



### Vraag 13 Wat doet u om het tij te keren?

- zoveel mogelijk kosten reduceren
- zorgen dat er weer vertrouwen komt
- zie vraag 12
- zeer actief bezig zijn
- zakendoen vanuit het hart
- woning inruil/creatief zoeken
- Wij proberen met vakmanschap en hard werken het beter te doen dan gemiddeld en tot nu toe lukt dat. We checken voortdurend of onze strategie nog klopt en we passen aan waar nodig. We selecteren de opdrachten die we aannemen op de realiteitszin van de verkopers want we kunnen geen ijzer met handen breken.
- Wij doen regelmatig acties om de politiek op ludieke wijze aan te sporen maatregelen te nemen. Ook praten wij over oplossingen met overkoepelende partijen.
- wie ben ik om iets aan het tij te keren. Kan ik beleidsmaker bij de Rijksoverheid worden? Ik hou me aanbevolen: veel vakantiedagen, goede geïndexeerde pensioenen, hoge en geïndexeerde salarissen ook in slechte tijden,
- vrijwillige online veilingen via Bieden en Wonen
- Vrije inloopuren bij te koop staande huizen. Ruildagen organiseren
- voor alle diensten geld in rekening brengen
- Vervroegd met pensioen gaan.
- verhuurmakelaardij
- verhuren
- verhogen van kwaliteit dienstverlening
- verhogen tarieven, immers het wordt steeds moeilijker om een huis te verkopen.
- Verhogen tarieven en ondernemen! Er wordt nog steeds verkocht - maar niet door sip naar de grond te staren.
- verhogen tarief
- verhogen de tarieven
- verdienmodel richten op de sectoren die kansrijk zijn zoals starterswoningen, goedkopere koopsegment, bemiddeling in huurwoningen en adviespraktijk verder uitbouwen, meer richten op het beheren van woningen en vve's
- verdien model aanpassen van courtage bij verkoop naar maandelijkse bijdrage
- verkopers bewust maken. zie punt 10
- veel persoonlijk contact/makelaar psycholoog/maatschappelijk werker
- variabele kosten verlagen, verkooptrainingen en focus op huur en bijzonder beheer
- vanuit de woning gaan werken, kosten besparing
- van alles aanpakken, doorwerken, moed houden ondanks alles wat Den Haag niet begrijpt en niet doorheeft.
- uitbreiden werkzaamheden, voor ontwikkelaars
- uitbreiden en aanpassen
- trachten nog scherper op zgn. leads te reageren en acties voor klanten te organiseren (extra Open Huizen Dagen, vrij op naam acties, promotie op braderie/jaarmarkt). Doch blijkt dit thans nog niet voldoende te werken/zijn.
- tevens huurmarkt
- tarieven verhogen en opstartkosten in rekening brengen
- tarief verhogen
- Startes: fiscaal vriendelijk sparen voor de eigen woning + bonus.



- Specialiseren in verkoop van woningen met een restschuld en meewerken aan opzetten van schuldhulp aan woningbezitters.
- rustig blijven alleen serieuze verkopers accepteren met scherpe vraag prijzen.
- ruiltransacties
- reeel en oprecht advies geven en extra aandacht aan presentaties, onder de aandacht brengen van woningen, contacten warm houden met potentiële kopers.
- realistisch prijzen
- proberen verkoper te activeren
- postieve benadering van de markt, geen doemdenkerij, geregeld open huis houden.
- positief blijven, door de huidige prijzen en rente is het veel goedkoper om te kopen dan te huren.[je](http://je.huren.nl)
- Plannen voor 2013 niet doorvoeren. leencapaciteit 106% van de koopsom handhaven. acceptatie voor starters versoepelen naar het acceptatieniveau van 2009/2010 (zeker voor de eenverdiener). De banken en hypotheektussenpersonen niet meer onder toezicht van de AFM, deze toezichtregels zijn veel te zwaar en niet marktconform.
- partijen acitveren door prijsaanpassingen aan de realiteit
- out of the box ideeën aandragen
- opvallen.
- Optimale service verlenen aan de klant. Goed blijven communiceren en telkens nieuwe frisse acties bedenken
- oplossing voor restschulden
- opdrachtgevers wakker schudden. Meer deelopdrachten op uurbasis.
- Onze stinkende best doen.
- onze formule verder uitrollen
- onderzoeken markte, veel aandacht voor verkopers en kopers edoch zolang de banken op hun handen blijven zitten zal er nauwelijks iets gebeuren
- onderscheiden
- nog meer actief zijn om voor eigen klanten toch het huis te verkopen of aan te kopen
- nog harder werken
- nog actiever klantencontacten onderhouden
- nog actiever de markt bewerken en aankoopbemiddeling
- nieuwe wegen zoeken en nieuwe ideeën uitvoeren
- nieuwe mogelijkheden uitproberen
- nieuw concept in de markt zettten
- nieuw concept bedrijfsmatig vastgoed
- net zo fanatiek blijven
- mijn aankoopklanten een goed advies blijven geven over de waarde en niet alleen maar alles willen aankopen
- meer voorlichting geven aan kopers en verkopers
- meer service, BETERE COURTAGES DUS JUIST NIET VERLAGEN, klaar staan voor klanten, persoonlijk contact.
- Meer richten op markten die nog redelijk zijn zoals verhuur en taxaties
- meer adverteren, actieve houding, juist nu investeren
- meer activiteiten ontplooien.
- Meer aandacht per dossier
- meedoen aan [www.onderdeklok.nl](http://www.onderdeklok.nl)



- Me ergeren over het latent beleid van de Haagse politiek terwijl het hier om een bijzonder ruimomvattende materie gaat!!
- markt laten werken
- Maak kennis met een nieuw initiatief dat de wijze waarop woningen worden verkocht geheel op z'n kop zet. Het einde van de traditionele makelaardij is in zicht. Het is tijd voor verandering. De woningsite Funda is sterk verouderd en sluit niet aan bij de wensen en behoeften die er in de markt zijn. Als er interesse is nodig ik u uit contact met mij op te nemen op Deelen Makelaars Soest.
- LOODGIETER
- Lobby me helemaal suf om mijn gedachtegoed draagvlak te geven
- laat opdrachtgevers gedeeltelijk vooruit betalen
- kwaliteit blijven leveren
- kwaliteit bieden, klein blijven
- kritisch blijven naar prijs en product
- kosten besparen, dienstverlening verhogen tarieven verhogen
- klanten adviseren om te wachten met in de verkoop zetten als ze niet beslist moeten verkopen op dit moment
- klant gericht blijven werken en mi verdiepen in de wensen van de klant. Zowel voor koper als verkoper
- kijken hoe de markt zich ontwikkeld en daarop inspelen.
- Keihard werken met enthousiasme. Veel communiceren met onze klanten en ze up to date houden! Eerlijk adviseren en geen verhaaltjes op de mouw spelden van wij hebben er maar 1 nodig en dat soort priet praat. Goed advies geven en goed onderbouwen.
- keihard werken en opdrachtgevers bewust proberen te maken van de situatie
- intensiveren marketing, voorlichting consumenten, evalueren uitgangspunten met verkopers
- inspelen en informeren marktontwikkelingeng
- Innoverend zijn: wij hebben [www.woningruilpapendrecht.nl](http://www.woningruilpapendrecht.nl) opgezet
- in het algemeen pro actiever te zijn; opdrachtgevers ervan overtuige waar ze goed aan doen; Energie stoppen in zaken waarin je gelooft
- Ik ben per oktober mijn eigen makelaarskantoor begonnen.
- huizen gaan verhuren, waardoor deze een rendement gaan opleveren en de kosten gedekt zijn. Na enkele jaren geeft dit een investeringsplaatje, waardoor kopers op voorhand weten dat de kosten gedekt zijn, dan is belangrijk dat de banken een financiering geven.
- hoger tarief bij goed resultaat
- het zal niet meer lang duren dat een groot aantal woningen die vanwege een veel te hoge vraagprijs van de markt gehaald gaan worden en dit in combinatie met een nog te verwachten prijsverlaging zal de markt met een jaar of twee vanzelf weer aantrekken.
- het integraal hervormen van de koop en huurmarkt
- het aanbieden van meer `loon naar werk en resultaat tarieven";6: Verwachten is totaal wat anders, dan wat er thans plaatsvindt!"
- heel veel netwerken, uitleggen aan mensen dat wat er ook gebeurt er gerust nu voor lange termijn gekocht kan worden.
- heel goed op de kosten letten, goede dienstverlening geven en daar ook `ver` in gaan, kritisch zijn in welke woningen ik in de verkoop neem.
- heb andere vestiging overgenomen waardoor groter aanbod.
- harder en meer werken, vasthouden aan goede tarieven, ondernemen dus je onderscheiden van je concurrenten, zoals we 5 jaar geleden ook deden en over 5 jaar nog steeds zullen doen.
- Hard werken. Eerlijk zijn en mensen toelichten dat realistisch zijn belangrijk is.



- hard werken.
- Hanteren van VANAF prijzen alsmede opdrachten voor een vaste tijd van 6 maanden ipv onbepaalde tijd
- goede marketing en reel prijzen
- goede adviezen uitbrengen
- goed inkopen (gelukzoekers weigeren), prijzen marktconform houden (prijzen aanpassen dus), zeer actief achter klanten aan gaan.
- goed adviseren
- gewoon actief zijn 6 dagen per week
- flexibiliteit in bezichtigingdagen en -tijden
- Flexibel zijn. Niet vast houden aan oude zekerheden.
- extra aandacht aan klanten
- excellente service, aantrekkelijke tarieven
- Enthousiast blijven !!
- eerlijke prijs vragen en goede service verlenen
- een nieuw initiatief ontwikkelen om transparantie aan de vraagzijde van de markt te brengen. Interesse? Bel mij maar op 035 6015360 [Deelen Makelaars]
- een beetje extra bieden
- Een baan erbij en proberen in mijn eentje zo effectief mogelijk te werken.
- de markt breed bedienen (indien de vraag op de eigen bedrijfsvoering slaat)
- De markt actief benaderen. zorgen voor de onderscheidende factor. In deze turbulente markt zie ik kansen en daardoor groeit mijn omzet en winst.
- creëren van treintjes
- creatief zijn. Denk bijvoorbeeld als woningruil. Daarbij is assertiviteit ook erg belangrijk!
- communiceren met de klant, geen woningen in verkoop met te hoge vraagprijzen,
- combi en ook overleg met andere marktpartijen als gemeente en corporaties en beleggers
- bezuinigen
- bezuinigen en verkopers bewust maken van de huidige markt
- bewustmaken klanten dat prijs lager moet, overleg met collegas in regio, verhuren leegstaande woningen met leegstandsvergunning.
- andere tariefstelling en voorschotnota's in rekening brengen
- andere activiteiten
- ander beroep
- als nooit te voren de markt in volgen en de klant van reëel advies dienen
- Alles wat noodzakelijk is
- Alles in één keer goed
- Alles hierboven muv tarieven, deze houden wij hoog(er)!
- alledrie bovenstaande... extra service met veel meer diepgang in de materie (advies en onderzoek).
- alle 3 bovenstaande alternatieven
- aktiever werken
- akties etc.
- aktief bezig zijn
- Agressieve marketing. en verder ook rustig blijven.
- actieve marktbenadering
- acties verzinnen en aantrekkelijk aanbod presenteren
- acties en adviseren maatwerk



- actief zijn in de markt. Prijzen verlagen.
- actief mensen benaderen die kunnen kopen
- actief de koper opzoeken
- actief bezig zijn.
- actieve benadering pakket aankoop/verkoop/hypotjeke
- Aandringen op aflossen en prijs verlagen
- aandacht voor de klant
- potentiële kopers en huurders zo goed mogelijk voorlichten.

## 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](http://www.OverheidinNederland.nl)  
[info@OverheidinNederland.nl](mailto:info@OverheidinNederland.nl)

KvK-nummer 54213975  
077-3987246