

Groningse makelaar: is verkoopprijs dan wel realistisch?

Is het slim om koopwoningen van de woningmarkt te halen?

Het afgelopen jaar is één op de vijf te koop staande huizen weer voor langere tijd van de markt gehaald. Verkopers zagen het niet meer zitten. Alina Bijzitter-Smittenberg, van Slim! Makelaardij in Groningen over de zin en onzin om een woning weer terug te trekken.

Volgens softwarebedrijf Dankers & Frank blijkt dat er in 2009 in totaal 190.000 woningen op internet te koop werden aangeboden (146.000 door NVM-makelaars). Volgens de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) verwisselden afgelopen jaar 125.000 huizen van eigenaar. Het Kadaster spreekt van 128.000 woningen. Dat betekent dus dat in ieder geval zo'n 65.000 nieuw te koop staande woningen niet verkocht zijn en dus in 2010 aan het oude aanbod zouden moeten zijn toegevoegd of door de eigenaar van de markt gehaald zijn.

Meer dan vroeger

Dat er zo veel te koop staande huizen weer van de markt worden gehaald zonder dat ze verkocht zijn, betekent dat er eigenlijk veel meer woningen te koop zijn of in ieder geval zo weer te koop kunnen komen, dan er momenteel actief worden aangeboden. Makelaarsvereniging NVM bevestigt die trend. "Eigenaren die niet per se hun woning kwijt hoeven, maar deze wel te koop hebben gezet, beslissen na verloop van tijd om hun huis terug te trekken van de markt. Dat gebeurt nu meer dan in het verleden."

Andere mogelijkheden

Is dat wel zo slim? Daarop reageert Alina Bijzitter - Smittenberg van Slim! Makelaardij. "Het intrakken van een te koopstaande woning kan op twee manieren worden bekeken. Enerzijds is het soms verstandig. Wanneer er geen noodzaak is om te verkopen en als bijvoorbeeld de halve straat al te koop staat. Wanneer deze intrkking dient als manier om de verkoop een nieuwe impuls te geven, zijn er legio andere mogelijkheden te bedenken waarbij intrkking feitelijk niet nodig is. Kijk bijvoorbeeld eens of de woning door kleine aanpassingen beter verkoopbaar is. Of zorg voor een andere indeling c.q. styling van de woning.

Kritisch evalueren

"Hoe dan ook zijn een perfecte foto-presentatie, een leuk filmpje op internet, een specifieke flyeractie, open huis of uitgebreide vermelding via de sociale internet mediatools zeer geschikt om de verkoop op een andere manier te benaderen. Last maar zeker not least moet er altijd worden gekeken of de vraagprijs realistisch en scherp genoeg is. Het verkoopproces regelmatig kritisch evalueren en aanpassen is de oplossing om de woning alsnog te verkopen, ook in deze tijd!"

