

PAUL VOERMAN BRENGT MET 'EENMAAL-ANDERMAAL.BE' UNIEK CONCEPT OP DE IMMOMARKT

Nieuwe trend in de vastgoedverkoop

Sinds begin dit jaar heeft de Belgische immobielmarkt er een totaal nieuw concept bij om woningen, appartementen, bouwgronden, enz. te kopen en te verkopen. Via 'eenmaal-andermaal.be' geeft bedenker Paul Voerman alle geïnteresseerde kopers een eerlijke kans om interactief te bieden voor hun nieuwe woning.

Het bieden gebeurt online, in samenwerking met een erkende makelaar en vertrekt bij een 'vanafprijs'. Hoog tijd om de man achter 'eenmaal-andermaal.be' aan de tand te voelen. "Eenmaal-andermaal.be is een vierde, slimme manier om uw woning te verkopen. Een particulier kan beslissen om zijn woning zelf te verkopen. Dit wordt steeds moeilijker door alle nieuwe, administratieve verplichtingen. Ten tweede kan hij kiezen om zijn notaris de woning te laten verkopen. Deze kan een openbare verkoop organiseren, maar een notaris is geen echte verkoper. Ten derde kan je kiezen voor een vastgoedmakelaar. Erkende BIV-make-



Paul Voerman introduceert de verkoopmethode 'eenmaal-andermaal.be'.

laars zijn goed opgeleid en gespecialiseerd in het verkopen van vastgoed. Probleem is dat ze altijd starten aan een vraagprijs. Deze vraagprijs is historisch gegroeid door stijgende vastgoedprijzen, lage rente voeten en omdat er steeds meer makelaars zijn.

Eenmaal-andermaal.be werkt samen met kwaliteitsmakelaars die vertrouwd zijn met onze innovatieve verkoopmethode. Wij starten de verkoop niet bij een vraagprijs maar bij

een vanafprijs. Na 30 dagen publiciteit en bezichtigingen kunnen alle geïnteresseerde kopers interactief bieden via ons platform. De verkoper heeft de zekerheid dat deze niet verkoopt als zijn minimumprijs niet gehaald wordt. Als de minimumprijs wordt gehaald en een hoogste bieder is gekend, maakt onze referentiemakelaar een compromis op dat voldoet aan alle wettelijke verplichtingen en rekening houdt met eventueel financieringsvoorbehoud.

Al 14 verkopen

Eenmaal-andermaal.be is een goed onderbouwd concept. "Bij de allereerste bieding voor een appartement in Gent waren er 16 geïnteresseerden en deden 9 bidders mee. Deze verkoop heeft 21.500 euro meer opgeleverd dan de minimumverkoopprijs en dat op 4 weken tijd. Nu zijn er al 14 verkopen tot een goed einde gebracht."

Verkoop slim

Dankzij eenmaal-andermaal.be kan een verkoper zijn woning aan de meest concurrentiële prijs op de markt zetten om de grootste mogelijke groep potentiële kopers te bereiken, zonder het risico dat de woning te goedkoop verkocht wordt en met een goede kans dat de biedingen de verwachtingen overstijgen.



De huisslogan laat niets aan de verbeelding over.

Vraag en Aanbod

"Met onze verkoopmethode tegen vanafprijs richten we ons vooral op woningen die nog niet te koop hebben gestaan. Hier kunnen we op dit moment een succespercentage van 100 % voorleggen en meermaals hebben de biedingen de verwachtingen oversteegen. Eenmaal een woning al te koop heeft gestaan, eerst particulier, dan bij een makelaar, is de woning zijn kracht en voordeel kwijt van 'nieuw pand'. Daarom is het van belang vooraleer iemand zijn woning te koop stelt, dat die zich goed laat adviseren en een plan van aanpak opstelt. De kracht van de vanafprijs voor een nieuw te verkopen pand is dat de prijs alleen maar naar boven kan. Door het spel van vraag en aanbod kunnen wij via ons platform een marktconforme prijs garanderen, m.a.w. de beste prijs."

DE VANAFPRIJS



Start de verkoop tegen een 'vanafprijs'.

De referentiemakelaar van eenmaal-andermaal.be zal op basis van zijn taxatieverslag de vanafprijs bepalen. Deze realistische prijs ligt onder de markwaarde van de woning en heeft tot doel om de grootste mogelijke groep potentiële kopers te bereiken. Deze vanafprijs is de aanvangsprijs van de bieding, d.w.z. het minimum bod dat moet geboden worden om deel te kunnen nemen aan de bieding.

Win-winsituatie

Bent u van plan uw huis te verkopen ? Gelegen op een toplocatie ? Een ideale gezinswoning of een leuk appartement ? Dan moet u zeker de verkoopmethode tegen vanafprijs overwegen. Waarom ? "U krijgt gegarandeerd de beste prijs op 30 dagen tijd. Want voor dit soort panden zijn er altijd één of meerdere kopers bij de bezoekers van de eerste maand. Dit zijn de actieve kopers op de markt die echt op zoek zijn. Door het aan te bieden tegen een uitdagende vanafprijs, creëren we een unieke aankoopkans. Vergeet niet dat kopers naast de aankoopprijs ook de verbouwkosten laten meespelen in hun beslissing. Met onze verkoopmethode krijgen alle kopers 30 dagen de tijd om het pand meerdere keren te bezoeken en naar de bank te gaan vooraleer hun bod te doen, m.a.w. een goede voorbereiding = goede koop !"



Een gebruiksvriendelijke website.