



> **Vijf goede redenen om uw huis met een ERA-makelaar te verkopen.**

Was u nog op zoek naar een goede reden om uw huis met een ERA-makelaar te verkopen?



**Wij geven er u graag 5!**

**Omdat huizen in tegenstelling tot wat wordt beweerd, wel nog betaalbaar zijn.**

Wie in 2006 een "referentiewoning" kocht voor 194 145 euro, wat toen de gemiddelde prijs was, betaalde daar - bij een financiering van 80% en een looptijd van 20 jaar - 1 255 euro per maand voor af.

Einde 2010 liep dit op tot 1 317 euro per maand bij een gemiddelde verkoopprijs van 211 115 euro. De maandlast nam dus wel toe met 4,6 procent, maar in diezelfde periode stegen de lonen met 8,7 procent. Per saldo is een huis de laatste jaren dus helemaal niet onbetaalbaarder geworden en zijn er wel nog voldoende kandidaat-kopers op de markt.



## Omdat we bij ERA beschikken over een Koperwachtzaal met bijna 20.000 woningzoekers.

Vandaag staan er bij ERA 19.886 personen als woningzoekend geregistreerd, en dat bestand groeit alle dagen aan. Het gemiddelde budget van deze zoekers lag in 2010 op 244 515 euro, of 1,7 procent meer dan in 2009. Eerlijkheidshalve moeten we wel meedelen dat het budget van kopers van een huis met 6,3 procent daalde: van 268 518 euro naar 251 563 euro.

Maar toch hebben er nooit eerder zo veel kopers in onze wachtzaal gezeten als vandaag. Dit wil zeggen dat ons bestand duizenden kandidaat-kopers bevat, die we dagelijks op de hoogte houden van ons aanbod en dit op basis van door hen aangegeven criteria zoals woonplaats, type woning, aantal slaapkamers en prijs.

Benieuwd of er ook voor uw woning kandidaten in onze wachtzaal zitten? Ga dan snel naar [www.era.be/nl/mijnERA/koperwachtzaal.aspx](http://www.era.be/nl/mijnERA/koperwachtzaal.aspx)



## Omdat ERA drie maal per jaar een nationale ERA Open Huizen Dag organiseert.

En de volgende vindt plaats **op 26 maart 2011**. U kunt zich nu nog inschrijven voor deze ERA Open Huizen Dag!

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.



## Omdat ERA op een originele wijze zijn kopers en verkopers probeert aan te spreken.

Dit jaar gaat ERA van start met een grootscheepse nationale online- en radiocampagne. Hét medium waar de koper op zoek gaat naar zijn nieuwe thuis.

Via originele radiospots worden mensen uitgenodigd om hun verhaal te vertellen waarom ze willen verhuizen, worden ze uitgenodigd om op kaart hun levenswandel uit te stippelen, ... waarna ze automatisch worden doorverwezen naar de ERA-site om in onze databank met bijna 5.000 panden te koop en meer dan 1.000 panden te huur rond te neuzen en wie weet ... misschien komen ze zo wel bij uw woning terecht?

Als klap op de vuurpijl maakt u als verkoper kans om uw huis kosteloos te verkopen in ruil

voor een origineel verhaal. Meer informatie over deze wedstrijd vindt u weldra op [www.iederzijnverhaal.be](http://www.iederzijnverhaal.be).



**Omdat het hele ERA Netwerk zich inspant om uw woning te verkopen.**

Hoe vindt u snel een geschikte koper voor uw woning? Kort en krachtig antwoord: dankzij ERA.

ERA staat voor Electronic Realty Associates, een hecht samenwerkingsverband van kwaliteitsmakelaars in residentieel vastgoed. Een netwerk van 118 vastgoedmakelaars, verdeeld over heel België, dat zich dagelijks inspant om de verkoop van uw woning zo vlot mogelijk te laten verlopen.

Dus ook al stelt u uw huis te koop bij uw makelaar om de hoek, toch biedt ook onze makelaar in Wallonië dit huis te koop aan, aan een koper die op zoek zou zijn naar een huis bij u in de buurt.

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

