagente wil praktiseer verplig om by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede te registreer, voordat hulle mag praktiseer. Dit was dus moontlik om die grootte van die populasie akkuraat te bepaal. Volgens Mnr. J Bester, op daardie tydstip die waarnemende bestuurder van die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede (die Raad), was daar op 18 Junie 2004, 2 014 eiendomsagente en 382 eiendomsagentskappe op die Wesrand by die Raad geregistreer. Omdat dit so maklik is om te registreer, is daar baie agente wat onaktief is, maar hulle getalle is onbekend. Daar word geraam dat 60% van die geregistreerde eiendomsagente aktief is. Die raming is gegrond op die aantal agente wat die maandelikse byeenkomste van MLS bywoon en ’n aanname ten opsigte van die agente wat nie by MLS geaffilieer is nie.

5.3.2 Steekproefraam

’n Steekproefraam is ’n lys van die elemente in die populasie waarvan ’n steekproef geneem moet word. Volgens Kent (1993:49) moet ’n steekproefraam aan die volgende kriteria voldoen:

- Voldoende — dit moet spesifiek die populasie waarvan ’n steekproef geneem moet word, dek
- Omvattend — dit moet alle elemente in die populasie lys
- Sonder duplikaatinskrywings
- Op datum

Ongeveer 90% van die 2 014 geregistreerde eiendomsagente op die Wesrand werk vir eiendomsagentskappe wat lid is van MLS. Om te verseker dat die steekproef aan die kriteria wat Kent gestel het voldoen, is eiendomsagentskappe wat lid is van MLS se Midwest sone (Wesrand) en die grootste eiendomsagentskappe aan die Wesrand wat nie by MLS geaffilieer is nie, by die steekproef ingesluit.

Die steekproefraam voldoen soos volg aan Kent se vereistes:

- Dit is voldoende, deurdat slegs aktiewe eiendomsagente op die Wesrand gevra is om die vraelys te voltooi.
- Dit is omvattend, deurdat eiendomsagente werksaam by en prinsipale van groot en klein eiendomsagentskappe en eiendomsagentskappe wat by MLS geaffilieer en nie geaffilieer is nie, insluit. Eiendomsagente werksaam by nasionale eiendomsagentskappe soos Seeff en internasionale eiendomsagentskappe soos ERA en Re/Max, is ook ingesluit.
- Persone wat die vraelys voltooi het is gevra om hulle naam en kontakbesonderhede te verskaf. Die inligting is gebruik om te verseker dat daar geen duplikaatinskrywings is nie.
- Slegs eiendomsagente wat gedurende 2004 op die Wesrand werksaam was is gevra om die vraelys te voltooi.

5.3.3 Steekproef

Daar is aanvanklik verwag dat ’n waarskynlikheidsteekproef, deur die vraelys aan alle eiendomsagente wat werksaam is by lede van MLS te versprei, die steekproef so verteenwoordigend as moontlik sou maak. Die respons was egter só swak dat die navorser besef het dat ’n ander metode gebruik sou moes word. Die maandelikse opleidingsgeleenthede van MLS het ’n geleentheid gebied om die empiriese inligting deur middel van oordeelsteekproefneming oor ’n relatiewe kort tydperk te versamel. Oordeelsteekproefneming of ook doelgerigtesteekproefneming genoem (Churchill 1988: 398) verwys na ’n doelbewuste poging deur die navorser om ’n steekproef verteenwoordigend van die populasie te maak. Alhoewel potensieel beter as ’n geriefsteekproef, kan die akkuraatheid van oordeelsteekproewe nie bepaal word nie, en dit sal ook nie noodwendig toeneem met steelproefgrootte nie (Nel, Rädel en Loubser 1988:295) soos aangehaal in Ghyoot (1996:146). Volgens Ghyoot (1996:145) kan die resultate van nie-waarskynlikheidsteekproefneming onvoorspelbaar wees en van die oordeel en selfs geluk van die navorser afhang. Die navorser het gepoog om die akkuraatheid van die steekproef te verhoog, deurdat die groepe soos volg gestratifiseer is: In elke groep was daar eiendomsagente uit klein en groot eiendomsagentskappe, nuwe en gesoute eiendomsagente, onafhanklike kontrakteur eiendomsagente en prinsipale van eiendomsagentskappe. In die onlangse opname onder werkgewers deur UNISA se Buro vir Marknavorsing, het ’n ewekansige steekproef ook te min response gelewer en moes

'n oordeelsteekproef gebruik word (Martins 2005:5). Die navorser beweer dat die steekproef verteenwoordigend is van nie net die populasie aan die Wesrand nie, maar ook die nasionale populasie.

5.3.4 Steekproefgrootte

Volgens Stoker (1989: 130) word die steekproefgrootte in die praktyk gewoonlik deur praktiese oorwegings soos koste en tyd bepaal. Ruddick, Sherwood en Stevens (1983

N = Populasiegrootte S = Aanbevole steekproefgrootte

N	S	N	S	N	S
10	10	220	140	1 200	291
15	14	230	144	1 300	297
20	19	240	148	1 400	302
25	24	250	152	1 500	306
30	28	260	155	1 600	310
35	32	270	159	1 700	313
40	36	280	162	1 800	317
45	40	290	165	1 900	320
50	44	300	169	2 000	322
55	48	320	175	2 200	327
60	52	340	181	2 400	331
65	56	360	186	2 600	335
70	59	380	191	2 800	338
75	63	400	196	3 000	341
80	66	420	201	3 500	346
85	70	440	205	4 000	351
90	73	460	210	4 500	354
95	76	480	214	5 000	357
100	80	500	217	6 000	361
110	86	550	226	7 000	364
120	92	600	234	8 000	367
130	97	650	242	9 000	368
140	103	700	248	10 000	370
150	108	750	254	15 000	375
160	113	800	260	20 000	377
170	118	850	265	30 000	379
180	123	900	269	40 000	380
190	127	950	274	50 000	381
200	132	1 000	278	75 000	382
210	136	1 100	285	1 000 000	384

Toonstuk 5.1: Steekproefgrootte vir enige gegewe populasie (Krejcie & Morgan, 1970:608)

80) verwys na die praktiese reël dat ŉ steekproef nie minder as 40 behoort te wees nie (Ghyoot, 1996:155). Die steekproefgrootte vir die studie is na aanleiding van die riglyne, sien toonstuk 5.1, wat Krejcie en Morgan (1970:608) aanbeveel vir algemene navorsingsaktiwiteite. Van die 2 014 eiendomsagente wat tydens 2004 aan die Wesrand geregistreer was, is na raming slegs 60% oftewel 1 208 aktief. Volgens die riglyne, is die aanbevole steekproefgrootte 292 vir ŉ populasie van 1 208. Van die 1000 vraelyste wat versprei is, is 306 terug ontvang. Van die 306 wat terug ontvang is, was daar 276 wat volledig beantwoord is en geskik was vir verdere verwerking.

5.4 VRAELYSTE

5.4.1 Vraelysontwerp

ŉ Vraelys is aangeheg as Aanhangsel A. Met die ontwikkeling van die vraelys is die stappe soos beskryf deur Boyd, Westfall en Stasch (Ghyoot, 1996:162) gevolg. Die stappe is:

- Bepaal watter inligting vereis word.
- Besluit hoe die vraelys toegedien sal word.
- Besluit oor die inhoud van individuele vrae.
- Bepaal die soort vraag om te gebruik.
- Besluit oor die bewoording van die vrae.
- Besluit oor die volgorde van die vrae.
- Kodeer die vraelys, indien rekenaarverwerking gebruik gaan word.
- Besluit oor die uitleg en reproduksie van die vraelys.
- Toets die vraelys vooraf.

Die riglyne is gevolg in die opstel van die vraelys en die vrae is beperk tot vyf oop vrae en een geslote vraag, die naam en kontakbesonderhede van die respondente. Die eerste twee vrae is só bewoord, dat die antwoorde wat verkry word direk met die model wat in hoofstuk 4 gegee is, vergelyk kan word.

5.4.2 Toediening van die vraelys

Vraelyste kan op verskillende wyses toegedien word. Aanvanklik is die vraelys aan al die prinsipale van eiendomsagentskappe wat lid is van MLS se Midwest sone gegee vir verspreiding onder hulle agente - 750 vraelyste is op die wyse versprei. Uit die nagenoeg 100 agentskappe is 46 vraelyste van slegs 20 eiendomsagentskappe terug ontvang. Daar is toe besluit om die vraelys aan groepe toe te dien. Die toediening van ’n vraelys aan groepe (“group-administered questionnaires”) word in De Vos (2001:155) beskryf. Die navorser was teenwoordig by die toediening aan elke groep en het vooraf ’n kort verduideliking van die doel van die navorsing gegee en hulle samewerking gevra. Daar is ook aangedui dat dit ongeveer 10 minute sou neem om die vraelys te beantwoord. Ná die tyd is die respondente persoonlik bedank vir hulle samewerking.

5.4.3 Vooraf toetsing

Ten einde te verseker dat die vrae verstaanbaar is, is dit voorafgetoets deur die vraelys aan ’n groep toe te dien. Tydens die eerste toetsing, is daar gevind dat die bewoording van die eerste twee vrae nie duidelik genoeg gestel is nie, en dat die respondente dit as dupliserend ervaar het. Die vrae is anders geformuleer en weer getoets, deur dit aan ’n soortgelyke groep toe te dien. Daar is gevind dat die verwarring toe nie meer bestaan het nie.

5.4.4 Respons op vraelyste

Uit die 1000 vraelyste wat aan eiendomsagente in die populasie versprei is, is 306 voltooide vraelyste terug ontvang. Die respons op die vraelyste kan soos volg saamgevat word:

Groepering:	MLS geaffilieerde agentskappe	Nie MLS geaffilieerde agentskappe	Groepe by MLS sessies	Totaal
Vraelyste versprei	700	50	250	1 000
Vraelyste ontvang	46	41	219	306

Volgens Krejcie en Morgan (1970:608) is die respons voldoende vir die navorsingspopulasie (sien toonstuk 5.1).

5.4.5 Verteenwoordiging van die respons

Volgens die resultate van ’n nasionale studie (2004 Real Estate Survey, 2004:3) wat op 30 November 2004 bekend gemaak is, was daar in 2004 landwyd 49 364 eiendomsagente en in Gauteng 21 644 eiendomsagente by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede geregistreer. Op dieselfde datum was daar landwyd 12 241 eiendomsagentskappe en in Gauteng 5 117 eiendomsagentskappe by die Raad geregistreer.

Die populasie wat vir hierdie studie gekies is, verteenwoordig 4% van die nasionale populasie eiendomsagente en 9% van die populasie eiendomsagente wat in Gauteng by die Raad geregistreer is. Die 382 eiendomsagentskappe verteenwoordig 3% van die eiendomsagentskappe landwyd en 7% van die eiendomsagentskappe wat in Gauteng by die Raad geregistreer is.

Uit die 1 000 vraelyste wat aan aktiewe eiendomsagente aan die Wesrand toegedien is, is ’n totaal van 306 of 31% van die vraelyste voltooi en terug ontvang. Dit verteenwoordig 15% van die 2 014 eiendomsagente wat op 18 Junie 2004 by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede aan die Wesrand geregistreer was. In ’n nasionale studie (2004 Real Estate Survey, 2004:2) waarin vraelyste aan al 49 364 geregistreerde eiendomsagente gestuur is, is slegs 1 129 terug ontvang, wat ’n respons van 2,29% verteenwoordig. Volgens Krejcie en Morgan se riglyne was dit nodig om 381 vraelyste terug te ontvang om ’n groot genoeg steekproef vir die nasionale studie te kry. Die bevindinge van die nasionale studie (2004 Real Estate Survey, 2004) kan dus as verteenwoordigend van die nasionale populasie beskou word. Die bevindinge van die onderhawige studie aan die Wesrand sal waar moontlik, in die afdelings wat volg met

die nasionale bevindinge vergelyk word. Dit sal aandui of die studie aan die Wesrand as verteenwoordigend van die nasionale populasie beskou kan word.

Genoegsame terugvoer is ontvang en die navorser voer aan dat die populasie wat geteiken is bereik is en dat die steekproef verteenwoordigend is van die populasie.

5.5 DATAVERWERKING

Volgens Smith (1991:518) is die voorbereiding en ontleding van data een van die omvattendste take in navorsing. Data kan nie ontleed word as dit nie eers voorberei is vir die ontleding nie. Datavoorbereiding behels die redigering, kodering en invoer van onverwerkte data, terwyl data-ontleding essensieel ŉ ondersoek na die betekenis van die beskikbare feite in verhouding tot die navorsingsprobleem is (Ghyoot, 1996: 198). De Vos (2001:203) sê dat basiese data-ontleding in kwalitatiewe navorsing meebring dat die analis data in samestellende dele afbreek om antwoorde op navorsingsvrae te kry en hipoteses te toets.

5.5.1 Redigering

In hierdie studie is die data vervat in die vraelyste wat deur eiendomsagente voltooi is. Nel, Rädel en Loubser (1988: 332) wys daarop dat waar vraelyste gebruik word, die volgende nagegaan moet word:

a) Voldoening aan steekproefvereistes
b) Tersaaklikheid
c) Volledigheid
d) Leesbaarheid
e) Verstaanbaarheid
f) Konsekwentheid
g) Eenvormigheid

a) Voldoening aan steekproefvereistes — Daar is aanvanklik beplan om die vraelys aan die prinsipale van eiendomsagentskappe te gee vir verspreiding aan die eiendomsagente wat vir hulle werk. Toe dit duidelik word dat die respons baie

swak is, is die toedieningsmetode verander deur dit aan groepe toe te dien. Die resultaat was ŉ respons van 15% uit die steekproefraam van alle geregistreerde eiendomsagente aan die Wesrand.

b) **Tersaaklikheid** — Vooraftoetsing het ŉ probleem met die formulering van die eerste twee vrae uitgewys. Die vrae is herformuleer en uit die respons wat ontvang is, is gesien dat dit die vrae toets wat getoets moes word.

c) **Volledigheid** — Enkele van die respondente het nie vrae 4 en 5 (of hulle toegang tot ŉ rekenaar het en wanneer hulle die eerste keer by die Raad geregistreer het) beantwoord nie. Dit het egter nie die uitslag van die studie beïnvloed nie.

d) **Leesbaarheid** — Daar is geen probleme met leesbaarheid ondervind nie.

e) **Verstaanbaarheid** — Die enigste onduidelikheid was respondente se gebruik van die terme “area” en “ligging”. Dit was egter duidelik uit die verband waarin die term area gebruik is of daar na die ligging van of na die oppervlakte van ŉ eiendom verwys is.

f) **Konsekwentheid** — Behalwe vir die enkele vrae wat nie beantwoord is nie (sien c hierbo) is al die vraelyste volledig beantwoord. Tydens die verwerking van die vraelyste, het die navorser opgelet dat dieselfde antwoorde keer op keer op dieselfde plek voorgekom het, bv. by vraag 1 is die term “CMA” meestal eerste genoem, wat ŉ aanduiding van konsekwentheid is.

g) **Eenvormigheid** — Dieselfde metingseenheid, naamlik die frekwensie van ŉ spesifieke antwoord as ŉ persentasie van die vraelyste ontvang, is deurgaans gebruik. Dit verseker dat daar ŉ eenvormige meting was.

5.5.2 Kodering

Oop vrae kan nie maklik vooraf gekodeer word nie (Ghyoot, 1996:202). Sou die vrae vooraf gekodeer word, kan dit die respondente se antwoorde beïnvloed. Die navorser het stelselmatig deur al die voltooide vraelyste gewerk. Tydens die verwerking is daar

na sleutelwoorde gesoek, wat neergeskryf is. Soos beskryf in De Vos (2001:205) is elke nuwe voorkoms van ŉ sleutelwoord aangeteken. Elke keer as ŉ sleutelwoord gebruik is, is ŉ merkie gemaak om die gebruiksfrekwensie te bepaal. Nuwe sleutelwoorde is op die wyse deurgaans bygevoeg, met die gevolg dat selfs woorde wat net eenkeer voorgekom het aangeteken is.

5.6 DATA-ONTLEDING

Volgens De Vos (2001:203) kan kwalitatiewe data met die hand, of met ŉ rekenaar ontleed word. Die besluit oor hoe dit gedoen gaan word, word deur die hoeveelheid en die soort ontleding bepaal. Daar is net 276 bruikbare voltooide vraelyste terug ontvang en die navorser het besluit om die ontleding met die hand te doen, deur middel van inhoudsontleding. Inhoudsontleding verwys na die soek vir die voorkoms van sleutelwoorde of -frases in die antwoorde van respondente (Ghyoot, 1996:205).

Die respons op die ses vrae in die vraelys word hieronder bespreek.

5.6.1 Vraag 1

Beskryf wat jy sal doen as ŉ verkoper jou vra waarvoor sy eiendom sal verkoop. Lys die stappe wat jy sal volg.

Die doel van die vraag was om te bepaal hoe eiendomsagente binne die populasie te werk gaan om die verkoopprys van residensiële eiendom te bepaal.

Die respons op die vraag is verwerk en saamgevat in tabel 5.1.

Bevindinge:

Vraag 1 was ŉ oop vraag, wat geen beperking op die moontlike antwoorde geplaas het nie. 83% van die respondente het gesê dat hulle sou begin deur ŉ VMO (vergelykende markontleding) te trek. ŉ VMO is een van die verslae wat eiendomsagente kan trek met behulp van die Property 24 rekenaarprogram, ŉ voorbeeld is aangeheg as aanhangsel B. In wese is ŉ VMO ŉ vergelyking van die eienskappe van eiendomme

wat te koop, verkoop en van die mark onttrek is. Die inligting wat in so ’n verslag gegee word, moet egter met omsigtigheid hanteer word. Die navorser het gevind dat die inligting wat op ’n VMO verskyn nie altyd korrek is nie Op dié VMO van ’n deeltitelkompleks word daar by een van die verkope aangedui dat daar ’n swembad in die

STAPPE	FREKWENSIE	%
Trek ’n VMO (“CMA”)	229	83
Inspekteer eiendom — grootte, toestand, akkommodasie, afwerking	157	57
Vergelyk met ander eiendomme	70	25
Bepaal ligging	51	18
Kry gemiddeld van oop uur	42	15
Vra wat eienaar wil hê	35	13
Identifiseer defekte	26	9
Vra ander agente	21	8
Stel prys voor	16	6
Bepaal oppervlakte	16	6
Vra uitstaande verband	12	4
Ken omgewing	12	4
Gee hoë – lae prys	11	4
Bepaal rand per m^2	10	4
Vra redes vir verkoop	9	3
Lys addisionele items — swembad, lapa, ens.	8	3
Let op institusionele eienskappe	5	2
Aansig/voorkoms	5	2
Vraag en aanbod	5	2
Verstel prys	5	2
Mag verkoper verkoop	5	2
Bepaal ouderdom	4	1
Huis front	3	1
Oorspronklike aankoopprys	3	1
Uitstaande belastings	2	1
Vra hoe lank is eiendom in mark	2	1
Dringendheid	2	1
Vra ’n waardeerder	2	1
Rentekoers	1	0
Oorprys	1	0
Waardevermindering	1	0
Munisipale waarde	1	0
Koerant	1	0

Tabel 5.1: Die stappe wat eiendomsagente volg om die verkoopprys van ’n residensiële eiendom te bepaal

kompleks, is. Tydens ’n besoek aan die kompleks is daar gevind dat daar nie ’n swembad in die kompleks is nie. Dit is ’n aanduiding van hoe belangrik die inspeksie van ’n eiendom is.

Die inspeksie van die onderwerpeiendom is deur 157 respondente aangedui as die volgende stap wat hulle sou neem. Dit is onrusbarend dat slegs 57% van die respondente aangedui het dat hulle die onderwerpeiendom sou inspekteer voordat hulle ’n verkoopprys bepaal. Dit kan toegeskryf word aan een van twee redes, eerstens dat hulle dit as vanselfsprekend beskou dat ’n eiendom geïnspekteer moet word en dit daarom nie genoem het nie, of tweedens dat hulle dit net nie as belangrik beskou nie. Die navorser het in gesprekke met eiendomsagente verneem dat sommige eiendomsagente mandate aanvaar, sonder om die eiendomme vooraf fisies te betree.

Vyf-en-twintig persent (25%) van die respondente het gesê dat hulle die onderwerpeiendom met ander eiendomme sal vergelyk om ’n verkoopprys te bepaal. Soos beskryf in hoofstukke 2 en 3, is die metode van vergelykbare verkope die algemeen aanvaarbare metode vir die bepaling van die verkoopprys van residensiële eiendomme. Die doel van ’n VMO is juis om inligting van vergelykbare eiendomme in een verslag te vervat. Die lae frekwensie kan moontlik daaraan toegeskryf word dat respondente die vergelyking as deel van die VMO beskou en dat hulle dit daarom nie weer genoem het nie. Alternatiewelik gebruik eiendomsagente die inspeksie as ’n manier om die onderwerpeiendom te vergelyk en “af te speel” teen al die ander eiendomme waarvan hulle reeds kennis dra. Hulle noem nie vergelyking nie, maar doen dit wel. Die gebruik van VMO’s deur eiendomsagente kan die onderwerp van ’n opvolgstudie wees.

Ligging is deur 18% van die respondente aangedui as belangrik tydens die bepaling van die verkoopprys van ’n eiendom. Die navorser het agtergekom dat daar baie subjektief na ligging verwys is. Verwysings na ligging het verwys na die verskil in verkoppryse tussen omgewings of voorstede. ’n Voorbeeld wat genoem was is dat die verkoopprys van ’n eiendom in Helderkruin meer sal wees as ’n soortgelyke eiendom in Wilropark. Dit dui daarop dat eiendomsagente baie oppervlakkig na ligging kyk en dat die onderafdelings van ligging soos die blootstellings- en geriefsnetwerk geïgnoreer word.

Dertien persent (13%) van die respondente het aangedui dat hulle die verkoper vra wat hy/sy verwag en 8% het aangedui dat hulle ander agente vra waarvoor ŉ eiendom sal verkoop. Ter wille van volledigheid is die ander stappe wat genoem is gelys in tabel 5.1, maar as gevolg van die lae frekwensie is geen kommentaar daaroor gelewer nie, omrede dit in dié formaat nie die bogenoemde bevindinge sou beïnvloed nie.

Nieteenstaande die feit dat eiendomsagente toegang tot gesofistikeerde inligtingsbronne het, is dit uit die bogenoemde duidelik dat eiendomsagente baie lukraak te werk gaan met die bepaling van die verkoopprys van ŉ residensiële eiendom. Dit kan moontlik toegeskryf word aan ŉ gebrek aan toepaslike opleiding, ŉ gebrek aan toewyding (commitment) en die waarskynlikheid dat om eiendomsagent te wees as ŉ werk tussen werke gesien word, veral vir blanke mans wat pakkette aanvaar of hulle werk verloor. Dit kan daarop dui dat die gemiddelde toetreder dus nie ŉ langtermyn verwagting het nie. Dit word bevestig deur ŉ onlangse uitlating van Me. Lindiwe Hendricks, Adjunkminister van handel en nywerheid, "... die regering is bekommerd daaroor dat 80% van die agente wat in die bedryf sake doen minder as twee jaar ervaring het, ..." (Van Rooyen, 2005:1).

By nader ondersoek is gevind dat daar ŉ verband is tussen die response met ŉ frekwensie van minder as 8% en dié van meer as 8%. Die organigram in toonstuk 5.2 stel dit grafies voor. Die antwoorde wat verkry is, is onder logiese opskrifte gegroepeer en in ŉ organigram weergegee.

Bespreking van organigram:

Eiendomsagente doen ŉ vergelykende markontleding (VMO) om die verkoopprys, of in ŉ mindere mate, die koopprys van ŉ onderwerpeiendom te bepaal. Die doel van ŉ VMO is om aan die eiendomsagent inligting te verskaf wat hy of sy kan gebruik om die verkoper te oortuig dat die verkoopprys wat hy of sy aanbeveel akkuraat is. Twee honderd nege-en-twintig (229) eiendomsagente het aangedui dat hulle sal begin deur ŉ VMO te trek. In ŉ VMO word soortgelyke eiendomme gelys wat met mekaar vergelyk kan word om ŉ akkurate verkoopprys te bepaal. Daar was slegs 57 eiendomsagente wat aangedui het dat hulle eiendomme met mekaar sou vergelyk. Hoewel die eerste groep nie na die vergelyking van eiendom verwys nie, is vergelyking ŉ inherente

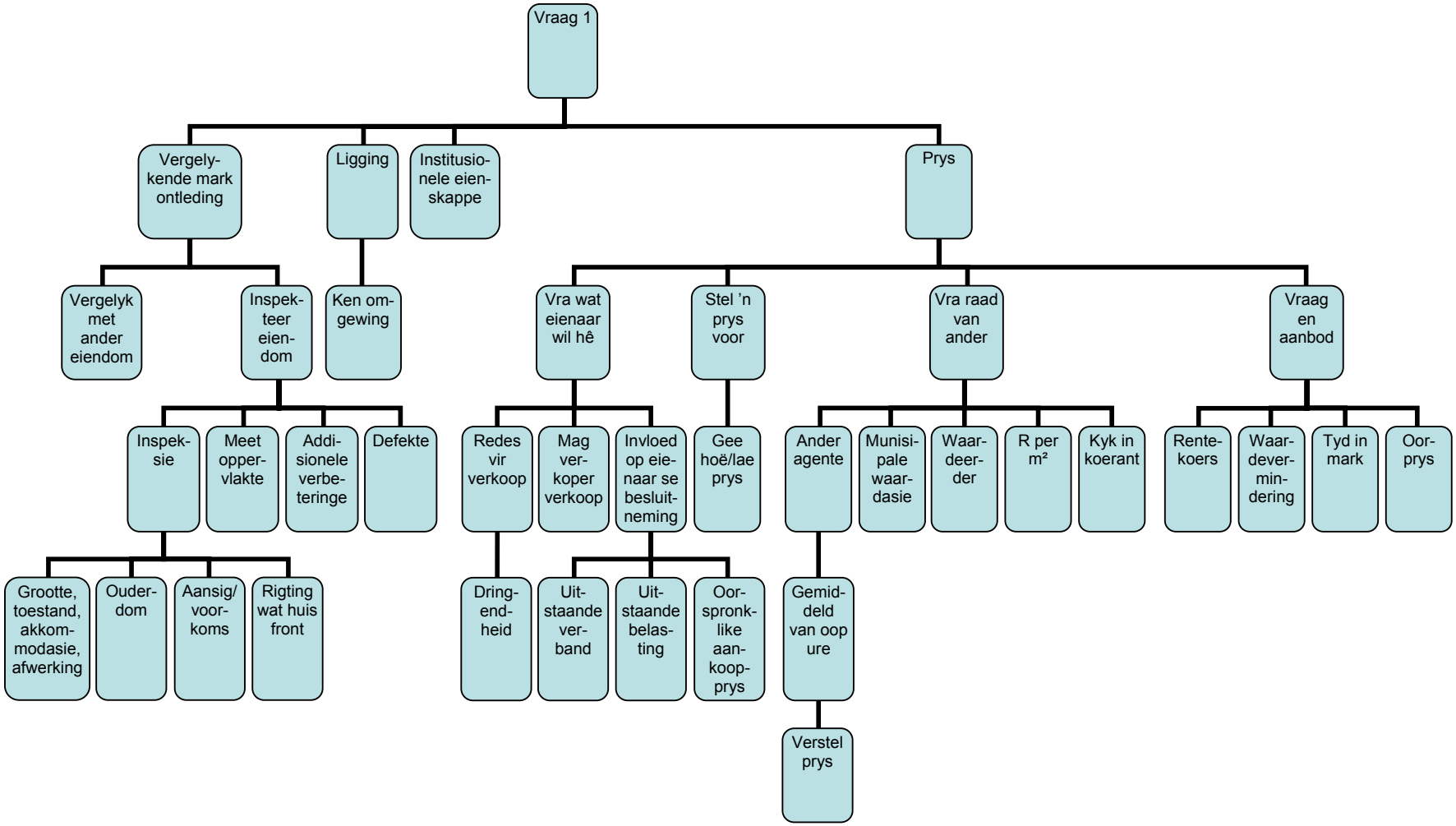
deel van ŉ VMO. Die akkuraatheid van ŉ VMO word deur verskillende faktore beïnvloed. Die belangrikste is die eiendomsagent se kennis ten opsigte van die eiendomme wat die rekenaar as vergelykbaar aandui. Die eiendomsagent moet kan bepaal of die eiendomme wat gelys is wel vergelykbaar is. Uit die voorbeeld van ŉ tipiese VMO, wat deur die navorser met behulp van die Property 24 stelsel getrek is (sien aanhangsel B) kan gesien word dat nadere kennis ten opsigte van die individuele eiendomme nodig is om ŉ objektiewe mening te kan uitspreek.

Kennis van die verskillende eiendomme kan slegs verkry word tydens die fisiese inspeksie van sulke eiendomme. Hoewel slegs 157 van die respondente gesê het dat hulle die eiendom sal inspekteer, dui die verskillende aspekte waarna daar verwys is byvoorbeeld die grootte, toestand, akkommodasie, afwerking, ouderdom, aansig/voorkoms, die rigting waarin die eiendom front, meet van die oppervlakte, lys van addisionele verbeteringe en defekte, dat hulle wel die eiendom geïnspekteer het.

Hoewel 60 respondente bepaling van die ligging van ŉ eiendom as een van die stappe geïdentifiseer het, het slegs 12 uitgebrei deur daarna te verwys dat eiendomsagente kennis van die omgewing moet hê voordat hulle ŉ verkoopprys bepaal.

Daar was slegs 6 respondente wat na institusionele eienskappe verwys het en nie een het daaroor uitgebrei nie. Daar is ook geen ander verwysings gevind wat daarmee in verband gebring kon word nie.

Die meeste respondente het op een of ander wyse na prys verwys. Dit is duidelik dat baie van die respondente na ŉ bedrag gesoek het waaraan hulle die vraprys kon anker. Agt-en-dertig het gesê dat hulle die eienaar vra wat hy/sy wil hê, terwyl ander meer subtiel probeer het deur uit te vra na die redes vir die verkoop, die dringendheid van die verkoop en of die verkoper mag verkoop. Ander het na redes wat die verkoper se besluit kon beïnvloed gesoek, deur te vra wat die uitstaande verband is, of daar enige uitstaande belastings is en wat die oorspronklike aankoopprys was. Slegs 20 het aangedui dat hulle ŉ verkoopprys sal voorstel terwyl 10 gesê het dat hulle ŉ hoë en lae prys sou voorstel.



Toonstuk 5.2: Verwantskap tussen response wat verkry is vir vraag 1

Meer eiendomsagente as wat verwag is, het aangedui dat hulle een of ander vorm van raad sou vra. Vyf-en-veertig het gesê dat hulle die gemiddeld van die waardes wat van ander eiendomsagente tydens ’n oop uur verkry word gebruik as die verkoop-prys. Ander bronne wat genoem is, is onder andere die munisipale waardasierol, waardeerders, die rand per m² en selfs die koerant. Dit kan ’n aanduiding wees van die onervarenheid en/of gebrek aan kennis van die respondente.

Slegs vyf respondente het direk na vraag en aanbod verwys, maar dit nie verder toe-gelig nie. Faktore wat vraag en aanbod beïnvloed soos rentekoerse, die tydperk in die mark, waardevermindering en of ’n eiendom oorprys is, is wel deur ander respondente genoem.

5.6.2 Statistiese toetsing van respons

Die respons op die vraelyste is statisties getoets om te bepaal of daar ’n betekenis-volle verwantskap is tussen die individuele response op vrae 1 en 2 en die jaar waarin die persoon geregistreer is, of die respondent die raadseksamen geskryf het of nie.

Volgens Keller en Warrack (2000:544) moet die Chi-kwadraat toets gebruik word “... to determine whether or not two classifications of a population of qualitative data are statistically independant”. Die Chi-kwadraat toets van ’n gebeurlikheidstabel word ge-bruik om te bepaal of daar genoeg bewyse is om tot die gevolgtrekking te kom dat daar ’n verband is tussen twee kwalitatiewe veranderlikes, of om tot die gevolgtrekking te kom dat daar verskille bestaan tussen twee of meer populasies met kwalitatiewe veranderlikes (Keller & Warrack, 2000:551). Die navorser het die roudata aanvanklik met behulp van SPSS en Moonstats, twee statistiese sagteware pakkette, verwerk deur die Chi-kwadraat toets uit te voer. Hy kon egter geen verband vind tussen die individuele re-sponse van eiendomsagente en die jare wat hulle praktiseer en of hulle die Raad se eksamen geskryf het of nie. Dr. C. de Beer, ’n statistikus by ABSA, het hierdie bevinding verklaar as gevolg van die diskrete aard van die data en die feit dat rou, onverwerkte data gebruik is.

Die data moes anders gestruktureer word. Daar is vervolgens soos volg te werk gegaan:[1]

- **Datavalidasie en bepaling van die vernaamste veranderlikes wat deel is van die stappe in die waardasieproses en die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed:**

  Datavalidasie is gedoen. Daarna is die vier vernaamste veranderlikes uit die stappe in die waardasieproses soos in die eerste organigram (toonstuk 5.2), wat 'n samestelling van spesifieke individuele items uit vraag 1 van die vraelys is, bereken. Die twee vernaamste veranderlikes uit die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed, soos in die tweede organigram (toonstuk 5.3), wat 'n samestelling van die spesifieke individuele items uit vraag 2 van die vraelys is, is ook bereken. 'n Meer volledige bespreking van die samestelling word in afdelings 5.6.1 en 5.6.3 gegee, asook in die organigramme toonstukke 5.2 en 5.3.

- **Rangordes: Bepaling van die rangordes van die stappe in die waardasieproses in vraag 1 en die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed in vraag 2:**

  Die vraag wat op die stadium ontstaan het, was hoe om te bepaal watter stappe in die waardasieproses, of faktore wat die prys van eiendom beïnvloed deur respondente as die belangrikste beskou is. As eerste stap is daar besluit om rangordes te bepaal.

  Seleksie-kriteria: Alvorens rangordes bepaal kon word, moes besluit word watter kriteria aangewend sou word om te bepaal wanneer 'n stap in die waardasieproses, of faktor wat die prys van eiendom beïnvloed, deur 'n respondent geselekteer is.

  Soos reeds genoem, bestaan die stappe in die waardasieproses en faktore wat die prys van eiendom beïnvloed, uit 'n kombinasie van individuele items. Daar kan geredeneer word dat as 'n enkele item binne 'n spesifieke stap of faktor gekies is, die stap of faktor gekies — onafhanklik is van 'hoeveel' items binne die stap of faktor geselekteer is.

---

[1] Die hulp van Dr. C de Beer, statistikus by ABSA, en Me. H Muller, statistikus by UNISA, met hierdie statistiese verwerkings word met dank erken.

Aan die ander kant kan redeneer word dat ’n stap of faktor met meer ‘gewig’ gekies is as meer items binne die stap of faktor geselekteer is — dit wil sê afhanklik van die aantal items wat per stap of faktor gekies is.

Rangordes is toe bepaal met behulp van beide benaderings: Dit is gedoen omdat geredeneer is dat hierdie ‘geweegde’ response moontlik nie slegs by die rangorde bepaling van belang kon wees nie, maar ook in verdere analises waar die moontlike effek van biografiese veranderlikes soos, die jaar waarin die eerste keer by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede geregistreer is en of die Raadseksamens geskryf is of nie, ondersoek kon word.

Beide benaderings het dieselfde rangorde-keuse opgelewer. Tabel 5.2 toon die rangordes vir die eerste benadering, waar die aantal individuele items per stap en faktor nie in berekening gebring is nie.

Afleidings ten opsigte van rangordes: Die rangordes dui dus aan watter stappe en faktore die respondente as belangrik beskou het in die bepaling van die prys van ’n eiendom.

Uit tabel 5.2 is dit duidelik dat respondente die stappe, ‘vmo’ en ‘prys’ (wat elders breedvoerig bespreek word, afdeling 5.6.1), as baie belangrik en byvoorbeeld die stap institusionele eienskappe as van minder belang beskou. Soortgelyk is gevind dat by die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed die faktor “waarde” as belangriker beskou word as die faktor “ekonomiese”.

- **Effek van biografiese veranderlikes; jaar by Raad vir Eiendomsagentskaps-aangeleenthede geregistreer en raadseksamen geskryf of nie:**

Die moontlike effek van die jaar waarin die respondent by die Raad geregistreer het en of die raadseksamen geskryf is of nie, op die stappe en faktore in die bepaling van die verkoopprys van ’n eiendom, is met behulp van gebeurlikheids-tabelle (twee rigting frekwensie tabelle), Chi-kwadraat toetse en Cochran-Armitage tendens-toets ondersoek. Dit is gedoen om te bepaal of die rangorde (en dus

die belangrikheid) van die onderskeie stappe en faktore beïnvloed word deur die jaar van registrasie of skryf van raadseksamen al dan nie.

Vraag 1: Stappe in die waardasieproses:

Stappe	Frekwensie	Kumulatiewe Frekwensie
vmo	199	199
prys	106	305
ligging	12	317
Inst.eienskappe	5	322

Vraag 2: Faktore wat die prys van eiendom beïnvloed:

Faktore	Frekwensie	Kumulatiewe Frekwensie
factor:waarde	76	76
faktor:ekonomies	24	100

Tabel 5.2: Rangordes vir die stappe in die waardasieproses (vraag 1) en die faktore wat die prys van eiendom beïnvloed (vraag 2). Aantal items per stap of faktor nie in ag geneem nie.

Gebeurlikheidstabelle gebaseer op beide benaderings ten opsigte van seleksie-kriterium soos hierbo bespreek, is ondersoek. Die resultate het grootliks ooreen-gestem. Die frekwensietabelle wat beide stappe en faktore insluit, en waar die aantal individuele items wat per stap of faktor geselekteer is, nie in berekening gebring is nie, word in tabelle 5.3 en 5.4 weergegee.

- **Afleidings ten opsigte van afhanklikheid van die twee biografiese veranderlikes:**

Uit tabel 5.3 kan afgelei word dat op die 5% peil van betekenis van afhanklikheid tussen raadseksamen geskryf of nie, en waardasieproses of faktore nie bevestig kon word met die chi-kwadraat toetsing nie.

Uit tabel 5.4 kan afgelei word dat op die 5% peil van betekenis, jaar geregistreer en waardasieproses as geheel (insluitend stappe en faktore) afhanklik is van

mekaar. Dit wil sê dat die proses van eiendomswaardasie oor jare van registrasie nie konstant verloop nie.

Hierdie verskil in 'patroon' van waardasie kan geïllustreer word deur binne jare, afsonderlike rangordes toe te ken. Die rangordes gee dan 'n aanduiding van hoe die waardasieproses oor jare verskil.

Gevolgtrekking:

Die statistiese toetsing bevestig dat die organigramme nie net grafiese voorstellings van die verband tussen die verskillende response wat in die vraelyste verkry is nie, maar ook 'n weerspieëling is van wat in die praktyk gebeur, soos weergegee in die model wat die navorser voorstel.

Tabel vir stappe/faktore en eksamen			
Stappe/faktore	**Eksamen**		
Frekwensie sel Chi-kwadraat	**Nie eksamen**	**Eksamen**	**Totaal**
Stap:vmo	168 0.041	103 0.0697	271
Stap:ligging	7 0.0409	5 0.0696	12
Stap:Inst.eienskappe	2 0.4189	3 0.7123	5
Stap:prys	80 0.0422	50 0.0718	130
Faktor:waarde	153 0.0102	88 0.0174	241
Faktor:ekonomies	27 1.1168	8 1.8989	35
Totaal	437	257	694

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	5	4.5097	0.4786
Likelihood Ratio Chi-Square	5	4.6839	0.4557
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	0.7922	0.3734
Phi Coefficient		0.0806	
Contingency Coefficient		0.0804	
Cramer's V		0.0806	

Tabel 5.3: Gebeurlikheidstabel en afhanklikheidtoetsing van stappe en faktore teenoor <u>raadseksamen</u> geskryf of nie

Tabel vir stappe/faktore en jare				
Stappe/faktore	Jare			
Frekwensie sel Chi-kwadraat	<2001	2001–2003	2003+	Totaal
Stap:vmo	51 0.3571	78 1.1417	142 0.1342	271
Stap:ligging	3 0.1208	5 1.2291	4 0.9517	12
Stap:Inst.eienskappe	1 0.0005	1 0.0594	3 0.0329	5
Stap:prys	18 2.7801	31 0.1401	81 1.6467	130
Faktor:waarde	64 4.3755	57 0.3244	120 0.8026	241
Faktor:ekonomies	5 0.6523	5 1.7272	25 1.9597	35
Totaal	142	177	375	694

Statistic	DF	Value	Prob
Chi-Square	10	18.4361	0.0480
Likelihood Ratio Chi-Square	10	18.5112	0.0469
Mantel-Haenszel Chi-Square	1	0.0048	0.9450
Phi Coefficient		0.1630	
Contingency Coefficient		0.1609	
Cramer's V		0.1152	

Sel frekwensies is laag, Chi-kwadraat toets kan dus slegs as benaderde aanduider van betekenisvolheid gebruik word.

Tabel 5.4: Gebeurlikheidstabel en afhanklikheidtoetsing van stappe en faktore teenoor <u>jaar geregistreer</u> by Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleent-hede

5.6.3 Vraag 2

Lys die belangrikste faktore wat die waarde van ’n eiendom beïnvloed.

Die doel van die vraag was om te bepaal watter faktore volgens eiendomsagente die meeste bydra tot die verkoopprys van ’n residensiële eiendom. Die antwoorde op die vraag kan direk vergelyk word met die model wat in hoofstuk 4 gegee is. Die respons op die vraag is verwerk en saamgevat in tabel 5.5.

FAKTOR	FREKWENSIE	%
Ligging	235	85
Toestand	183	67
Grootte	101	37
Akkommodasie	80	29
Styl/voorkoms	45	16
Toeganklikheid	42	15
Afwerking	39	14
Sekuriteit	36	13
Prys (bekostigbaarheid)	31	11
Fasiliteite	31	11
Vraag en aanbod	30	11
Prysvlakke in omgewing	24	9
Redes vir verkoop	20	7
Ouderdom	16	6
Rentekoers	15	5
Defekte	15	5
Oorprys	12	4
Uitstaande verband	10	4
Oop stukke grond	9	3
Uitsig	8	3
Te veel betaal	7	3
Koper se vereistes	7	3
Ongeldige waardasie	6	2
Dak	6	2
Nuwe ontwikkeling	6	2
Behoefte aan 2de woning	5	2
Front	5	2
Voorkeur van kopers	5	2
Verkoopbaarheid	4	1
Aangrensende eiendom	3	1
Waarde vir geld	3	1
R per m²	3	1
Kredietwaardigheid van koper	3	1
Verkoper se prys	3	1
Bevolkingsamestelling	1	0
Tuin	1	0
Belasting	1	0
Verkoopsvoorwaardes	1	0
Inflasie	1	0

Tabel 5.5: Die belangrikste faktore wat volgens eiendomsagente die verkoopprys van residensiële eiendom beïnvloed

Bevindinge:

Respondente het ligging, toestand, grootte en akkommodasie as die vier vernaamste faktore wat die verkoopprys van ŉ residensiële eiendom beïnvloed genoem.

Ligging is welbekend as ŉ faktor wat die verkoopprys van residensiële eiendom beïnvloed, dit was dus nie ŉ verrassing dat ligging deur 85% van die respondente genoem is nie. Wanneer daar raad gevra word oor ŉ belegging in eiendom, is die antwoord altyd “Ligging, Ligging en Ligging”. Daar is egter nêrens verwys na die blootstellings- en geriefsnetwerke wat ligging beïnvloed nie. Daar kon geen bewys gevind word dat eiendomsagente die term ligging korrek toepas nie.

Die toestand van ŉ eiendom is deur 67% van die respondente aangegee as ŉ belangrike faktor. Met toestand word daar verwys na die netheid en die mate waartoe die onderwerpeiendom in stand gehou is. Kopers het gewoonlik nie addisionele fondse beskikbaar om te spandeer aan opknapping as hulle ŉ huis gekoop het nie.

Dit was interessant om te sien dat respondente grootte (37%) as belangriker as akkommodasie (29%) gesien het. Grootte verwys na die oppervlakte van ŉ eiendom, terwyl akkommodasie verwys na die hoeveelheid vertrekke. Die navorser vermoed dat sommige van die respondente die terme wederkerig gebruik. As grootte (oppervlakte) so belangrik was, sou eiendomsagente baie meer moeite gedoen het om te bepaal wat die oppervlakte van ŉ eiendom is, deur byvoorbeeld elke huis wat hulle lys op te meet.

Die volgende faktor wat as belangrik uitgewys is, was die styl en voorkoms van ŉ eiendom. Voorkoms moet nie met toestand verwar word nie. Styl en voorkoms verwys na die karakter en eerste indrukke van ŉ eiendom. Die karakter word bepaal deur die ontwerp en hoe die huis gemeubileer is. Dit is deur 16% van die respondente as belangrik beskou.

Veertien persent (14%) van die respondente het afwerking as ŉ belangrike faktor genoem. Afwerking verwys na die kwaliteit van die afwerking en kan ŉ groot bydrae tot koste maak, veral by nuwe huise. Dit beïnvloed ook voornemende kopers se siening ten opsigte van styl en voorkoms. Dertien persent (13%) van die respondente het sekuriteit

as ’n faktor geïdentifiseer. In die huidige klimaat is dit verstaanbaar dat sekuriteit ’n belangrike oorweging sal wees vir enige voornemende koper. Dat eiendomsagente dit minder belangrik ag as afwerking is nie verwag nie.

Toeganklikheid is deur 15% as belangrik geïdentifiseer. Toeganklikheid verwys na die skakels tussen ’n spesifieke eiendom en die plekke waar die inwoners wil wees, bv. skole en winkelsentrums. Dit gaan hand aan hand met die blootstellingsnetwerk, elemente waaraan ’n spesifieke eiendom blootgestel word. Daar is in geen respons na die blootstellingsnetwerk verwys nie.

Die feit dat daar na vraag en aanbod verwys is, het die navorser verbaas. 11% van die respondente het vraag en aanbod as faktor gelys. Hulle het egter nie verduidelik hoe die verkoopprys deur vraag en aanbod beïnvloed word nie en daar kon dus nie bepaal word of dit dieselfde is as ’n ander faktor naamlik prys nie. Prys verwys na die bekostigbaarheid van eiendom vir kopers. Dit hoort eintlik by vraag en aanbod maar is afsonderlik gelys omrede 11% van die respondente daarna verwys het. Dit versterk die navorser se vermoede dat die respondente nie die werking van vraag en aanbod in die eiendomsmark verstaan nie.

Daar is 29 ander faktore wat ook genoem is. Minder as 10% van die respondente het dit genoem. Ten einde nie die insette verlore te laat gaan nie, is daar na ’n verband gesoek tussen die faktore wat die meeste genoem is en dié wat in minder as 10% van response genoem is. Die resultaat is saamgevat in die organigram in toonstuk 5.3.

Bespreking van organigram:

Uit die response was dit duidelik dat die faktore wat genoem is in twee breë kategorieë ingedeel kan word, gebaseer op die navorser se model in hoofstuk 4, naamlik:

- Die waardevormende eienskappe van eiendom
- Ekonomiese en omgewingsfaktore

Die eerste aspek, naamlik die waardevormende eienskappe van eiendom, verwys na die fisiese eiendom en daar moet tydens die inspeksie van ’n eiendom na die aspekte

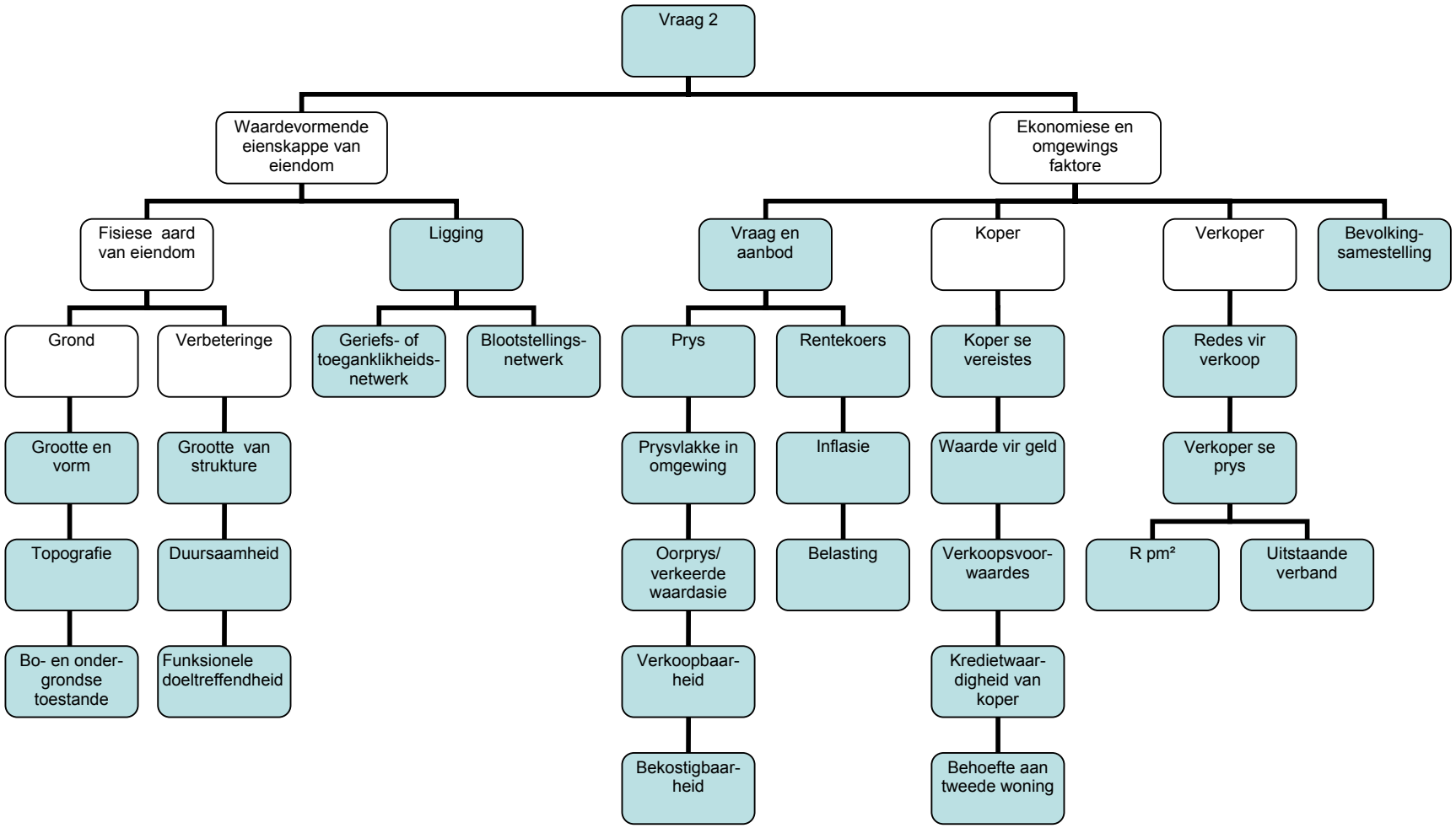
opgelet word. Die faktore wat van belang is was hier, net soos by die vorige vraag nie baie goed aangespreek nie. Die fisiese eiendom sluit die grond en die verbeteringe op die grond in en dit is ook so weergegee op die organigram. Die blokkies waarin die faktore wat nie genoem is nie, verskyn as nie ingekleur nie . Dit wil voorkom asof net die verbeteringe vir eiendomsagente van belang is en dat die grond van minder belang is. Dit word bevestig deurdat toestand, grootte en akkommodasie, wat direk betrekking het op verbeteringe, naas ligging, deur die respondente as die belangrikste beskou is.

Ligging was deur 85% genoem as die belangrikste faktor wat die waarde van ’n eiendom beïnvloed. Daar is reeds hierbo oor ligging kommentaar gelewer. Dit is egter belangrik om kennis te neem dat 16% van die eiendomsagente toeganklikheid, wat ’n onder-afdeling van ligging is, gelys het as ’n belangrike faktor. Die institusionele eienskappe wat deur waardeerders as ’n baie belangrike eienskap van waardevorming beskou word, is glad nie na verwys nie.

Die tweede aspek, naamlik die ekonomiese en omgewingsfaktore, beslaan ’n groot aantal response, wat onder vier verskillende hoofde saamgevat is:

- Vraag en aanbod
- Die koper
- Die verkoper
- Bevolkingsamestelling

Onder vraag en aanbod is prys, prysvlakke in die omgewing, of ’n eiendom oorprys is en verkoopbaarheid saam gegroepeer. Die aspek is reeds bespreek en die navorser gaan nie enige verdere opmerkings maak nie. Die verwysing na ’n eiendom wat oorprys is, is een van die groot probleme binne MLS, waar eiendomsagente hoë verkooppryse voorstel in ’n poging om ’n mandaat te verkry. Hoe die probleem oorkom kan word en wat tot die probleem bydra, is ’n onderwerp vir ’n studie op sy eie. Ander faktore wat genoem is, was rentekoerse (deur slegs 5% genoem), inflasie en belasting, wat ’n rol speel in die vraag en aanbod van eiendom.



Toonstuk 5.3: Verwantskap tussen response wat verkry is in vraag 2

Die aantal faktore wat direk met ŉ koper van eiendom in verband gebring kan word is nie verwag nie. Dit versterk die gesegde wat dikwels in die eiendomsbedryf gehoor word, naamlik dat die koper die prys van ŉ eiendom bepaal en nie die verkoper nie. Die volgende is as faktore wat kopers beïnvloed genoem, die koper se vereistes, of die eiendom waarde vir geld bied, die verkoopsvoorwaardes, of die koper krediet-waardig is en kopers wat tweede wonings soek.

Die navorser het verwag dat daar baie meer faktore sou wees wat die verkoper sou beïnvloed tydens die verkoopproses. Daar is twee faktore genoem, naamlik die verkoper se redes vir verkoop en die verkoper se prys. Volgens die respondente word die verkoper se prys deur twee aspekte beïnvloed; eerstens die uitstaande verband en tweedens ŉ Rand per vierkante meter vir die oppervlakte van die verbeterings.

5.6.4 Vraag 3

Watter bronne gebruik u om inligting te bekom?

In die vraag is daar gepoog om te bepaal watter inligtingsbronne deur eiendomsagente gebruik word. Die respons op die vraag is verwerk en weergegee in tabel 5.6.

Bevindinge:

Die meerderheid eiendomsagente maak gebruik van Property 24. Dit bevestig wat die navorser verwag het. Property 24 is die toonaangewende eiendomspoort tot die internet in Suid-Afrika. Dit bied ŉ wye verskeidenheid funksies wat deur alle eiendomspraktisyns gebruik kan word. Soos reeds genoem, het die navorser twyfel oor die akkuraatheid van die inligting op Property 24, wat gebaseer is op inligting wat deur eiendomsagente op die stelsel ingelees word, terwyl die inligting op SAPTG en WINDEED baie akkuraat is, omdat dit direk vanuit die Aktekantoor kom.

BRON	FREKWENSIE	%
Prop 24	233	81
SAPTG	77	27
WINDEED	65	22
Koerant	62	21
Ander agente	36	12
Waardasierol	17	6
Eie lystings	16	6
Oop ure	14	5
Ondervinding	11	4
Plaaslike inwoners	5	2
Borde	3	1
Verwysings	3	1
ABSA	2	1
Rode verslag	1	0

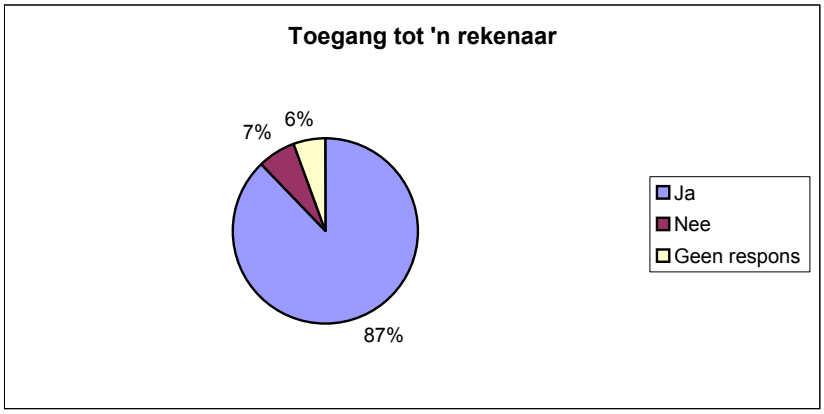
Tabel 5.6: Bronne wat deur eiendomsagente gebruik word om inligting in verband met die verkoop van residensiële eiendom te bekom

Volgens die nasionale studie (2004 Real Estate Survey, 2004:20) word Property 24 deur die meeste eiendomsagente, naamlik 49,5% gebruik en daarna SAPTG deur 34,3% en Windeed deur 25,3%. Dit stem ooreen met wat in hierdie studie op die Wesrand gevind is.

5.6.5 Vraag 4

Het u toegang tot en maak u gebruik van enige rekenaarprogramme om u te help om die verkoopprys (markwaarde) van ’n residensiële eiendom te bepaal?

Die doel van die vraag was om te bepaal of eiendomsagente in die steekproef toegang het tot rekenaars en elektroniese inligtingsbronne wat hulle kan gebruik om die verkoop-prys van ’n eiendom te bepaal. Die respons op die vraag is verwerk en word in grafiek 5.1 getoon.



Grafiek 5.1: Eiendomsagente met toegang tot ’n rekenaar

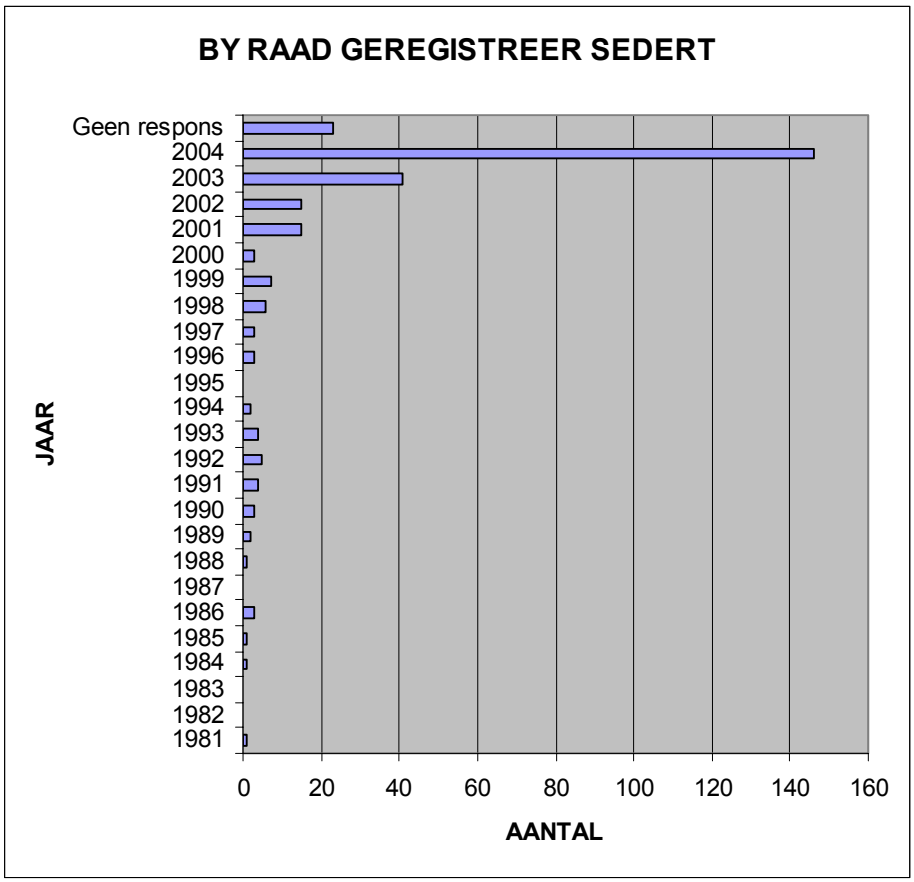
Bevindinge:

Die vraag is nie na wense beantwoord nie. Die navorser vermoed dat omrede respondente inligtingsbronne soos Property 24, Windeed en SAPTG reeds in vraag 3 genoem het, het hulle dit nie weer in hulle antwoord by die vraag genoem het nie. Uit die antwoord is dit duidelik dat 87% van eiendomsagente in die steekproef toegang tot ’n rekenaar en elektroniese inligtingsbronne soos Property 24, Windeed en SAPTG het. Daar kan dus aanvaar word dat die gemiddelde eiendomsagent in die steekproef nie net toegang tot ’n rekenaar het nie, maar ook rekenaargeletterd is. In die nasionale studie (2004 Real Estate Survey, 2004:18) is gevind dat 95,2% van eiendomsagente rekenaars het, naastenby dieselfde as in die onderhawige studie.

5.6.6 Vraag 5

Wanneer het u vir die eerste keer by die Suid-Afrikaanse Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede geregistreer?

Die doel van die vraag was om te bepaal hoe lank die eiendomsagente in die steekproef by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede geregistreer is. Dit is welbekend dat daar ’n baie groot personeelomset in eiendomsagentskappe is en dat daar jaarliks baie nuwe agente tot die bedryf toetree. Die respons op die vraag is verwerk en word in grafiek 5.2 gegee.



Grafiek 5.2: Tydperke wat eiendomsagente by die Raad vir Eiendomsagentskaps-aangeleenthede geregistreer is (Wesrand studie)

Bevindinge:

Die respons wat ontvang is bevestig die tendens wat algemeen waargeneem word naamlik dat daar ŉ geweldige hoë omset van personeel in die eiendoms-agentskaps-besigheid is. Vyftig persent van die eiendomsagente in die steekproef het eers in 2004 tot die bedryf toegetree, dit is ŉ neiging wat nie noodwendig dui op ŉ nasionale tendens nie. As daar na die voorafgaande jare gekyk word, sou meer as die helfte nie meer as eiendomsagente in die volgende jaar gewerk het nie. Dit kan soos reeds genoem, nie op ŉ breër basis toegepas word nie, en dit is heel moontlik skeefgetrek as gevolg van die groot aantal nuwe agente wat aan die studie deelgeneem het. Redes vir die hoë uitval is beslis ŉ opvolgstudie wat gedoen kan word.

Volgens die nasionale studie (2004 Real Estate Study, 2004:9) is nagenoeg 31% van alle eiendomsagente nuut in die eiendomsbedryf en met minder as twee jaar se ondervinding. Dit stem nie ooreen met wat aan die Wesrand gevind is nie.

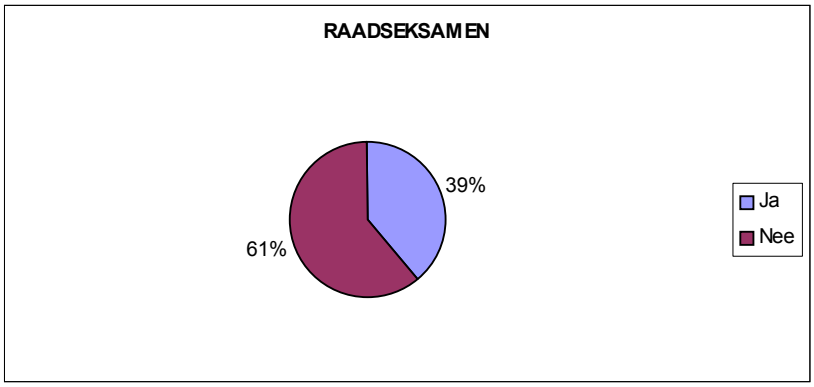
5.6.7 Vraag 6

Het u die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede se eksamen geskryf?

Die vraag het gepoog om te bepaal wat die vlak van kennis van eiendomsagente in die steekproef is. Sedert die skrapping van die verpligte eksamen in 1994, is daar 'n groot toevloei van eiendomsagente tot die bedryf. Die respons op die vraag is verwerk en word in grafiek 5.3 weergegee.

Bevindinge:

Alhoewel die respons nie noodwendig as verteenwoordigend van die nasionale populasie gesien kan word nie, is dit 'n aanduiding van 'n tendens wat in die mark waargeneem word. Die feit dat 61% van die respondente nie die raadseksamen geskryf het nie, kan toegeskryf word aan verskillende faktore. Let daarop dat hierdie bevindinge van dié studie teenstrydig is met die "2004 Real Estate Survey", wat gevind het dat 74,8% van die respondente die Raadseksamen geskryf het. Die navorser wil hom egter nie uitlaat oor al die moontlikhede vir die tendens nie.



Grafiek 5.3: Eiendomsagente wat die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede se eksamen geskryf het

5.7 VERGELYKING VAN RESPONS OP VRAELYSTE MET MODEL

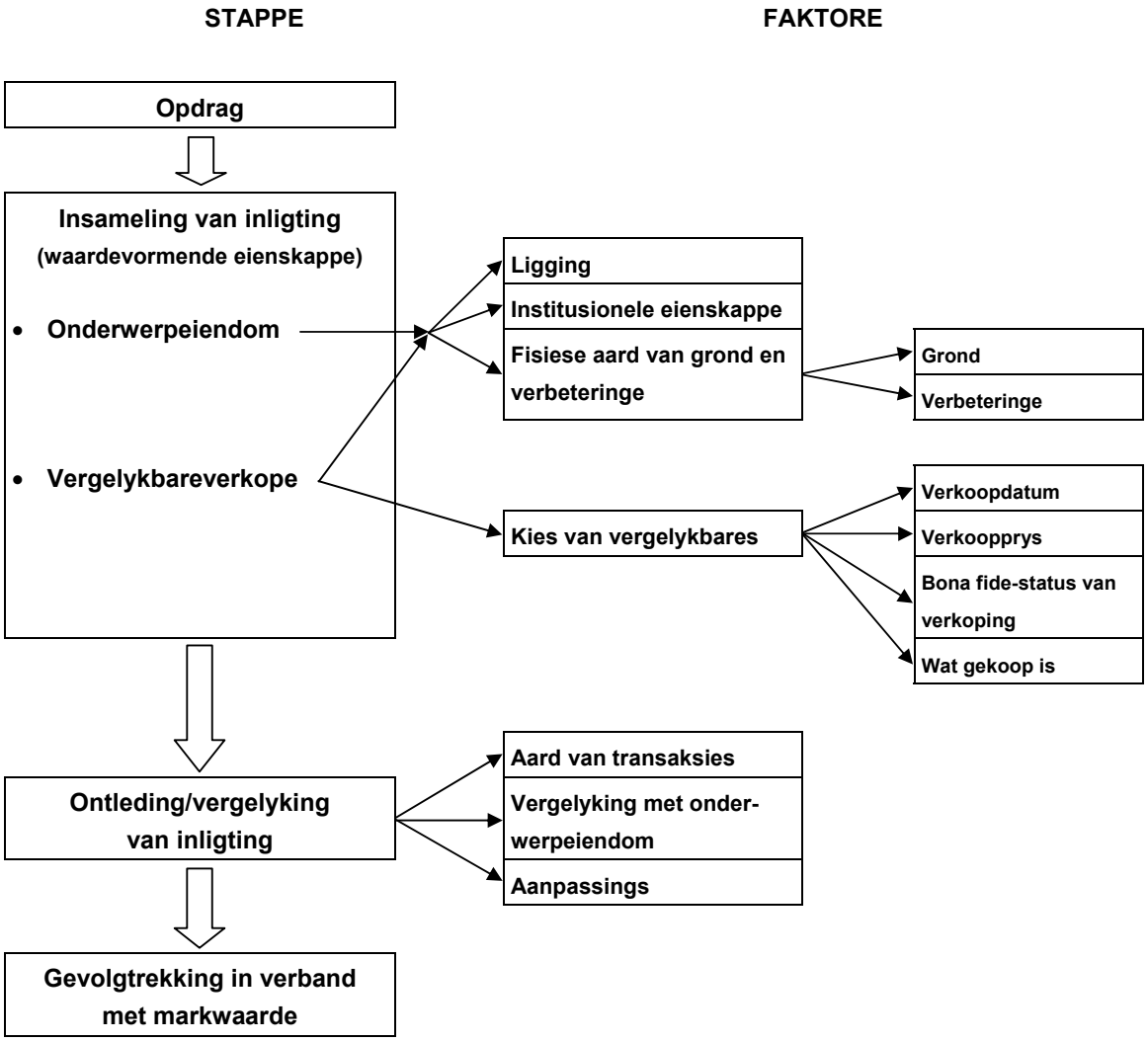
Die eerste twee vrae wat gevra is, was oop vrae wat respondente die geleentheid gegee het om te sê hoe hulle te werk gaan om die verkoopprys van ŉ eiendom te bepaal en watter faktore hulle in ag neem. Deur die response met die model te vergelyk, kan daar moontlik afgelei word waarom daar ŉ verskil is tussen die waarde soos bepaal deur waardeerders en eiendomsagente. Gerieflikheidshalwe word die model hier herhaal.

5.7.1 Stappe

Geen een van die respondente het na die opdrag wat hulle gekry het verwys nie. Daar kan met redelike sekerheid afgelei word dat hulle altyd net een opdrag kry en dit is om ŉ potensiële verkoper te adviseer in verband met die verkoopprys van sy eiendom. Die opdrag is vir eiendomswaardeerders baie belangrik, omdat dit kan bepaal hoe hulle die waardasie benader.

Verbasend min eiendomsagente (57%) het die insameling van inligting in verband met die onderwerpeiendom genoem. Soos reeds genoem kan dit bloot wees omdat hulle dit óf as vanselfsprekend aanvaar, óf as nie belangrik beskou nie. Dit is ŉ baie belangrike stap in die waardasieproses wat deur waardeerders gevolg word. Die feit dat eiendomsagente die trek van ŉ VMO as die eerste stap beskou (83% het gesê dat hulle begin deur ŉ VMO te trek) kan moontlik gesien word as ŉ onderskrywing van die beginsel van vergelykbare verkope.

Dat net 25% die inligting wat versamel is ontleed of vergelyk, kan die vraag laat ontstaan waarom hulle dan die inligting in die eerste plek insamel. ŉ VMO is ŉ vergelyking van eiendomme op papier en die kies van eiendomme vir vergelyking word heel moontlik intuïtief deur eiendomsagente gedoen. Dit kan dan juis om dié rede wees dat respondente nie spesifiek verwys het na die vergelyking met ander eiendomme nie. Daar is reeds genoem dat eiendomsagente se gebruik van VMO's ŉ studie op sy eie regverdig.



Toonstuk 5.4: Model vir die waardering van residensiële eiendom

Daar kan met redelike sekerheid gesê word dat eiendomsagente baie ongesofistikeerd te werk gaan wanneer hulle die verkoopprys van ŉ eiendom bepaal. Daar is in die studie geen definitiewe werkwyse of prosedure onder eiendomsagente gevind nie. By eiendomswaardeerders is daar ŉ vaste prosedure wat gevolg word.

Die vraelys response word in die tabel in toonstuk 5.5 in verband met die waardasie-model gebring.

5.7.2 Faktore

Ligging is as die belangrikste faktor deur eiendomsagente geïdentifiseer 85% het dit as die belangrikste faktor genoem. Of hulle bewus is van wat ligging beïnvloed, word betwyfel. Vir eiendomsagente is die omgewing waarbinne ŉ spesifieke eiendom geleë is belangrik en nie een het na die belangrikheid van die geriefs- en blootstellingsnetwerke verwys nie. Hierdie is waarskynlik toe te skryf aan gebrekkige of ontbrekende opleiding.

BRUIKBARE VRAELYSTE ONTVANG:		**276**
		%
STAPPE		
Opdrag		0
Insameling van inligting:	Onderwerpeiendom	57
	Vergelykbare verkope	83
Ontleding/vergelyking van inligting		25
FAKTORE		
Ligging		85
Institusionele eienskappe		0
Fisiese aard van grond en verbeteringe		67
Kies van vergelykbares		0
Aard van transaksies		0
Vergelyk met onderwerpeiendom		0
Aanpassings		0

Toonstuk 5.5: Respons op vraelyste vergelyk met model

Die **institusionele eienskappe** van ŉ eiendom is glad nie uitgewys as ŉ faktor wat die waarde kan beïnvloed nie. Dit kan daaraan toegeskryf word dat daar in hierdie studie net na residensiële eiendomme gekyk word. Die meeste eiendomsagente verkoop klaar verbeterde eiendomme en daar kan met redelike sekerheid aanvaar word dat die institusionele eienskappe daarom nie vir hulle belangrik is nie.

Alhoewel eiendomsagente die **inspeksie** van ’n onderwerpeiendom as ’n belangrike stap geïdentifiseer het, is net enkele van die faktore waarna daar tydens so ’n inspeksie opgelet moet word, genoem. Tydens die inspeksie van ’n onderwerpeiendom, word daar spesifiek na die fisiese aard van die eiendom gekyk wat insluit:

- Grootte van erf, vorm, topografie, grond
- Grootte en aard van strukture
- Ouderdom van struktuur en kwaliteit van ontwerp en konstruksie
- Spesiale kenmerke
- Toestand van struktuur
- Dienste

Slegs toestand (67%), grootte (37%), akkommodasie (29%) en voorkoms (16%) is as belangrik geïdentifiseer. Ander belangrike faktore soos defekte, ouderdom, tuin, uitsig, dak, front en serwitute, is slegs deur sommige eiendomsagente genoem. Vir die navorser is dit ’n aanduiding van gebrekkige kennis in verband met die produk waarmee eiendomsagente werk. ’n Ondersoek na die grond en verbeteringe is een van die belangrikste take, omdat dit die grondslag is vir ’n behoorlike vergelyking met die vergelykbare verkopings.

Die kies van vergelykbares is deur nie een van die eiendomsagente as belangrik genoem nie. Die navorser wil nie ’n mening hieroor waag nie.

Die aard van die transaksies is deur niemand as ’n faktor genoem nie. Dit is een van die faktore wat deur eiendomswaardeerders as baie belangrik beskou word en deeglik nagevors word.

Vergelyking met onderwerpeiendom en aanpassings ten opsigte van verskille, is glad nie genoem nie. Die vergelyking word waarskynlik weereens intuïtief gedoen en nie as ’n spesifieke stap ervaar nie en moet daarom nie as onbelangrik vir eiendomsagente gesien word nie.

Uit die bogenoemde is dit duidelik dat eiendomsagente die verkoopprys van residensiële eiendom op ’n baie lukrake wyse bepaal. Daar kon eerstens nie ’n bepaalde

prosedure vir die bepaling van die verkoopprys van eiendomme gevind word nie. Tweedens is daar ook geen spesifieke faktore gevind, behalwe ligging en die fisiese aard van grond en verbeteringe, wat deur eiendomsagente as belangrik beskou word vir die bepaling van waarde nie.

5.8 SAMEVATTING

Nadat die teorie van wat waarde is en hoe dit bepaal word in hoofstukke 2 en 3 bespreek is, is die akkuraatheid van waardasie in hoofstuk 4 bespreek. Omdat die studie ’n vergelyking is tussen hoe eiendomswaardeerders en eiendomsagente waarde bepaal, was dit nodig om vas te stel hoe eiendomsagente te werk gaan om waarde te bepaal. Geregistreerde eiendomsagente op die Wesrand is as populasie gekies om vas te stel hoe eiendomsagente te werk gaan om die verkoopprys van residensiële eiendom te bepaal. Dit is deur middel van ’n vraelysopnamestudie aan die hand van ’n kruisseksionele opname-ontwerp nagevors.

’n Vraelys is ontwikkel om die empiriese navorsing te doen. Die vraelys is vooraf getoets en aangepas voordat dit aan ’n 1 000 eiendomsagente in die populasie versprei is. Na ’n aanvanklike swak respons is die vraelyste aan groepe toegedien. Driehonderd-en-ses voltooide vraelyste wat ’n responskoers van 15% verteenwoordig, is terug ontvang. In ’n nasionale studie was die responskoers slegs 2,29%. Hoewel die respons van 15% in die studie nie noodwendig as nasionaal geldig beskou kan word nie, is die 306 response wat ontvang is in lyn met die riglyne wat Krejcie en Morgan oor steekproefgrootte gee. Die vrae wat gevra is en die antwoorde wat ontvang is, is in hierdie hoofstuk bespreek. Die vernaamste bevindinge rakende eiendomsagente is as volg:

- 90% gebruik ’n VMO om die verkoopprys van ’n residensiële eiendom te bepaal
- 81% beskou ligging as die belangrikste faktor wat waarde beïnvloed
- 81% gebruik Property 24 as ’n bron van inligting
- 87% het toegang tot ’n rekenaar
- 50,5% het in 2004 vir die eerste keer as eiendomsagent geregistreer
- 61% het nie die Raadseksamen geskryf nie

Die respons op die vraelyste is ook statisties getoets om te bepaal of daar ŉ betekenisvolle verwantskap was tussen die individuele response op vrae 1 en 2, en die jaar waarin die persoon geregistreer is, en of die respondent die raadseksamen geskryf het of nie. Die statistiese toetsing het bevestig dat daar wel ŉ verband tussen die verskillende response wat in die vraelyste verkry is en die jare wat eiendomsagente praktiseer en of hulle die Raadseksamen geskryf het of nie.

Uit die vergelyking van die respons op die vraelyste en die model wat in hoofstuk 4 gegee is, is die belangrikste bevindinge dat:

- die opdrag wat ontvang word vir eiendomsagente nie so belangrik is as vir eiendomswaardeerders nie
- eiendomsagente die beginsel van "Vergelykbare Verkope" onwetend onderskryf, deurdat hulle begin met die trek van ŉ VMO voordat hulle die onderwerpeiendom inspekteer, indien hulle dit inspekteer
- ligging is as die belangrikste faktor genoem, maar die faktore wat ligging beïnvloed is nie genoem nie
- hoewel die fisiese aard van die grond en verbeteringe as belangrik beskou word, is slegs enkele van die aspekte wat dit beïnvloed gemeld
- die model wat die navorser voorstel ŉ weerspieëling is van wat in die praktyk gebeur

Gevolgtrekkings en aanbevelings gegrond op die bevindinge in hierdie hoofstuk, sal in hoofstuk 6 bespreek word.

HOOFSTUK 6

GEVOLGTREKKINGS EN AANBEVELINGS

6.1 INLEIDING

In hoofstuk 1 is daar verwys na ’n bekende verskynsel in die eiendomsbedryf, naamlik dat die markwaarde van residensiële eiendom, soos bepaal deur eiendomsagente en waardeerders, verskil al het hulle toegang tot dieselfde inligtingsbronne. Om ’n verklaring vir die probleem te vind, is ’n literatuurstudie en ’n empiriese ondersoek onderneem. Uit die literatuurstudie en die empiriese ondersoek in die voorafgaande hoofstukke, het sekere bevindinge en gevolgtrekkings voortgevloei. Die gevolgtrekkings en die aanbevelings wat na aanleiding daarvan gedoen is, word in dié hoofstuk bespreek.

6.2 OORSIG OOR DIE STUDIE

Hierdie studie is binne die bestek van 6 hoofstukke uiteengesit. Ten einde die gevolgtrekkings en aanbevelings in perspektief te plaas, word ’n kort oorsig oor die voorafgaande hoofstukke gegee.

6.2.1 Inleiding en agtergrond

In die eerste hoofstuk is die redes en agtergrond vir die studie gegee. Daar is genoem dat die studie uit ’n literatuurstudie en empiriese ondersoek sou bestaan. In die literatuurstudie is die aspekte soos waarde, die markbenadering en die akkuraatheid van waardasies bespreek, terwyl die doel van die empiriese ondersoek was om vas te stel hoe eiendomsagente te werk gaan om die waarde van residensiële eiendom in die praktyk te bepaal.

6.2.2 Waarde

In die tweede hoofstuk is waarde bespreek. Daar is gevind dat eiendom nie intrinsieke waarde het nie, omdat die nut van die besit, of okkupasie deur die mate waarin dit ’n spesifieke persoon se behoeftes bevredig bepaal word.

Eiendom kan as ekonomiese goed geklassifiseer word en het waarde, omdat dit nuttig, skaars, in aanvraag is en oorgedra kan word. Die verskillende kragte of invloede, naamlik die fisiese, sosiale, ekonomiese en politieke kragte wat markwaarde beïnvloed, is ook bespreek. Daar is veral uitgebrei oor die fisiese kragte, omdat dit die sigbaarste is en van die grootste belang is vir ’n eiendomsagent. Die ander kragte wat meer algemeen van aard is, is net vir volledigheidshalwe genoem.

Die hedendaagse definisie van markwaarde soos dit in Suid-Afrika gebruik word, is gegee en die belangrikste aspekte daarvan, naamlik prys, ope-mark, gewillige koper en gewillige verkoper is bespreek. Die verskillende hofsake en uitsprake wat aanleiding gegee het tot die definiëring van markwaarde, is ook na verwys.

6.2.3 Die markbenadering

Die markbenadering berus op die beginsel van vervanging en dit is daarom belangrik om seker te maak dat die vergelykbare verkope wat gebruik word, wel vergelykbaar is. Die verkope wat met die onderwerpeiendom vergelyk word, moet soortgelyk wees ten opsigte van grootte, vorm en ander kenmerke, die transaksies moes in die ope-mark plaasgevind het en die verkopings moes so onlangs as moontlik plaasgevind het. Dit is belangrik om seker te maak van die datums waarop die verkopings plaasgevind het. Die datum waarop die kontrak geteken is, is die datum wat gebruik moet word, omdat registrasie eers later plaasvind. Die verkoopsvoorwaardes wat betrokke is, moet ook deeglik ondersoek word om te verseker dat een van die verkopings nie met gunstiger of ongunstiger voorwaardes as die ander verkoop is nie.

Die eiendomme moet ook vergelykbaar wees ten opsigte van die ligging, wat bestaan uit die blootstellings- en geriefsnetwerke daarvan. Die fisiese aard van die grond en verbeterings moet ondersoek word om te verseker dat die eiendomme wat vergelyk word soortgelyk is. Vir die doel van hierdie studie, word daar aanvaar dat die institusionele eienskappe van die eiendomme wat vergelyk word dieselfde is, aangesien net die residensiële mark ondersoek word.

Hoewel eiendomme soortgelyk kan wees, is daar steeds verskille. Dit is daarom nodig om verstellings te maak in ’n poging om hulle so soortgelyk as moontlik te maak. Daar

is verskeie metodes om verstellings te maak, sommige metodes is egter gevorderd en spesifieke opleiding in die gebruik daarvan is nodig. Die gevorderde metodes is nie in die studie behandel nie.

6.2.4 Akkuraatheid van waardasies

Die doel van dié hoofstuk was om die wyse waarop die akkuraatheid van waardasies ondersoek kan word toe te lig. Ten einde dit te kon doen, is die algemene model wat as grondslag dien vir waardasies gegee. ʼn Beskrywende model wat deur Diaz gebruik is in sy navorsing is gegee en Harvard se twee modelle is ook getoon. Die kompleksiteit van die taakomgewing waarbinne waardeerders werk is breedweg verduidelik, eiendomsagente werk in ʼn soortgelyke komplekse en inligtingsryke omgewing en is dus onderhewig aan dieselfde invloede.

In die literatuur is daar gevind dat heelwat navorsing gedoen is in ʼn poging om die oorsake te vind vir die afwykings wat in waardasies deur verskillende waardeerders van dieselfde eiendom. Crosby (2000:158) som die verknorsing waarin waardeerders is, soos volg op, “Why should valuers alone among professionals be judged by the result. Doctors do not always cure the patient, lawyers do not always win the case; but they are all judged by the way in which the task was approached rather than any concept of result. The same should be true of valuers”. Daar is tot die gevolgtrekking gekom dat die verknorsing toegeskryf kan word aan hoofsaaklik vier oorsake, naamlik:

- Afwykings van die normatiewe model
- Die kies van vergelykbare verkope
- Vooroordele tydens die doen van waardasies
- Beïnvloeding deur opdraggewers

Uit die bogenoemde inligting is ʼn eie model saamgestel, gegrond op die normatiewe model, waarteen die inligting wat van eiendomsagente en waardeerders verkry sal word, gemeet kan word. In die volgende hoofstuk, hoofstuk 5, word die opstel en toediening van ʼn vraelys, om te bepaal hoe eiendomsagente en waardeerders te werk gaan om die waarde van ʼn eiendom bepaal, bespreek.

6.2.5 Bepaling van verkoopprys deur eiendomsagente in die praktyk

Ten einde te bepaal hoe eiendomsagente in die praktyk te werk gaan om die verkoopprys van residensiële eiendom te bepaal, is ŉ empiriese studie onderneem. Die Wesrand is as populasie gekies en ŉ kwantitatiewe studie aan die hand van ŉ ewekansige kruisseksionele opname-ontwerp is onderneem. ŉ Vraelys is opgestel en vooraf getoets en aangepas voordat dit aan ŉ 1 000 eiendomsagente in die populasie versprei is. Na ŉ aanvanklike swak respons, is die vraelyste aan groepe toegedien. 306 voltooide vraelyste, wat ŉ responskoers van 15% verteenwoordig, is terug ontvang. In ŉ nasionale studie was die responskoers slegs 2,29%. Die respons van 15% kan dus as geldig beskou word. Die vrae wat gevra is en die antwoorde wat ontvang is, is ook bespreek.

6.3 BEVINDINGE VAN DIE STUDIE

Uit die literatuurstudie was dit duidelik dat waarde, die faktore wat waarde beïnvloed en die markbenadering wat waardeerders gebruik om die markwaarde van residensiële eiendom te bepaal, baie goed beskryf is in die literatuur. Dit was daarom nie nodig om eiendomswaardeerders by die empiriese ondersoek in te sluit nie. Die teorie en verskillende modelle wat in die literatuur beskryf is, is deur die navorser gebruik om ŉ model daar te stel waarteen die respons van die eiendomsagente gemeet kon word.

In die empiriese ondersoek is daar gevind dat:

- 90% eiendomsagente ŉ VMO gebruik om die verkoopprys van ŉ residensiële eiendom te bepaal
- 81% eiendomsagente ligging as die belangrikste faktor wat waarde beïnvloed beskou
- 81% eiendomsagente Property 24 as primêre bron van inligting gebruik
- 87% eiendomsagente toegang tot ŉ rekenaar het
- 50,5% eiendomsagente in 2004 vir die eerste keer as eiendomsagent geregistreer het
- 61% eiendomsagente het nie die Raadseksamen geskryf nie

In die vergelyking van die respons op die vraelyste met die model is gevind dat:

- die opdrag om die waarde van ŉ eiendom te bepaal nie vir eiendomsagente van dieselfde belang is as vir eiendomswaardeerders nie
- eiendomsagente die beginsel van "Vergelykbare Verkope" waarskynlik onwetend toepas, deurdat hulle begin met die trek van ŉ VMO voordat hulle die onderwerp-eiendom inspekteer
- ligging as die belangrikste faktor genoem is, maar die faktore wat ligging beïn-vloed nie genoem is nie
- hoewel die fisiese aard van die grond en verbeteringe as belangrik beskou word, is slegs enkele van die aspekte wat dit beïnvloed gemeld

6.4 GEVOLGTREKKING

Die doel van die navorsing was om te bepaal waarom die markwaarde van residensiële eiendom, soos bepaal deur eiendomsagente en eiendoms-waardeerders, verskil as hulle toegang het tot en gebruik kan maak van dieselfde inligtingsbronne.

Die eerste doelwit wat gestel is, is bereik deur markwaarde en die faktore wat dit beïnvloed aan die hand van ŉ literatuurstudie te beskryf.

Die tweede doelwit is bereik deur die inligting soos, in die literatuurstudie vervat, te gebruik vir die ontwikkeling van ŉ wetenskaplik gefundeerde model. Die model is in hoofstuk 4 gegee en in hoofstuk 5 is die respons van eiendomsagente daarmee vergelyk. Die model is ook gebruik as riglyn vir die opstel van die vraelys wat in die empiriese studie gebruik is.

Die mate waarin eiendomsagente gebruik maak van, en toegang het tot rekenaars en elektronies inligtingsbronne, is deur middel van die empiriese studie getoets. Daar is gevind dat 90% van die respondente VMO's trek, wat ŉ bewys is dat hulle toegang het tot rekenaars en minstes een elektroniese inligtingsbron gebruik.

Die vernaamste metode (markbenadering) wat deur eiendomswaardeerders gebruik word om die markwaarde van residensiële eiendom te bepaal, is uit die literatuur-

studie geïdentifiseer en beskryf. Hoe eiendomsagente te werk gaan is in die empiriese studie ondersoek.

Die laaste doelwit, naamlik die vergelyking van die metodes wat eiendomsagente en eiendomswaardeerders gebruik, met die kriteria van die wetenskaplik gefundeerde model vir die bepaling van markwaarde, is gewysig. Die model wat ontwikkel is, is ontwikkel uit die eiendomswaardasie literatuur. Die model beskryf die metodologie wat deur eiendomswaardeerders gebruik word en dit het daarom geen nut om die waardeerders daarmee te vergelyk nie. Die respons van eiendomsagente is wel met die model vergelyk en daar is verskeie tekortkominge gevind. Dié tekortkoming is onder bevindinge hierbo uitgelig.

Volgens die navorser is die doelwitte wat vir hierdie studie gestel is bereik.

6.5 AANBEVELINGS

Die navorser het sekere tekortkominge in die studie geïdentifiseer. Die studie was te verkennend van aard en hoewel daar redes vir die verskil in die bepaling van waarde gevind is, is daar ŉ aantal vrae wat nie beantwoord is nie. Daar is gevind dat die werk-omgewing van die eiendomsagent en eiendomsagentskapsbesigheid swak beskryf is inteenstelling met dié van die eiendomswaardeerder wat goed beskryf is. Die populasie en steekproef moet ook nie as verteenwoordigend van die nasionale populasie beskou word nie. Die resultate van die empiriese ondersoek kan egter as verteenwoordigend van die studiepopulasie gesien word. Hoewel die vraelys getoets het wat beoog is, kon ŉ aantal vrae ingesluit gewees het wat meer in diepte vrae gevra het. Dit was juis die gebrek aan in diepte vrae wat aanleiding gegee het tot die identifisering van die volgende aspekte vir verdere ondersoek:

- Die gebruik van VMO's deur eiendomsagente
- Vraag na opleiding vir eiendomsagente in die waardering van residensiële eiendom
- Die akkuraatheid van die inligting in die elektroniese inligtingsbronne
- Redes vir die toetrede van nuwe eiendomsagente tot die eiendomsagentskaps-besigheid en die hoë uitval van nuwe eiendomsagente

- Die redes vir die klein hoeveelheid nuwe toetreders wat die Raadseksamen geskryf het

6.6 SAMEVATTING

Die resultate van die studie bewys dat daar spesifieke redes is waarom die markwaarde, soos deur eiendomsagente en eiendomswaardeerders bepaal, verskil. Die doelwitte wat vir die studie gestel is, is bereik deurdat die metodologie vir die bepaling van markwaarde wat in die literatuur studie beskryf is, met die resultate van die empiriese ondersoek vergelyk is. Daar is kennis geneem dat die studie verkennend van aard was en dat daar ŉ behoefte bestaan vir in diepte studies van verskeie aspekte in die eiendomsbedryf.

AANHANGSEL A

OPNAME OOR HOE EIENDOMSAGENTE DIE VERKOOPPRYS (MARKWAARDE) VAN ’N RESIDENSIËLE EIENDOM BEPAAL

1. Beskryf wat jy sal doen as ’n verkoper jou vra wat die verkoopprys van sy huis is. Lys die stappe wat jy sal volg om die verkoopprys te bepaal.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

2. Lys die belangrikste faktore wat die verkoopprys van ’n eiendom beïnvloed. Lys dit in orde van belangrikheid, met 1 as die belangrikste.

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. Watter bronne gebruik u om inligting vir die bepaling van verkoppryse te bekom?

.....

.....

.....

4. Het u toegang tot en gebruik u enige rekenaarprogramme om u te help om die verkoppryse van ‘n residensiële eiendom te bepaal?

.....

.....

.....

5. Wanneer het u vir die eerste keer by die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleent-hede geregistreer?

.....

6. Het u die Raad vir Eiendomsagentskapsaangeleenthede se eksamen geskryf?

Ja / Nee

Naam: .....

Kontak besonderhede:

Tel: .....

E-pos: .....

Baie dankie vir u ondersteuning.

Sold Property Guide - Comparative Market Analysis

PROPERTY24.com

Multiple Units

ListNo	TYP	Address	Suburb	Status	Bed	Bath	Rec	Study	Gar	Pool	Size	O/BK	Sold Date	Sold Price
1034060	MUT	10 WILROCK	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	3	0	2	Y	0	88	2004/08/06	R635,000
1048072	MUT	3 FOREST PLACE	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	3	0	1	Y	160	64	2005/01/04	R750,000
1057572	MUT	3 HENRUV	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	3	0	1	N	0	44	2004/09/14	R600,000
1067210	MUT	5 FOREST PLACE	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	2	Y	0	35	2004/10/07	R710,000
1073325	MUT	7 FOREST PLACE	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	2	0	2	Y	0	168	2005/03/14	R730,000
1080083	MUT	4 FOREST PLACE	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	2	0	2	Y	0	86	2004/11/29	R780,000
1088392	MUT	3 BEVERLY GARDENS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	2	0	1		0	70	2004/10/28	R730,000
1115341	MUT	9 BEVERLY GARDENS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	1		151	41	2005/02/16	R690,000
1139216	MUC	2 MISTLETOE	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	3	0	2	N	0	36	2005/06/11	R810,000
1149093	MUT	2 MARISON	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	0		0	308	2006/04/07	R695,000
1190670	MUT	4 HENRUV VILLAS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	1		0	42	2005/10/05	R750,000
1190678	MUT	4 HENRUV VILLAS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	1		0	33	2005/10/31	R750,000
1228188	MUT	2 BEVERLEY GARDENS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	3	0	1		174	21	2006/02/21	R735,000
1228794	MUT	3 HEUWELZIGHT	ROODEKRANS	SOLD	3.0	1.5	2	0	1		0	48	2006/03/27	R700,000
1244869	MUT	1 AZALEA VILLAS	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.0	2	0	2		144	63	2006/03/20	R765,000
1262144	MUT	2 MARISON	ROODEKRANS	SOLD	3.0	2.5	2	0	2	Y	0	42	2006/05/19	R700,000
1110868	MUT	8 HENRU VILLAS	ROODEKRANS & EXT	SOLD	3.0	2.0	3	0	1	N	144	59	2005/04/07	R640,000
1102236	MUT	2 HENRUV VILLAS	ROODEKRANS EXT 3	SOLD	3.0	2.0	3	0	1		140	93	2005/04/20	R630,000

MU Listings: 18	Average Market Time: 75	Average List Price: R718,278	Average Sold Price: R711,111

AANHANGSEL B

BRONNELYS

Accetta, G.J. 1999. Presenting Convincing Residential Appraisals. *The Appraisal Journal.* April:168–173.

Adair, A., Berry, J. & McGreal, S. 1996. Valuation of residential property: analysis of participant behaviour. *Journal of Property Valuation & Investment*, Vol. 14, No.1:20–35.

Appraisal Institute. 1992. *The Appraisal of Real Estate.* 9de uitgawe Chicago, Illinois: Appraisal Institute.

Appraisal Institute. 1996. *The Appraisal of Real Estate.* 11de uitgawe. Chicago.

Appraisal Institute. 2001. *The Appraisal of Real Estate.* 12de uitgawe. Chicago.

Asabere, P.K., Huffman, F.E. & Mehdian, S. 1993. Mispricing and Optimal Time on the Market. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 8, No.1:149–156.

Benjamin, J.D. & Chinloy, P.T. 2000. Pricing, Exposure and Residential Listing Strategies. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 20, No.1/2:61–74.

Betts, R.M. & Ely, S.J. 1990. Basic *Real Estate Appraisal.* 2de uitgawe. New Jersey: Regents/Prentice Hall.

Betts, R.M. & Ely, S.J. 2001. *Basic Real Estate Appraisal.* 5de uitgawe. New Jersey: Regents/Prentice Hall.

Black, R.T. & Diaz, J. 1996. The use of information versus asking price in the real property negotiation process. *Journal of Property Research*, Vol. 13:287–297.

Boyd, H.W., Westfall, R. & Stasch, S.F. 1985. *Marketing research: text and cases.* 6de uitgawe. Homewood, Illinois: Irwin.

Boykin, J.H. & Ring, A.A. 1993. *The Valuation of Real Estate.* 4e uitgawe. New Jersey: Regents/Prentice Hall.

Churchill, G.A. 1988. *Basic marketing research.* Chicago: Dryden.

Crosby, N. 2000. Valuation accuracy, variation and bias in the context of standards and expectations. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol 18, No. 2:130–161.

Daly, J., Gronow, S., Jenkins, D. & Plimmer, F. 2003. Consumer behaviour in the valuation of residential property. A comparative study in the UK, Ireland and Australia. *Property Management*, Vol. 21, No.5:295–314.

De Vos, A.S. (ed.). 2001. *Research at Grass Roots.* A primer for the caring professions. Pretoria: Van Schaik Uitgewers.

Diaz, J. 1990a. How Appraisers Do Their Work: A Test of the Appraisal Process and the Development of a Descriptive Model. *The Journal of Real Estate Research*, 5:1, 1–15.

Diaz, J. 1990b. The Process of Selecting Comparable Sales. *The Appraisal Journal*, 58:4, 533–540.

Diaz, J. 1997. An Investigation into the Impact of Previous Expert Value Estimates on Appraisal Judgment. *The Journal of Real Estate Research.* 15:1, 57–66.

Diaz, J. 1999a. The first decade of behavioural research in the discipline of property. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 17, No. 4:326–332.

Diaz, J., Zhao, R. & Black, R. 1999b. Does contingent reward reduce negotiation anchoring? *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 17, No. 4:374–379.

Diaz, J. & Hansz, J.A. 2001. Behavioral Research into the Real Estate Valuation Process: Progress Toward a Descriptive Model. In Wang, K & Wolverton, M.L. (eds.). 2001. *Real Estate Valuation Theory.* Massachusetts: Kluwer Academic.

Fink, A. 1995. *How to sample surveys.* California: SAGE Publications, Inc.

Gallimore, P. 1996. Confirmation Bias in the Valuation Process: A Test for Corroborating Evidence. *Journal of Property Research*, Vol. 13, No. 4:261–273.

Geho, M.L. 2004. Thin Property Markets and Valuation Variance: The Evidence from Tanzania. (Paper presented at the AFRES 5th International Conference on Real Estate in Africa, Kampala, 12–13th March 2004.)

Geltner, D., Kluger, B.D. & Miller, N.G. 1991. Optimal Price and Selling Effort from the Perspectives of the broker and Seller. *AREUEA Journal*, Vol. 19, No. 1:1–24.

Ghyoot, V.G. 1996. *Eiendomsbemarkingsnavorsing.* Johannesburg: Nasionale Eiendomsopleidingskomitee.

Glower, M., Haurin, D.R. & Hendershott, P.H. 1998. Selling Time and Selling Price: The Influence of Seller Motivation. *Real Estate Economics*, Vol.4:719–740.

Gordon, B., Salter. S.P. & Johnson, K.H. 2002. Difficulty to Show Properties and Utility Maximizing Brokers. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 23, No. 1/2: 111–127.

Gwin, C.R. & Maxam, C.L. 2002. Why do real estate appraisals nearly always equal offer price? A theoretical justification. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 20, No.3:242–253.

Hansz, J.A. 2004. The use of a pending mortgage reference point in valuation judgement. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 22, No.3:259–268.

Hardin III, W.G. 1997. Heuristic use, credit constraints and real estate lending. *Journal of Property Valuation & Investment*, Vol 15, No. 3245–255.

Harvard, T. 2001. Valuation reliability and valuer behaviour. *RICS Foundation Research Paper Series.* October.

Isakson, H.R. 2002. The Linear Algebra of the Sales Comparison Approach. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 24, No. 2:117–128.

Jud, G.D., Seaks, T.G. & Winkler, D.T. 1996. Time on the Market: The impact of Residential Brokerage. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 12, No. 3:447–458.

Kauko, T. 2003. Residential property value and locational externalities. On the complementarity and substitutability of approaches. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 21, No. 3:250–270.

Keller, G. & Warrack, B. 2000. *Statistics for Management and Economics.* Toronto: Duxberry.

Kent, R.A. 1993. *Marketing Research in Action.* London: Routledge.

Krejcie, R.V. & Morgan, D.W. 1970. Determining sample size for research activities. *Educational and Psychological Measurement*, Vol. 30:607–610.

Kroll, M.J. & Smith, C. 1988. The Buyers Response Technique — A Framework for Improving Comparable Selection and Adjustment in Single Family Appraising. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 3, No. 1:27–35.

Lentz, G.H. & Wang, K. 1998. Residential Appraisal and the Lending process: A Survey of Issues. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 15, No. 1/2:11–39.

Levy, D. & Schuck, E. 1999. The influence of clients on valuations. *Journal of Property Valuation & Investment*, Vol 17, No. 4:380–400.

Mallison, M. & French, N. 2000. Uncertainty in property valuation. The nature and relevance of uncertainty and how it might be measured and reported. *The Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 18, No. 1:13–32.

Maritz, N.G. 1984. *Die Studiegids vir Eiendomsagente, Grondbeginsels van Eiendomswese.* 3de uitgawe. Kaapstad: Juta.

Maritz, N.G. & Ghyoot, V.G. 1990. *Die Eiendomsagentskapsbesigheid.* Kaapstad: Juta.

Maritz, N.G. 1993. *The Property Business: Readings in Real Estate.* Pretoria: UNISA.

Martins, J.H. 2005. *Survey of Academic, Vocational and professional Educational Needs by the Comprehensive University of South Africa.* Pretoria: Buro vir Marknavorsing.

McParland, C., Adair, A. & McGreal, S. 2002. Valuation standards. A comparison of four European countries. *The Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 20, No. 2: 127–141.

Mouton, J. & Marais, H.C. 1990. *Basiese Begrippe: Metodologie van die geestes-wetenskappe.* Pretoria: RGN.

Nasionale Eiendomsopleidingskomitee. 1996. *Inleiding tot Eiendoms-waardering.* Florida: Technikon SA.

Nel, P.A., Rädel, F.E. & Loubser, M. 1988. *Researching the South African market.* Pretoria: Universiteit van Suid-Afrika.

Nelisse, P.C.J-P., Hordijk, A.C. & De Kroon, H.M. 2004. Testing property valuations: are valuation inputs consistent and do they reflect market evidence? (Paper presented at the European Real Estate Society Conference, Milan, June 2004.)

Nelson, T.R. 2000. Introduction: Residential Real Estate Brokerage. *Journal of Real Estate Research*, Vol. 20, No. 1/2:4.

Newell, G. 1997. The quality of appraisal reports in Australia. *The Appraisal Journal*, Vol. 65, No. 1:92–95.

Northcraft, G.B. & Neale, M.A. 1987. Expert, Amateurs, and Real Estate: An Anchoring-and-Adjustment Perspective on Property Pricing Decisions. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, 39:1, 84–97.

Odendal, F.F. (hoofred.). 1987. *Verklarende Handwoordeboek van die Afrikaanse Taal.* 2de uitgawe, 5de druk. Johannesburg: Perskor.

Parker, D. 1999. A note on valuation accuracy: an Australian case study. *Journal of Property Investment & Finance*, Vol. 17, No. 4:401–411.

Ratcliff, R.U. 1972 *Valuation for Real Estate Decisions.* Santa Cruz: Democrat Press.

Ratcliff, R.U. 1979. *Ratcliff Readings on Appraisal and its Foundation Economics.* Madison, Wisconsin: Landmark Research, Inc.

RICS Valuation Faculty. *Valuation and sale price variance report 2003*, October 2003. London.

Ruddick, M.E., Sherwood, P.K. & Stevans, R.E. 1983. *The marketing research handbook: A decision-oriented approach.* Englewood Cliffs: Prentice-Hall.

Smith, H.C. 1986. Inconsistencies In Appraisal Theory And Practice. *The Journal of Real Estate Research*, Vol. 1, No. 1:1–17.

Smith, H.W. 1991. *Strategies of Social Research.* 2de uitgawe. Reading, Mass.: Addison-Wesley.

Stapelberg, N.H. & Steyn, F.G. 1986. *Ekonomie 'n inleidende studie*. Pretoria: Promedia Publikasies.

The Estate Agency Affairs Board, Property 24.com & The Institute of Estate Agents of South Africa. 2004. *2004 Real Estate Survey.* Johannesburg.

Vandell, K.D. 1991. Optimal Comparable Selection and Weighting in Real Property Valuation. *AREUEA Journal*, Vol. 19, No. 2:213–239.

Van Rooyen, D. 2005. *Regulasies oor huisagente hersien.* Sake Rapport, 24 April:1.

Webb, R.B. 1994. On the reliability of commercial appraisals: An analysis of properties sold from the Russell-NCREIF Index (1978 -1992). *Real Estate Finance*, Vol. 11, No. 1:62–65.

Welman, J.C. & Kruger, S.J. 1999. *Research Methodology for the Business and Administrative Sciences.* Johannesburg: International Thomson Publishing (SA).

Wolverton, M.L. 2000. Self-perception of the Role of the Appraiser: Objective Opinions or Price Validations? *The Appraisal Journal*, July 2000:272–282.

Wolverton, M.L. & Gallimore, P. 1999. Client Feedback and the Role of the Appraiser. *Journal of Real Estate Research*, Vol. 18, No.3:415–431.

Worzala, E.M., Lenk, M.M. & Kinnard, W.N. 1998. How Client Pressure Affects the Appraisal of Residential Property. *The Appraisal Journal*, October:416–427.

Zorn, T. & Larsen, J. 1986. The incentive effects of flat-fee and percentage commissions for real estate brokers. *AREUEA Journal*, 14(1):24–27, Spring 1986.