



- > **De ERA Open Huizen Dag**
- > **De MakelaarsCheck**
- > **Kopers op bezoek?**
- > **Prijzontwikkelingen woningen**

De ERA Open Huizen Dag op zaterdag 2 juni

Drie maal per jaar organiseert ERA de nationale ERA Open Huizen Dag. Op zaterdag 2 juni zal de **drieëntwintigste editie** plaatsvinden en daar worden nu reeds alle voorbereidingen voor getroffen. Huizen worden klaargestoomd om er aantrekkelijk bij te liggen, publiciteit wordt in orde gebracht, het Open Huizen Dag-team wordt aandachtig samengesteld... en de eerste deelnemende woningen kunt u op de ERA-site zelfs al bekijken.



Eén op vier deelnemende woningen wordt verkocht

Tijdens onze ERA Open Huizen Dagen wordt voor 1 van de 4 deelnemende huizen een koper gevonden. De deelname aan de ERA Open Huizen Dag met uw woning kost niets extra, maar is één van die vele dienstverleningen die in het pakket van uw ERA-makelaar wordt aangeboden.

U bent **nog niet te laat**, U kunt zich nu nog inschrijven voor onze ERA Open Huizen Dag die plaatsvindt op **zaterdag 2 juni** a.s. *Contacteer ons vandaag nog.*



De radiocampagne in de aanloop van onze ERA Open Huizen Dag is reeds gestart

Dankzij een nationale radiocampagne staat ERA ook in de komende maanden extra in de kijker.

Tijdens de maanden mei en juni worden op regelmatige basis radiospots de ether ingestuurd om de kopers er attent op te maken dat de ERA Open Huizen Dag in aantocht is. Dit leidt uiteraard ook tot extra bezoekers voor uw woning!

ERA 's MakelaarsCheck

Een makelaar kiest u voor de helft op gevoel.
En voor de andere helft?

U vindt de MakelaarsCheck bij uw ERA-makelaar of op era.be

De MakelaarsCheck
10 VRAGEN DIE U MOET STELLEN AAN ELKE VASTGOEDMAKELAAR

MakelaarsCheck

Te vaak wordt een makelaar gekozen om de verkeerde redenen: om emotionele redenen of voor de makelaar die de hoogste vraagprijs noteert, maar daarmee is succes niet verzekerd. Zeker niet in deze tijd, waarin kopers veel keuze hebben.

Iemand die zijn woning wil verkopen aan de beste prijs binnen een redelijk termijn doet er verstandig aan een objectieve en degelijke vergelijking te maken tussen makelaars. De marketingaanpak, het goed geïnformeerd worden over het verloop van de verkoop en de zekerheid dat het dossier correct wordt afgehandeld zijn van groot belang.

Daarom stelt ERA "De MakelaarsCheck" voor, tien essentiële vragen die verkopers aan makelaars moeten stellen en waarop elke goede makelaar een degelijk antwoord kan geven.

Ga langs bij uw ERA makelaar voor de folder of kijk op www.MakelaarsCheck.be

Bezoekers? Zorg dat uw huis er zomerfris uitziet!

De zomer is in aantocht, tenminste dat hopen we toch. De dagen worden langer en er is meer licht! Maar dat licht laat meteen zien dat de afgelopen winter en lente nogal wat vuil hebben opgestapeld... Tijd dus voor de grote schoonmaak. Dankzij de ERA Bezoekwijzer is ook uw huis in een mum van tijd weer netjes aan de kant en helemaal klaar voor verkoop!



ERA Bezoekwijzer

Iedereen heeft zo zijn eigen idee over prettig en gezellig wonen. Met hoeveel liefde u uw woning ook heeft ingericht, een potentiële koper denkt er vaak anders over. Daarom krijgt u van uw ERA-makelaar 20 bladzijden bruikbare tips om uw woning nog aantrekkelijker en dus **vlotter verkoopbaar** te maken. Gebundeld in een gratis, maar waardevol boekje: de ERA Bezoekwijzer.

Van gevel tot binnenmuur, van zolder tot stookplaats, voor elke hoek van uw woning krijgt u **professionele raad** om potentiële kopers te charmeren of te imponeren. Telkens in 4 fases: opruimen, herstellen, schoonmaken en aankleden. En dankzij de handige checklist ziet u geen enkel detail over het hoofd. Zo maakt u uw woning met minimale kosten klaar voor een maximaal geslaagde verkoop.

Daalt de prijs van uw woning werkelijk?



Dat hangt er maar vanaf...

Volgens de meest recente barometer van de Notarissen zouden de prijzen van woonhuizen en appartementen in het eerste kwartaal van dit jaar gedaald zijn.

Volgens ERA ligt dat genuanceerder. Het zijn vooral de prijzen van huizen en appartementen in het duurdere segment, waar een daling van de verkoopprijzen werd geconstateerd.

De vraag naar woningen in het populaire segment (tot ca. 300.000 euro, maar dat verschil per regio) blijft groot en als gevolg zijn er vooralsnog geen dalingen van prijzen in deze categorie te bemerken.

Wel is het inmiddels duidelijk dat de hypotheekverstrekkers veel minder makkelijk een krediet toekennen dan een paar jaar geleden, waardoor niet iedereen meer kan kopen wat ze zouden willen.

Woningen die met een correcte prijs op de markt komen worden nog altijd vlot verkocht. Bij ERA ligt dat op gemiddeld 90 dagen. ERA raadt verkopers dan ook aan zeker niet eerst

te "proberen" de woning aan een te hoge prijs te verkopen, met de bedoeling om later de prijs te laten zakken. In deze markt is dat gewoon niet verstandig, immers een woning raakt dan al snel "verbrand".

Het advies van ERA aan verkopers, bij het bepalen van de prijs, is dan ook: "Kijk zeer goed naar wat er recent verkocht werd in uw buurt, voor welke prijs. Kijk daarnaast ook heel goed naar wat er te koop staat in uw buurt! Zolang uw woning niet de beste deal is van de buurt, gaat het niet verkocht geraken."

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

