



Vraag 10: Heeft u tips voor mensen die op het punt staan hun huis te verkopen?

- Zorgen dat het spic en span is. Op reëel niveau starten.
- zorgen dat het huis in orde is en een reële prijs vragen
- Zorgen dat de woning goed is onderhouden en niet een te hoge vraagprijs hanteren
- zorgen dat de woning er prima uitziet en aan de eisen van deze tijd voldoet samen met een juiste prijsstelling moet het lukken.
- Zorg voor geduld, een facelift waar nodig/mogelijk en een reel gebudgeteerde vraagprijs. Met dit laatste bedoel ik: kijkend naar wat jouw doelgroep in 2007 op dit moment financieel aankan.
- Zorg voor een woning die er tiptop uitziet en vraag een realistische prijs
- Zorg voor een verzorgde woning met een scherpe vraagprijs
- Zorg voor een scherpe prijs en versterk de kwaliteit van de woning.
- Zorg voor een reële vraagprijs en zorg ervoor dat de woning er goed uit ziet, schakel een makelaar is die voldoende exposure heeft en de markt kent.
- Zorg voor een realistische vraagprijs en een kant en klare woning
- Zorg voor een goede prijs/kwaliteit-verhouding. Zorg voor een verzorgde presentatie en een verzorgde woning tijdens de verkoop.
- Zorg ervoor dat u weet wat er te koop staat en scherp inzet bij de start van de verkoop. Ze blijft u opvallen met een marktconforme prijs en heeft u meer kans op een verkoop.
- Zorg ervoor dat je in goed overleg met een specialist (makelaar) een marktconforme realistische vraagprijs maakt.
- zorg ervoor dat je huis in orde is en houd de prijs laag
- Zorg dragen dat zij zelf zeker zijn van de volgende stap die zij wensen te maken. Mocht dit kopen zijn dat ze wel weten wat hun nieuwe" financiële situatie wordt en ook bij huur dit te onderzoeken. Vaak komt een verkoper al voor teleurstellingen te staan, waardoor een goede vervolg stap niet haalbaar meer is en soms verkopen geen optie meer. Indien verkoop noodzakelijk is (scheiding/financieel enz.) dan vooral zorgdragen dat de woning representatief is, indien financieel mogelijk de puntjes op de i zetten, en de prijsstelling echt in verhouding tot de kwaliteit inzetten."
- Zorg dat woning netjes en verzorgd is, goede foto's en een scherpe prijs.
- Zorg dat woning in perfecte staat is.
- Zorg dat u zich goed laat adviseren en zet de woning voor een scherpe prijs te koop.
- Zorg dat je woning er netjes bijstaat. Geen achterstallig onderhoud.
- Zorg dat je opvalt tussen het enorme aanbod (goede foto's/tekst, vrijwillige veiling, tophuis) en hanteer een realistische prijs!
- Zorg dat je goed prijst, niet te hoog en zorg dat de woning er zo goed mogelijk uitziet/onderhouden is.
- Zorg dat je bij de 30% van de verkopers hoort die binnen 3 maanden hun huis verkopen door: scherpe prijs Optimale presentatie
- Zorg dat het perfect is gepresenteerd tijdens de bezichtigingen
- Zorg dat het huis tiptop in orde is
- Zorg dat het huis tip top in orde is en probeer een scherpe vraagprijs te hanteren.
- Zorg dat het huis er goed uit ziet. Een opgeknapt huis verkoopt zichzelf beter. Scherp prijzen. De realiteit is niet anders.
- zorg dat het goed uitziet
- Zorg dat het goed in onderhoud blijft en probeer een meerwaarde te verkrijgen, in kwaliteit van bv sanitair en keuken.



- Zorg dat het er tip top uitziet. En vraag een marktconforme prijs.
- zorg dat het er strak en opgeruimd uitziet scherpe vraagprijs vaststellen
- zorg dat het er piekfijn uit ziet en neem als insteek een zeer scherpe vraagprijs
- Zorg dat het er goed uitziet
- Zorg dat het een rode appel is tussen alle groene; dus scherp geprijsd en supergoed afgewerkt.
- Zorg dat er geen achterstalling onderhoud is. Wij zorgen voor de optimale presentatie.
- zorg dat de woning tip top in orde is
- Zorg dat de woning neutraal is afgewerkt en 100% af.
- Zorg dat de woning in goede staat van onderhoud verkeert.
- Zorg dat de woning er netjes bij staat en vraag een reële prijs
- Zorg dat de woning er goed uit ziet en vraag niet te veel. Nooit is de verhouding tussen prijs en kwaliteit zo groot en belangrijk geweest als tegenwoordig
- zorg dat alles tip top in orde is en waar nodig voer een verbouwing door
- Zorg dat alles er perfect uitziet.
- zoek je koper op, dat zal onder andere met prijsdaling kunnen.
- zoek een goeie gedreven
- zoek een betrouwbare makelaar. ga niet voor de laagste courtage. ga voor een groter kantoor.
- zo snel mogelijk
- Zo representatief mogelijk maken, opruimen.....en een scherpe vraagprijs of vanafprijs hanteren
- zich er van bewust zijn dat de woning niet meer dat bedrag zal opbrengen dan wat ze gewend waren.
- zet uw huis niet te koop, tenzij er echt dringende redenen daarvoor zijn
- zet scherp in en verkoop aan de eerste die biedt
- zet in op een reële prijs , aangepast aan de huidige marktomstandigheden
- Zet het zeer scherp op de markt en informeer (indien van toepassing) bij je hypotheekverstrekker of deze akkoord gaat met en eventueel een oplossing heeft voor de ontstane restschuld bij verkoop.
- Zet het voor een marktconforme prijs in de markt, niet voor de hoogte van hypotheek bedrag dat op de woning rust. Velen zullen hun huis niet verkopen daar zij anders met een hoge restschuld blijven zitten.
- Zet het huis in één keer goed in de markt, een realistische prijs en goede foto's
- Zet hem te koop voor een realistische prijs. Zet hem te koop voor een verkoopbare prijs.
- Zet hem neer voor de juiste prijs
- zet de woning tegen een marktconforme prijs te koop
- Zet de woning marktconform in de markt. Zorg voor goede foto's, plattegronden, brochures en zorg dat er ook buiten kantooruren en in het weekend de woning bezichtigd kan worden.
- Zet de woning in de markt voor een scherpe prijs en probeer in de eerste maanden te verkopen.
- Zet de woning goed weg in de markt, verwacht geen hoofdprijs.....
- Zet de woning direct met een scherpe prijs op de markt. Zorg dat de woning er goed uit ziet. Noodzakelijke reparaties laten uitvoeren, schilderwerk moet er goed bij staan.
- Zer de vraagprijs zo scherp laag mogelijk neer. Verkoop de woning z.s.m. en kijk niet achterom. Als je jong bent verlaat dit land z.s.m. Het wordt de komende jaren armoe troef.
- -Zeer scherp prijzen. -Verlies/schuld accepteren.
- Zeer scherp prijzen Maak een objectieve prijs/kwaliteitsafweging Waarom moet een koper jou huis kopen? Wat zijn de USP's van je woning? Verbeter alles wat achterstallig is bouwtechnisch.



- Zeer reelee inschatting van de verkoopprijs vragen aan de makelaar, het liefst met de onderbouwing door een modelmatige berekening van de marktwaarde van de woning.
- Zeer reeel prijzen.
- Zeer realistisch, voor het gevoel te laag, prijzen. Zorg voor toppresentatie.
- zakken met de prijs
- zakken in prijs
- Woongenot is onbetaalbaar.
- Woningruil overwegen. Prijs verlagen. Woning goed opruimen en net presenteren. Goede presentatie met professionele foto's.
- Woningruil
- Woning tegen scherpe reelee prijs aanbieden
- woning opknappen en een reelee prijs vragen
- Woning netjes verkoopklaar maken en een scherpe vraagprijs hanteren.
- Woning moet er `tip top` uit zien.
- Woning goed onderhouden en bij verkoop de juiste vraagprijs
- Woning daar waar mogelijk renoveren en achterstallig onderhoud voorkomen! Een reële vraagprijs accepteren.
- Woning aanbieden voor een scherpe prijs.
- Wilt u echt verkopen, dan zult u de prijs behoorlijk moeten laten zakken. Anders raad ik u aan om een paar jaar te wachten en uw huidige woning op te knappen.
- Wij verkopen geen woningen, alleen bedrijfspanden. Verder verhuren wij woningen.
- wij begeleiden alleen commercieel OG geen woningen
- Wees reeel, luister naar de expert
- Wees reeel, bekijk de markt & de concurrentie en zet je huis goed geprijsd in de markt. Mensen willen best nog kopen, mits er een goede prijs / kwaliteit verhouding is.
- Wees reeel t.a.v. de vraagprijs. Laat je niet leiden door het hoge advies van een verkoopmakelaar, dat zorgt alleen maar voor lijden. Wijs de potentiële koper op het inschakelen van een specifieke aankoopmakelaar.
- Wees reeel met de prijs. Accepteer een verlies want u koopt ook weer voordeliger.
- Wees reeel met de de vraagprijs en anticipeer erop. Zorg dat de woning keurig wordt gepresenteerd op de foto's.
- Wees reeel in uw vraagprijs Zoek een goede bemiddelaar. Maak goed afspraken waarbij prijs niet het enige maatgevende criterium is.
- Wees realistisch in de vraagprijs, anders gaat er veel geld, energie en tijd verloren met het proberen te verkopen van uw woning. En besteed aandacht aan de presentatie van uw woning.
- Wees realistisch
- Wees er snel bij als je van de oude hypotheek regeling gebruik wil maken.
- Wees `reeel` met de vraagprijs !
- Wat is het beste? Nu een huis kopen onder de oude" hypotheekregels of kopen voor een lagere prijs in de toekomst. Er is zoveel onduidelijkheid dat de professionals laat staan de consument door de bomen het bos niet meer zien. Rust en duidelijkheid op de markt is cruciaal."
- Wat al bekend is: goede prijsstelling realiseren bij aanvang van de verkoop
- Was eerder begonnen...
- Wachten, wachten, eens komt de tijd dat de regering eens wakker moet worden onder druk van alles en iedereen dat het zo niet langer kan eerst beter Nederland helpen dan Griekenland met een bodemloze put en daar kan het blijkbaar wel allemaal geregeld worden en die banken eens ophouden hun geld te blijven oppotten en positief gaan denken zoals vroeger. En zo kan ik nog pagina's volschrijven.



- Wachten! *
- Wachten tot het beter wordt 2017?
- wachten op inflatie
- Wachten – 3x
- Wacht niet te lang, of wacht juist nog even. Verwacht in 2013, en dan met name 1e 6 maanden geen verkopen en een grote prijsdaling van 30%.
- Vraagprijs zo stellen wat je in alle realiteit zou kunnen maken (richting marktwaarde minus enkele procenten, de opbrengst is namelijk consequent ca. 5% lager)
- Vraagprijs vaststellen op basis van de huidige markt en niet blijven dromen over prijzen van voor okt 2008..
- Vraagprijs superscherp inzetten.
- Vraagprijs moet zeer scherp zijn
- Vraagprijs gelijkstellen aan marktwaarde.
- Vraagprijs dicht bij huidige marktwaarde
- Vraag niet teveel en hou rekening met een looptijd van een jaar
- Vraag niet te veel, los klein onderhoud op, presenteer optimaal!
- vraag een reële prijs!
- vraag een reële prijs
- Vraag een reële prijs.
- Vraag een reële marktprijs. De huidige prijzen zitten op het niveau van 2004 vergeleken met het hoogtepunt van de markt (2008)
- Vraag een reële prijs.
- vraag een normale prijs, marktconform, bij onderwaterstaan" praat met je bank."
- Vraag een normale prijs – 2x
- Vraag een Marktconforme prijs.
- Vraag de specialist wat het object waard is en blijf niet zelf op een te hoge prijs hangen
- Vraag advies voor het beoordelen van zaken die vooraf in orde gemaakt moeten worden ofwel welke verdere voorbereidingen er voor de verkoop getroffen moeten worden.
- Voor scherpe prijs aan de markt brengen.
- Voor het duurdere segment. Verkopen voor 1.1.2013 want na 2013 zakt die markt geheel in. De overheid zorgt er voor dat dit segment de zwaarste kappen krijgt ivm het afschaffen van afl vrije hypotheek zelfs voor mensen die 50% AAN EIGEN VERMOGEN INBRENGEN. je zou 55 zijn en nog een keer willen verhuizen...naar 600.000 en geen hypotheek hebben en je woning van 300.000 hyp. vrij verkopen. Vervolges tot je 85 moeten aflossen en weten dat je met pensioen gaat op 65 /66 terwijl je dan wel 1250,00 huur kunt betalen. zonder spaar verplichting maar hypotheek jammer dan tot op de laatste euro aflossen...
- Vol voor de verkoop gaan met een goede prijs. Want als niet binnen 3 maanden verkoopt wordt het heel moeilijk.
- Verlagen
- Verkopen.
- verkopen voor realistische prijs
- Verkopen met bijvoorbeeld: no risk clause, overbruggingsgarantie of Groninger akte, afhankelijk van de situatie van koper/verkoper
- verkoopstyling en zeer concurrerende vraagprijs om kopers te lokken.
- verkoopstyling en meubelverhuur
- Verkoopmotief tegen het licht houden. Daarna opnieuw bekijken of huis nog verkocht moet worden. Zo nee, niks doen. Zo ja, gas geven en zakken met de prijs, indien nodig.



- Verkoopklaar maken. Overbodige zaken verwijderen en persoonlijk zaken. Ofrissen woning met neutrale kleurtinten.
- Verkoopklaar maken, woningen die goed onderhouden zijn verkopen veel sneller. Scherpe vraagprijs, kopers kopen nu alleen als ze het idee hebben dat ze een lage prijs hebben betaald. Eea behoudens zeer uitzonderlijke en courante objecten uiteraard.
- verkoopklaar maken voor 200% zodat koper met minimale moeite en uitgaven het huis kan betrekken!!
- Verkoopklaar maken en een uiterst marktconforme vraagprijs hanteren waarbij rekening wordt gehouden met het dalende prijsniveau op de woningmarkt.
- Verkoop wat u zelf ook graag wilt kopen! Als een te koop staande woning vergelijkbaar is met uw eigen, vraag dan niet meer maar hetzelfde of minder.
- Verkoop tegen echte prijs..
- verkoop heeft alleen zin als de waarde van de te verkopen woning in overeenstemming is met de uitstaande hoofdsom van de hypotheek
- Verkoop alleen als je leven er om vraagt, huwelijk, ziekte, kinderen, werk, overlijden.
- Vanaf het begin een reële prijs hanteren.
- Value for money bieden
- Uiteraard zo scherp mogelijk prijzen. Dat geeft kansen. Verder alle mogelijkheden, hoe klein ook, benutten om kandidaten binnen te krijgen.
- u BEDOELD TE KOOP GAAN AANBIEDEN OP DE MARKT: HEROVERWEGEN /NOODZAAK BEZIEN
- tip top in orde, scherpe vraagprijs
- Stylen/opruimen. Neem niet de huidige hypotheek hoogte als rigide uitgangspunt voor de vraagprijs. Tekorten zijn oplossingen voor.
- Strakke vraagprijs en beginnen met alle mogelijke publiciteit
- Stel je flexibel op. Je verkoopt meestal eerst je eigen huis, voordat je een andere woning koopt in deze tijd, maar dat betekent dat je mogelijk eerder je huis uit zou moeten dan je in je nieuwe huis kunt. Wees hierop voorbereid.
- Stel een vraagprijs die past bij de markt, knap het huis zo optimaal mogelijk op en bespaar niet op presentatiekosten.
- Stel een scherpe en marktconforme vraagprijs.
- Stel een realistische vraagprijs, blijf het huis goed onderhouden en blijf invensteren in schilderwerk etc. Je hebt er zelf het plezier en ook geïnteresseerden zien dit. De opmerking "men kijkt er maar doorheen" is niet van deze tijd."
- Stel een marktconforme prijs, gebaseerd op het heden en de werkelijke kwaliteit van nu.
- Start reëel. Vele verkopers willen het proberen maar dan verwijzen ze hen door naar een collega.
- Start met een scherpe vraagprijs en zorg dat de woning een verzorgde indruk geeft.
- Start met een reële vraagprijs, want dan zijn er nog steeds kansen !!
- Start met een reële vraagprijs.
- Start met een marktconforme prijs.
- Start de verkoop met een reële vraagprijs en een goede marketing via de makelaar.
- snel doen woning zo goed mogelijk renoveren, moet er goed uitzien prijs zo scherp mogelijk
- Simpel: marktconform prijzen, verkoopklaar maken (kleine dingen opknappen, opruimen, schoonmaken), zeer goed presenteren (professionele fotografie, digitale plattegronden). En natuurlijk ons kantoor als makelaar inschakelen. :-)
- Scherper prijzen!
- Scherpe, realistisch vraagprijs van de woning. Goede presentatie van de woning, woning goed verkoopklaar maken, achterstallig onderhoud en schilderwerk aanpakken.



- Scherpe vraagprijzen woning zeer goed verkoopklaar maken in geval van restschuld, vooroverleg met banken
- Scherpe vraagprijs, neem je verlies en pak je toekomst
- scherpe vraagprijs indien mogelijk. huis in orde brengen.
- Scherpe vraagprijs hanteren en woning optimaal presenteren.
- scherpe vraagprijs hanteren
- scherpe vraagprijs en optimaal gebruik maken van social media,
- Scherpe vraagprijs en geduld
- Scherpe prijsstelling.
- Scherpe prijsstelling!
- Scherpe prijsstelling hanteren.
- scherpe prijsstelling hanteren en de woning vooraf verkoop klaar maken.
- Scherpe prijs, huis moet tiptop zijn
- Scherpe prijs, goede presentatie en de tijd nemen.
- scherpe prijs vragen
- scherpe prijs en zorg dat de woning er netjes en verzorgd er uit ziet
- Scherpe prijs en veel opknappen. Kritisch naar je huis kijken en punten aanpakken, verven.
- scherpe prijs
- Scherpe en concurrerende prijsstelling
- scherpe aanbiedingsprijs !
- scherp vragen, goed presenteren
- scherp vragen en op een goede manier in de markt zetten (ervaren fotograaf, goede tekst)
- scherp vragen
- scherp qua prijs inzetten en zorgen dat de woning er goed onderhouden en netjes uitziet.
- Scherp prijzen/ woning opknappen
- scherp prijzen,. Te duur inzetten levert zeker geen verkoop op. Schakel een NVM-gecertificeerde makelaar in, die is deskundig.
- scherp prijzen, woning helemaal klaar zetten.
- Scherp prijzen, de hele woning stylen en opruimen, perfecte foto's en een lokale makelaar gelijk bellen ! Want een professionele aanpak is noodzaak.
- Scherp prijzen van de woning of onder de prijs aanbieden
- Scherp prijzen loont ! Schep sfeer in de woning Maak gebruik van woonstylist/fotograaf.
- Scherp prijzen en zorgen dat u huis af" is, mensen kopen geen gedateerd huis"
- Scherp prijzen en verzorgd eruit zien.
- scherp prijzen en veel geduld vertrouwen komt voorlopig niet terug
- Scherp prijzen en meer dan goed presenteren
- Scherp prijzen en instapklaar maken
- Scherp prijzen en de verhuis beweging als doel stellen
- Scherp prijzen – 5x
- Scherp prijzen en cosmetische opknapbeurt zodat het er strak uit ziet.
- Scherp op de markt. anders heeft het geen zin.
- scherp in de markt zetten – 4x
- Scherp en realistisch prijzen loont in deze markt. Daarbij is een goede (en volledige) presentatie uiteraard erg belangrijk. Foto's gemaakt door een professional, plattegronden en een duidelijke tekst.
- Scherp en realistisch prijzen



- Scherp durven prijzen
- Scherp de markt in gaan
- Scherp de markt in
- Scherp aanbieden, woning goed afwerken
- Scherp aanbieden om de concurrenten voor te zijn
- schakel een NVM makelaar in
- rustig blijven
- ruim het op en zorg dat het er goed uit ziet
- restylen van de woning
- reken je niet te rijk
- Reële vraagprijs, goede presentatie en woning moderniseren indien nodig
- reële vraagprijs stellen.
- Reële vraagprijs stellen.
- Reële vraagprijs hanteren.
- Reële vraagprijs hanteren en het huis ook verkoopbaar" op de markt presenteren. Een verkoopstyliste kan met een paar aanpassingen een huis al veel aantrekkelijker maken voor kopers. Hierdoor wordt een huis eerder verkocht.....Zie het huis niet meer als goed investering maar als woongenot. Wees realistisch!"
- Reële vraagprijs hanteren en goed meewerken v.w.b. presentatie van de woning.
- reële vraagprijs hanteren - 3x
- reële vraagprijs en alleen met een gecertificeerd makelaar in zee gaan
- Reële vraagprijs accepteren
- reële prijzen vragen
- reële prijs vragen.
- Reële prijs
- Reële marktconforme prijsstelling hanteren
- reel prijzen – 2x
- reële vraagprijs, woning opknappen, flexibel zijn, lange wachttijd incalculeren.
- Reële vraagprijs voeren en kleine puntjes op de i zetten
- Reële vraagprijs hanteren Goede presentatie
- reële vraagprijs hanteren
- reële vraagprijs hanteren
- Reële vraagprijs en optimale presentatie Stylen Professionele foto`s
- Reële prijs
- Reële prijzen.
- reële prijzen
- reële prijzen
- Reel inzetten
- Realistische, marktconforme prijs vragen.
- Realistische vraagprijzen hanteren.
- Realistische vraagprijs hanteren – 3x
- Realistische prijs vragen.
- realistische prijs vragen en akkoord gaan met redelijk bod
- Realistische lage prijs vragen
- Realistische adviesvraagprijs van makelaar opvolgen



- Realistisch, kijk goed naar de vraagprijs en ga na wat je minder hoeft te investeren voor je toekomstige woning.
- realistisch prijzen.
- Realistisch prijzen, goed presenteren!
- REALISTISCH prijzen, anders woning niet gaan aanbieden!
- Realistisch prijzen Meebewegen met de markt kijk naar de mogelijkheden om door te stromen in termen van verschil en niet in verlies. Het is wel degelijk aantrekkelijk om nu door te stromen!
- realistisch prijzen en zo goed mogelijk presenteren.
- realistisch prijzen
- Realistische in de markt stappen
- Realiseren dat het een kopersmarkt is en daarom op een andere manier de markt benaderen.
- Probeer te ruilen
- Probeer realistisch te zijn
- Prijzen naar de markt
- Prijs/kwaliteit moet realistisch zijn. Te hoog in vraagprijs = niet verkopen.
- Prijs, kwaliteit en marketing. Zorg dat het huis optimaal is verbeter zo nodig. Vraag scherp Zorg voor compleet dossier, goede presentatie en heb geduld. Doe dit alles de eerste keer goed, nadien heeft verbeteren vrijwel geen effect.
- prijs verlagen, huis opruimen en verkoop klaar maken.
- prijs verlagen c.q. elk bod serieus in overweging nemen
- Prijs uw huis reëel, dan is verkoop gewoon mogelijk.
- prijs scherp stellen
- prijs naar beneden
- Prijs marktconform, neem actieve makelaar, zorg voor een perfecte presentatie
- Prijs loeischerp instellen en dan binnen 3 mnd verkopen. Geen bod, dan direkt zakken met de prijs. U wilt dit niet ? blijf dan lekker wonen
- prijs laten zakken
- prijs het gunstig
- Prijs de woning reëel zorg ervoor dat die punten die er eigenlijk nog aan de woning moeten worden gedaan, voor de verkoop worden uitgevoerd. Ruim de woning op en zorg voor een goede presentatie. En last but not least: schakel een goede/actieve makelaar in voor de verkoop.
- Prijs de woning reëel Presenteer de woning optimaal door styling en goede fotografie
- Prijs aanpassen
- Prijs / kwaliteit goed (laten) beoordelen
- Prijs - kwaliteit verhouding moet kloppen, investeer in verkoop.
- Potentiele kopers letten op 3 punten: 1. locatie, 2. de woning en 3. de prijs. Zorg ervoor dat de woning in topconditie is en de prijs een snoepje. Alleen dan maakt men kans om de woning in deze markt te verkopen. (onderscheid je van je concurrent)
- Positief schrijven van de pers, zij hebben, mede, de markt in elkaar laten storten.
- Pand scherp in de markt zetten als men door wil stromen is de stap vooruit kleiner dan in de goede tijd. Indien zogenaamd de tuin onder water staat eerst zorgen dat er een oplossing is voor het negatief t.o.v. hypotheek.
- overweeg woningruil, kijk flexibel naar mogelijkheden en luister naar problemen van kopers. Zo kan bijvoorbeeld het plaatsen van dubbele beglazing voor het transport een woning wel verkopen.
- Overweeg verkoop nogmaals



- Overweeg goed de plannen en is er geen noodzaak om te verkopen bedenk dan of de plannen wellicht over 3 of 4 jaar ook nog kunnen.
- Overleg met de makelaar wat een reële vraagprijs is en vraag je af waarom je wilt verkopen. Een onevenredig hoge vraagprijs leidt tot veel frustratie.
- optimale prijs kwaliteit verhouding nastreven
- Optimale pandpresentatie in combinatie met juiste vraagprijs is meeste kans op succes
- Optimaal presenteren, scherp prijzen, bereid zijn de makelaar een fatsoenlijke courtage te betalen voor zijn inspanningen
- Opknappen en realistisch prijzen
- ook met een lagere prijs genoeg nemen.
- Onderhoud je woning goed en gebruik hiervoor met voorkeur eigen geld voor en wees riel in de vraag prijs
- Nvt – 2x
- Nu verkopen!
- Nu doorpakken voor 0-01-2013
- Nu doen, een zeer interessant klimaat.
- Nu de prijs verlagen want het wordt nog lager
- normale prijs verkoopt
- Nog te veel verkopers doen niet hun uiterste best dat de woning qua onderhoud een 10 heeft, nog steeds hoor ik daar moet men doorheen kijken, verkopers die alles perfect onderhouden hebben slagen bijna altijd met de verkoop van de woning. Uiteraard zijn er helaas ook woningen waarvan de ligging niet optimaal is, denk aan zon en verkeersdruk, vaak helpt een prijsverlaging bij deze woningen nauwelijks tenzij men bereid is extra vlinkl te zakken.
- Nodig uit door scherpe vraagprijs en duidelijke presentatie.
- Nodig drie makelaars uit en wees kien op de onderbouwing/marktanalyse die de makelaar geeft t.a.v. de waarde van het huis. Vraag om markt cijfers op papier.
- niets kopen voor verkocht is
- Niet verkopen, brengt niets op zolang er geen duidelijkheid vanuit Den Haag komt. de regering doet het helemaal verkeerd. Zij moet juist de woningbouw activweren met b.v. belasting voordeel zodat de bouw weer op gang komt. helaas hebben ze geen verstand van handle, Vaak denk ik dat ze alleen iets weten van b.v. weigerambetenaren en zo.
- Niet twijfelen maar doen, en genoeg nemen met een lagere opbrengst, waar tegenover staat dat ze zelf ook minder te hoeven te investeren in een ander pand.
- Niet te snel een makelaar kiezen. Veel (grote)makelaars doen te weinig voor het geld wat ze vragen. En veel makelaars verschuilen zich achter een grote organisatie, maar leveren vervolgens weinig tot niets.
- Niet te koop zetten, tenzij je bereid bent redelijk in te zetten en bereid/ in staat bent je verlies te nemen.
- niet te graag willen.
- Niet meer reëel prijzen, maar laag prijzen.
- Niet langer wachten of juist veel langer wachten, omdat in 2013 de prijzen van de woningen nog gaan zakken. Schatting is zo'n 7%, dat zou mij niets verbazen.
- niet lang aarzelen snel verkopen
- Niet in paniek raken en onnodige beslissingen nemen
- Niet in het algemeen.
- Niet doen, als het kan blijven zitten.
- Niet alleen naar opbrengst van eigen woning kijken, de aan te kopen woning is immers ook goedkoper. Scherpe vraagprijs.



- Netjes, prijs correct, goed promoten etc. Welke tips wij ook geven, tegen de negatieve markt is haast niet op te boksen
- Netjes maken en scherp prijzen!
- netjes maken en bestemming moet in orde zijn
- neen
- Neem met ons contact op wij bieden de klant goed voorwaarden. De klanten weten waar zij aan toe zijn. Geen boet beding bij intrekking kosten.
- Neem je verlies nu, over een jaar is het nog groter. Prijs realistisch!
- neem een stylist emn zorg dat alles werkelijk alles pefect. is ook buitenom.
- neem een realistische actieve ERA makelaar in de arm.
- Neem een NVM makelaar uit de directe omgeving van uw woning.
- neem een goede makelaar in de hand
- nee....
- nee, helaas
- nee goede makelaar zoeken die wel wat doet voor zijn geld dan alleen maar bordtje platen folder maken en op kantoor blijft zitten. Niet naar de goedkopere makelaar kijken maar naar de makelaar die daad werkelijk wat doet dat is veel belangrijker dan dat geouwe hoer zoals deze vragenlijst makelaars klagenbeen aan been maar verrekken hand in eigenboezem te steken
- nee – 21x
- natuurlijk
- moeilijk te zeggen
- Misschien als het niet perse nodig is dit nog even uit te stellen.
- meteen scherp inzetten indien mogelijk. Anders komt u als verkoper aan het einde veel lager uit met de verkoopprijs. (Maar vele hebben een te hoge hypotheek. En de banken hebben een veel te hoge rente. Makelaars zoals ik worden niet geholpen met hun bedrijf waardoor ik failliet ga)

- meteen met een goede prijs in de markt zetten, huis in optima forma aanbieden, zelf rondleiden.
- Met reële prijs starten en rust bewaren
- Met realiteit zin de markt in gaan, luister naar uw makelaar en zijn onderbouwing van de huidige marktprijs van uw woning. Veel verkopers hebben nog steeds een te rooskleurig beeld van hun eigenwoningwaarde.
- Met name goede presentatie maken en starten met een reele vraagprijs.
- Met markt meebewegen
- Met een advies van een goede financiële adviseur en een makelaar is het kopen van een huis nog steeds interessant. Minder naar alle media uitingen luisteren deze zijn vaak niet juist, gedeeltelijk niet juist en tendentius.
- Men moet zich realiseren dat men met de verkoop moet inleveren, maar als u koopt haalt u het daar weer terug
- Meer woningen combineren. Garanties geven aan kopers.
- Martconform te koop aanbieden,dus ik vraag altijd wilt U Uw huis te koop zetten of Uw huis verkopen.
- marktconforme vraagprijs hanteren verkoop gegarandeerd
- Marktconforme vraagprijs



- Marktconforme prijsstelling en de woning er optimaal op voorbereiden, door de kamers netjes te maken, opruime en beschadigingen of ontbrekende delen afwerken. Maak kamers neutraal en geef een modern accent. Goede foto's die op internet `van het beeld spatten`. Meer dan ooit zijn nu de details en een goede afwerking belangrijk. Er is immers veel keus voor de koper.
- marktconforme prijs vragen
- marktconform vragen en kijken naar het verleden
- Marktconform prijzen en liefst iets daaronder.
- marktconform en realistisch inprijzen
- Marktcoforme vraagprijs
- markt werking volgen sinds 1996 330 % waardestijging en daarvan is slechts een klein deel verdampt door de prijsverlaging van de afgelopen jaren dus laten gebeuren
- Markt conforme vraagprijs hanteren
- maak van je vraagprijs geen prijsvraag
- Maak gebruik van uw netwerk. Gratis www.facebook.com/huistekoop
www.facebook.com/woningtekoop www.facebook.com/kaveltekoop Niet gratis
www.kiesuwburen.nl www.stilleverkoopvenlo.nl
- Maak een verkoopplan
- Maak de woning degelijk verkoopklaar.
- maak de woning `instapklaar`
- luister naar uw makelaar
- Luister naar de getaxeerde waarde en denk niet dat de woning opbrengt wat u als hypotheekschuld op de woning heeft.
- look & feel, alles moet kloppen.
- LEt op uw vraagprijs.
- lenen op annuïteiten basis is de doodsteek, waarom geen spaarhypotheek met een deel aflossingsvrij. Die enorme omslag hakt er veel zwaarder in dan beperking aftrek
- Leg het prijskaartje van een huurwoning naast die van een koopwoning en neem dan een besluit om toch te kopen.
- Lage vraagprijs
- Laat u informeren bij een makelaar
- Laat u goed informeren over de verkoop van uw huis. Wees realistisch de prijzen zullen de komende tijd dalen Kies niet voor de makelaar die uw huis het hoogste heeft getaxeerde, hij verkoopt het huis niet
- Laat je niet tegenhouden als je een concessie van betekenis moet doen, die de makelaar positief en onderbouwd adviseert
- Laat je niet gek maken en trek je eigen plan!
- Laat je goed adviseren door een goede makelaar. Weet wat je doet want je kiest voor een situatie voor langere termijn.
- Laat de wenswaarde los en verkoop tegen marktwaarde
- Kopers baseren hun keuze op dit moment vooral op basis van hun emotie. Uw koper houdt zich nu veel minder bezig met het speculatieve aspect. De koper koopt zijn huis nu daarom niet meer met de gedachte het huis later nog eens goed te verkopen om met behulp van de eventuele winst de volgende stap te kunnen maken. Uw koper heeft veel keuze in vergelijkbare woningen en staat mede daarom sterk bij onderhandelingen. Haal het meest uit uw mogelijkheden door in ieder geval uw huis optimaal verzorgd te laten uitzien. Geef altijd het gevoel dat u graag in de woning heeft gewoond. Geef uw makelaar een duidelijk en eerlijk beeld van uw eigen positie. Aan de hand daarvan kan de makelaar een goede verkoopstrategie opstellen.



- kopen en verkopen in dezelfde markt levert geen extra risico op
- laat geen 3 makelaars uw huis taxeren
- Koopsubsidie invoeren op nieuwbouw zoals vroeger de premie A, B en C regelingen
- Koop geen ander huis voordat het eigen pand verkocht is. Kijk of er een realistische vraagprijs kan worden gehanteerd zonder dat er een restschuld overblijft. Verkoop je pand niet en zorg dat je hypotheek lager wordt.
- Koop een woning waar je minimaal 10 jaar kunt blijven wonen. Sommige projecten (verbouwingen in huis) kun je ook op termijn doen.
- Kom naar ons!
- Klanten er van overtuigen dat men vaak een te hoge vraagprijs in gedachte heeft. Indien mogelijk met de verkoop op een later tijdstip te starten.
- Kijk wat de concurrerende woningen in de omgeving voor vraagprijs stellen, ga daar minimaal € 10.000 onder zitten.
- Kijk of je niet met een rest schuld blijft zitten, blijf anders zitten waar je zit of koop een andere woning ver onder de prijs zodat je wegpoetst. Ga je scheiden, bekijk dan ook de opties, blijf anders bij elkaar en probeer elkaar te tolereren of splits" de woning. (in figuurlijke zin)"
- Kijk niet naar de laagste makelaarscourtage, maar zorg dat je een makelaar kiest die z'n mensen nog heeft. Want een woning ondeskundig te koop zetten, dan kan je het net zo goed niet doen.
- Kijk goed naar de vraagprijs en wat er verkocht is in de buurt.
- Kijk goed naar de huidige markt en vraag geen topprijs, die tijd hebben we gehad. Zorg dat de woning tiptop in orde is.
- Kijk eerst goed naar je financiële situatie en laat je goed informeren alvorens je woning in de verkoop te zetten.
- Kijk al uit voor een nieuwe woning
- kiest voor zekerheid , eerst verkopen dan kopen.
- Kies een actieve makelaar met een overzichtelijke portefeuille, minder dan 40 woningen per makelaar, anders weet je zeker dat je geen aandacht gaat krijgen.
- Kies de juiste prijs...
- Kies de juiste makelaar kies de juiste marketing strategie presenteer het uitmuntend analyseer de markt goed tav de prijs en gebaseerd op transacties en niet op vraagprijzen
- Juiste vraagprijs neerzetten!
- Juiste vraagprijs loont. Zorgen voor een goede sfeer
- Juiste prijsstelling gebruiken. Te koop zetten om te verkopen, dus niet om het te proberen.
- Juiste prijsstelling en perfecte woningpresentatie
- juiste prijs op de woning
- juiste prijs -2x
- Juiste marktwaarde met een scherpe vraagprijs
- Jazeker!
- Ja – 4x
- Ja, zorg dat je je onderscheidt van een ander.
- Ja, verkoopstyling of eventueel opknappen.
- Ja, regel de hypotheek van de koper.
- ja, realistisch prijzen
- Ja, niet verkopen, maar tijdelijk verhuren. Wachten tot er duidelijkheid ontstaat in de politiek en dat de banken weer normaal een hypotheek gaan verstrekken.
- Investeer in verkoopklaar maken, prijs meer dan realistisch en realiseer je dat in een dalende markt je altijd haast heb bij verkoop.
- investeer in presentatie



- Indien gekocht in 2007-2012: wachten, tenzij niet anders kan. Dan checken bij bank in hoeverre zij in de min kunnen komen.
- In ruim voldoende staat de woning aanbieden tegen een scherpe prijs, waarbij mede afhankelijk van de ter plaatste aangeboden concurrentie te overwegen is te beginnen met een vanafprijs. Onderstaand!! goed of slecht verkopen hangt samen met marktbenadering en prijsstelling. Alle typen kunnen immers goed verkocht worden bij een juiste prijs/kwaliteitverhouding.
- In optimale conditie tegen de scherpst mogelijke prijs professioneel aanbieden
- In ieder geval die dollartekens weghalen en de woning scherp in de markt zetten, anders heeft het nl. geen zin. Probleem is echter wel dat nogal wat mensen een hogere hypotheek hebben dan het huis zal opbrengen.
- In de veelheid van het aanbod moet je huis onderscheidend zijn: wat het huis zelf niet heeft, moet gecompenseerd worden in de prijs.
- In de brand steken krijg je er meer voor. Dit kabinet en het vorige kabinet hebben van de woningmarkt een puinhoop gemaakt en gehouden. Geen enkele verbetering wel zelf verrijking. Politici moeten hoofdelijk aansprakelijk gesteld kunnen worden, bij een euro, bank en huizen crisis.
- Ik ben primair een bedrijfsmakelaar dus vandaar mijn antwoord op vraag 7 en dat ik me nu ook onthou van tips.
- Ik ben alleen een aankoopmakelaar! Maar let meer op het onderhoud van uw woning, mooie keuken is leuk maar als er daarnaast een aantal kozijnen verrot zijn schiet dat niet erg op!
- Huizen zijn nog steeds veel te duur. Vraagprijzen moeten omlaag. Marktwerking moet zijn gang kunnen gaan zonder allerlei overheidsbemoedienis. Verkopers moeten ook meer moeite doen om hun huis er zo goed mogelijk uit te laten zien.
- Huis tip-top in orde zetten en een prijs neerzetten om te verkopen. Scherp inzetten.
- huis tip/top in orde maken en een realistische prijs hanteren.
- Huis tip top maken en vraagprijzen normaliseren.
- Huis bij ons in verkoop geven, aangezien wij het gaan verkopen, ook in deze tijd
- Houd ik voor mezelf.
- Houd de vraagprijzen reëel en kijk niet wat de buurman voor het zelfde type woning vraagt maar luister naar de wijze adviezen van de makelaar die elke dag in het veld staat!
- Het pand goed verzorgd aanbieden tegen een vraagprijzen die realistisch is.
- Het is nu de tijd om te kopen. Aangezien de maatregelen tot nu toe de woningmarkt en daarmee de woningprijzen laat zakken. elke markt kent ups en downs. Voor diegene die nog kunnen/ willen kopen, ligt er in de toekomst (5-10 jaar) winst in te wachten.
- Het is belangrijk dat de STARTERS op de woningmarkt betere hypotheekmogelijkheden zullen krijgen. Pas daarna kan de woningmarkt zich weer verbeteren.
- Het huis aanbieden in een nette staat met een reële marktprijs.
- Heel scherp geprijsd in de markt zetten!
- Heb heel veel geduld en blijf leven/wonen. Zoek zelf iemand die een huis kan kopen zonder financiering nodig te hebben
- Heb geduld en hanteer een reële vraagprijzen.
- Hanteer een scherpe prijs
- hanteer een reële vraagprijzen en ga niet verkopen als de woning onder water staat". "
- Hangt van de persoonlijke situatie af
- Goede vraagprijzen te hanteren
- Goede vraagprijzen stellen.
- goede prijsstelling. goed schilder- en stuc werk



- Goede prijs/kwaliteit vraagprijs hanteren, vanaf het begin.
- goede prijs kwaliteit verhouding zorgen dat het er perfect voor staat
- Goede prijs en woning aan kant/goed onderhouden geeft de meeste kansen.
- Goede presentatie en aanbieding van hun woning. Een goede 1e indruk maken.
- Goede foto's zijn het halve werk, niet even snel doen.
- goed stylen, alle achterstallige zaken uitvoeren, goede foto's scherp prijzen
- Goed prijzen, zeker niet te hoog
- Goed prijzen!
- Goed onderhouden en gunstige prijs stelling
- Goed luisteren naar advies makelaar en scherp (qua prijs) in de markt zetten
- gewoon goed beseffen dat je nu echt de reële vraagprijs moet vragen en niet aan gladde praatjes moet doen van een makelaar en niet kijken wie is de goedkoopste makelaar maar kijk wie het meest verkoopt zonder prijsverlagingen
- Gewoon doorgaan met plannen maken.
- Gewoon doen, tegen een reële waarde de markt ingaan en een aankoopmakelaar inschakelen voor de aankoop van een andere woning.
- Gewoon doen als ze iets leuks tegenkomen!
- Genoeg bent u voornemens om uw huis te verkopen?
- Gelijk een zeer scherpe prijs neerzetten en niet achter de feiten aan blijven lopen en proberen het huis zo optimaal mogelijk te presenteren. Geldt vooral bij goed vergelijkbare huizen.
- Gefeliciteerd!
- Geen tips – 2x
- geen info
- geen hoge verwachting hebben en gunstige prijzen
- Geen – 3x
- Geduld, styling, goede foto's en presentatie + goede vraagprijs
- Geduld hebben
- geduld en volgende keer beter stemmen...
- Gebruik de prijs die over 3 maanden scherp is: duik nu overal onder door. In 2013 worden de prijsdalingen nog veel groter!
- gebreken herstellen en schappelijke prijs vragen
- Ga voor een reële prijs en accepteer eventueel een stukje verlies, anders zal het heel moeilijk worden de woning te verkopen.
- ga voor de pijngrens
- Ga naar een makelaar die goed werk levert en niet een makelaar die de laagste courtage rekent en de hoogst (irreële) vraagprijs adviseert.
- ga in zee met een goede makelaar en zet je woning tegen een realistische vraagprijs te koop.
- flink zakken met de prijs en de woning op zijn best tonen (moderne kleuren etc.)
- flexible marketing per woning
- Eventueel verlies pakken ten opzichte van 4 jaar geleden, indien mogelijk.
- Even wachten. – 2x
- enkel vertrouwen uitstralen
- enige optie is, je pand tegen scherpe koopsom in de markt te zetten. Huidige koper kan uit 23 gelijkwaardige woningen een keuze maken
- Elke drempel slechten en vraagprijs anticiperen op markt.
- Éerst verkopen, dan pas kopen. Reëel prijzen en wanneer nodig aanpassen aan marktomstandigheden.



- Eerst verkopen voordat u überhaupt kijkt om te kopen.
- eerst verkopen dan kopen
- EERST VERKOPEN DAARNA KOPEN, GEEN DUBBELE MAANDLASTEN !
- Eerst je huis opknappen, goed schoon maken en niet te veel spullen in je huis hebben.
- een zeer scherpe verkoopprijs hanteren.
- Een zeer scherpe prijs (dan maar minder onderhandelingsruimte)
- Een veelzijdige makelaar inhuren, die vernieuwend en doelgroepgericht werkt.
- een reële vraagprijs hanteren en optimaal in de markt plaatsen met bijbehorende marketinginstrumenten
- een reële vraagprijs er op zetten en zorgen dat het huis tip top er bij staat
- Een reële prijs vaststellen in overleg met uw makelaar.
- Een reële prijs stellen. De woning alleen in de verkoop brengen als je ook echt binnen afzienbare tijd wilt verkopen. Dat betekent een reële verwachting hebben van de verkoopprijs en niet wachten op die ene gek die de hoofdprijs wil betalen. Zorg dat het onderhoud aan de woning goed is. dat geeft kijkers een gevoel van zekerheid.
- een redelijke prijs vragen
- Een realistische vraagprijs stellen. Niet luisteren naar de makelaar die u de hoogste vraagprijs adviseert.
- Een perfecte presentatie en een scherpe vraagprijs.
- een huis verkopen is maatwerk. Als makelaar schat je de situatie van de huiseigenaren in en komt in overleg tot een strategie.
- Een goede adviseur inschakelen. In de huidige woningmarkt is een aankoopmakelaar een grote pré
- Een `marktconforme prijs vragen. Deze ligt meest zo `n 25% onder de 2007/2008 verkoopprijzen!"
- Durf in de realiteit van de markt te verkopen. De compensatie zit aan de andere kant (kopen)
- doen, en je niet zo bang laten maken door het nieuws
- Doen
- doe oogkleppen af, de crisis is ook bij uw huis van toepassing: luister goed naar de makelaar en zijn advies over de prijsstrategie en hoe de woning optisch gepresenteerd moet worden.
- doe het via mij.
- Doe het snel want de prijzen kunnen nog wel eens met 30% zakken de komende jaren
- Doe het niet
- Dit is per geval verschillend.
- Dit heeft alleen zin als ze echt willen verkopen en met een marktconforme vraagprijs willen starten, dus niet gebaseerd op de prijzen van 2007/2008
- Direct in eigen vlees snijden, zorgen dat de woning er tip-top uitziet intern en extern. Achterstallig onderhoud wegwerken en op alle manieren onder de aandacht brengen, geen middel schromen of je ergens te goed voor voelen. En meest belangrijke: neem een makelaar in de hand, bij voorkeur een NVM-er en geen zelfbenoemde prutser.
- direct scherp prijzen en zorgen dat het er tip top uit ziet.
- direct markt conform of lager
- Deze enquête geldt niet voor mij ik ben aankoopmakelaar. ik hoop dat er nog zinvolle vragen voor mij komen.
- Denk verdder vooruit
- De woningmarkt zit volledig op slot, tips bieden weinig soelaas. De courantheid van de woning in combi met de juiste prijs zal de interesse verhogen richting kopers.



- De woning zo goed mogelijk netjes en afgewerkt aanbieden. De woning reëel (misschien zelfs iets scherper dan marktconform) prijzen.
- de woning voor een marktconforme prijs aanbieden
- De woning verkopen doet zeer in de portemonnee, echter woning die gekocht wordt is ook in prijs gedaald. Bekijk waar je wilt wonen en of dit haalbaar is, ipv blindstaren op huidige verkoopwaarde van de woning.
- De woning tip top aanbieden voor de juiste prijs en zorgen dat potentiële kopers volledig worden geïnformeerd.
- De woning moet er netjes en ruim uitzien.
- De woning goed presenteren/ afwerken en de prijs conform de markt stellen.
- De juiste vraagprijs stellen en het huis tiptop op orde brengen.
- de juiste vraagprijs op het juiste moment kiezen
- De juiste prijs hanteren, verkoopklaar maken,
- De ervaring in de huidige markt is dat woningen met scherpe/reële vraagprijs en in een goede onderhoudstoestand verkeren worden verkocht! Niks meer en niks minder. Voorts adviseren wij mensen die een te grote restschuld hebben en niet genoodzaakt zijn te verhuizen (ivm bijvoorbeeld echtscheiding) om de woning niet te koop te gaan zetten voor een te hoge vraagprijs als zij geen financiële middelen hebben om dit op te lossen. Dit heeft geen enkele zin en is ongeloofwaardig, voorts komt zo'n woning dan in een negatieve spiraal terecht.
- Correct prijzen!
- Conform markt prijzen en zorgen voor een goede prijs-kwaliteit verhouding.
- Concurrerende prijsstelling. Let wel: zelfs al heb je het mooiste en beste huis uit de straat, zet hem scherper in dan de rest. Alleen dan is er kans op bezichtigingen en die potentiële koper.
- Buiten het uitvoeren van kleine reparaties, het laten uitvoeren van noodzakelijk schilderwerk en het geven van een grote beurt voor de tuin (indien aanwezig) met name de vraagprijs zo dicht als mogelijk tegen de marktwaarde aanzetten!
- blijven zitten
- Blijven zitten als het kan.
- Blijf zitten waar je zit.
- blijf zitten als er geen noodzaak is
- Bij reële prijsvorming worden nog steeds woningen verkocht. Zorg dat de woning verkoopklaar is en onderscheid je van de rest.
- Bij geen echte noodzaak om te verkopen, uit de verkoop halen. Zo wordt het aanbod minder en zal de waardedaling stabiliseren. Wij zijn meer beheerders van winkelpanden met bovenwoningen.
- bereid de verkoop goed voor en zorg dat je goed op de markt komt, juiste presentatie en prijs
- bel oranje makelaardij 070 3620202
- Bel mij.
- Begin met een scherpe prijs en zorg dat de woning er keurig uitziet.
- anticipeer op (verwachte) toekomstige marktomstandigheden; kopers moeten het gevoel hebben dat ze een dermate scherpe prijs uitonderhandeld hebben waardoor verwachte verdere prijsdalingen naar het idee van kopers nu al (deels) vertaald zijn in de aankoopprijs. Verder moet het huis en tuin een nette, frisse indruk geven.
- Als je niet dringend hoeft te verkopen, wacht dan op betere tijden.
- Als het niet hoeft niet doen!
- Als het kan wacht dan, er is te veel aanbod.
- Als het kan prijsverlagen om op te vallen in het selectie criterium van diverse websites.
- Als er geen noodzaak tot verkoop is dan niet de markt op gaan. Reële vraagprijs hanteren.



- Als er geen noodzaak is, dan alleen voor een goede prijs. Anders zitten blijven of onderzoeken of verhuur van de woning interessant is.
- Als er geen directe noodzaak is, dan verkoop even uitstellen!
- Als de vraagprijs te hoog is blijft je altijd achter de feiten aanlopen en zal het huis niet worden verkocht.
- allemaal weer een stapje terug, dus ook de waarde van het huis!
- Alleen verkopen bij uiterste noodzaak. Zorg dat het er tip top uitziet als je toch gaat verkopen.
- alleen verkopen als u niet anders kunt
- Alleen kopen als die woning je langer kan dienen.
- Alle overbodige spullen de deur uit (in de opslag), gebreken verhelpen. Zorg dat de presentatie op funda er goed uitziet (goede foto's en een plattegrond) Ook voor de bezichtiging zorgen dat het huis opgeruimd is. Laat je bij staan door een professional waar je ook vertrouwen in hebt.
- Alle mankementen eerst repareren en huis optimaal presenteren.
- Afhankelijk van persoonlijke omstandigheden proberen binnen de marktomstandigheden te blijven bewegen. Indien u een woning met verlies verkoopt en voor minder terug koopt is dat geen probleem. Denk anders, wonen kost geld. Kunt u het maandelijks betalen? Kies dan voor de persoonlijke kant in plaats van de zakelijke.
- Af van de wenswaarde, maar veel meer kijken of de wens gerealiseerd kan worden bv treintje maken en doorstromen.
- Aantrekkelijk aanbieden: netjes, niet te veel spullen, marktconforme prijs
- Aanpassen vraagprijs, dicht bij werkelijke marktwaarde, rekening houden met mogelijke restschuld.
- aaa
- 1. Reele vraagprijs te hanteren 2. Goede presentatie van het object
- 1. Bezint eer ge begint 2. Hele scherpe vraagprijs 3. Woning tiptop
- ???
- ?
- ... -2x
- (zeer) scherpe vraagprijs hanteren en proberen voor 31.12.2012 een koopakte te laten ondertekenen.

- - Voor een redelijke prijs in de markt zetten. - Vergelijk eerst de huidige hypotheek met de mogelijke verkoopopbrengst.
- - Scherp prijzen (marktconform) - Aandacht besteden aan de presentatie - Kleine opknapwerkzaamheden uitvoeren voordat de woning in de verkoop komt.
- - Scherp in de markt zetten. Woningen met reële prijs verkopen wel. - Zorg dat het huis spik en span is
- - Reel prijzen - verkopen middels online veilingstseem (Bieden en Wonen / Open Huis.nl
- - bepaal aan de hand van recente marktcijfers de prijs bij een goede prijsstelling is het verkopen van de woning goed te doen. - maak gebruik van alle middelen welke makelaars aanbieden. Ook een saaie open huizen route....

Onderzoeksbureau OverheidinNederland.nl

TOP-onderzoek

Wilt u zelf ook onderzoek doen met betrekking tot opvattingen (groepen) van bestuurders, inwoners, klanten, leden of bedrijven?

Weet dat er meer mogelijk is, dan u denkt.

Contact



OverheidinNederland.nl
Het Communicatiehuis
Expeditiestraat 12
5961 PX Horst

www.OverheidinNederland.nl
info@OverheidinNederland.nl

KvK-nummer 54213975
077-3987246