



Persbericht

eenmaal-andermaal.be veilt huizen 'real time' op het internet

On-lineveilingplatform biedt makelaars bijkomend efficiënt verkoopkanaal

Antwerpen, 29 januari 2010 - Vandaag gaat eenmaal-andermaal.be van start, een internetbiedingsplatform dat vastgoedverkoop in België voorgoed wil veranderen. Via de nieuwe dienst, die alleen samenwerkt met erkende makelaars, kan je je huis via internet binnen één uur toewijzen aan de hoogste bieder. Het hele biedingsproces is veilig en transparant en staat onder toezicht van een gerechtsdeurwaarder. Niet enkel de koper en verkoper, maar ook makelaars kunnen hun voordeel doen met de nieuwe verkoopmethode via internet.

Snel verkopen dankzij 'vanaf-prijs'

Eenmaal-andermaal.be introduceert een volledig nieuwe en transparante verkoopmethode voor vastgoed, die komaf maakt met een aantal belangrijke nadelen van het traditionele verkoopproces. Klassiek wordt er bij een woningverkoop immers gestart met een - vaak te hoge - vraagprijs en wordt deze verlaagd als er te weinig interesse is. In vele gevallen moet de verkoper een oplossing vinden om zijn nieuwe woning te financieren zonder dat zijn vorige woning al verkocht is, bijvoorbeeld met een overbruggingskrediet. Die situatie leidt vaak tot paniekverkoppen en gedwongen prijsdalingen.

eenmaal-andermaal.be draait het systeem helemaal om. Het start de verkoop niet met een hoge 'vraagprijs' maar met een **lage 'vanaf-prijs'** die onmiddellijk veel geïnteresseerden aantrekt. Vervolgens wordt bij opbod de uiteindelijke verkoopprijs op een eerlijke manier bepaald.

"In tegenstelling tot het huidige, traditionele koopproces gaat bij een internetveiling de verkoper niet met één bieder in zee, maar krijgen alle gegadigden gelijktijdig de kans om hun bod in verschillende biedrondes uit te brengen", zegt Paul Voerman, oprichter-zaakvoerder van Eenmaal-Andermaal. "De voordelen voor koper en verkoper zijn duidelijk. Een snelle verkoop, een eerlijk en transparant proces, een betere en rustige voorbereiding, ook financieel. Makelaars kunnen met ons platform hun eigen diensten uitbreiden, klanten werven en kosten drukken dankzij een snelle verkoop."

Veilig en transparant

eenmaal-andermaal.be werkt samen met erkende en geselecteerde vastgoedmakelaars. Via een persoonlijk gesprek met één van die makelaars bepaalt de verkoper de verkoopsstrategie. Via zijn gebruikelijke publiciteitskanalen en eenmaal-andermaal.be brengt de makelaar de woning vervolgens onder de aandacht van potentiële kopers.



De makelaar regelt alle bezichtigingen en registreert alle kandidaat-bieders bij eenmaal-andermaal.be. Met een login en paswoord kunnen de bidders op de afgesproken datum en tijdstip in 'real time' tegen elkaar opbieden voor de woning.

Dit gebeurt allemaal in een beveiligde internetomgeving die speciaal voor eenmaal-andermaal.be is ontwikkeld. Het bieden duurt ongeveer één uur en staat onder toezicht van eenmaal-andermaal.be en een gerechtsdeurwaarder. De woningeigenaar heeft van tevoren met zijn makelaar een minimale verkoopprijs afgesproken. De bidders krijgen na elke biedronde direct te zien wat het hoogste bod is, welke plaats ze in de rangorde innemen en of de minimumverkoopprijs is bereikt. De bidder waarvan het bod twee ronden – dus na de eenmaal-andermaal-ronde- het beste blijkt, wordt vervolgens gecontacteerd door de makelaar om de koopovereenkomst te tekenen. Zoals gewoonlijk begeleidt de makelaar het dossier verder tot aan het ondertekenen van de notariële akte.

Groot succes in Nederland in het Verenigd Koninkrijk

eenmaal-andermaal.be is een initiatief van vastgoedmakelaar Paul Voerman en internetondernemer Frank Vanleeuwe (bekend van Besite en Bwin). Paul Voerman: "In 2008 wisselden in België ongeveer 120 000 woningen van eigenaar. We denken dat binnen vijf jaar 5 à 7 procent van de verkochte panden via het online bieden van eigenaar zal wisselen."

Om de internetveiling www.eenmaal-andermaal.be mogelijk te maken, werd een nieuwe software ontwikkeld om kopers online tegen elkaar te laten opbieden. Met een gebruikerslicentie kunnen makelaars de onlineveiling als bijkomend verkoopkanaal aan hun klanten aanbieden. Makelaar Niek De Boer van *De Boer & Partners Immobiliën Groep* : "Als makelaar werken we continu aan het verbeteren van onze dienstverlening. Door eenmaal-andermaal.be als alternatieve verkoopmethode aan te bieden aan onze opdrachtgevers, verruimen we ons aanbod met een kwalitatieve en klantvriendelijke oplossing".

In Nederland slaat de methode alvast aan. Huizenverkoop op internetveilingen heeft er door de crisis een enorme vlucht gemaakt. Om lange verkooptijden te vermijden, hebben steeds meer huiseigenaars de nieuwe verkoopmethode ontdekt. "Crisis of geen crisis, de vastgoedmarkt zal nog een hele poos door de koper worden bepaald. De huidige markt vraagt om nieuwe initiatieven als het onze. eenmaal-andermaal.be is sowieso een goed alternatief voor panden die nu onverkoopbaar in het bestand van de makelaar zitten en de oplossing voor nieuwe verkopers die snel de beste prijs voor hun woning wensen", besluit Voerman.

-EINDE-