

Internetmakelaar blijkt slechte onderhandelaar

21 maart 2017 om 20:00 door Irene van den Berg

De opbrengst van een huis kan 10 procent verschillen afhankelijk van de makelaar die het verkoopt.

Waar moet je op letten als je een makelaar inschakelt?

Door de keuze voor een internetmakelaar lopen huizenverkopers gemiddeld meer dan 18.000 euro aan opbrengst mis. Dat blijkt uit onderzoek van de start-upmakelaarvergelijker DatHuis onder 150 makelaars. Bij twee op de drie huizen krijgt de internetmakelaar er minder voor. Gemiddeld verkoopt de bestverkopende internetmakelaar een huis voor **5 procent minder** dan de bestverkopende full service-makelaar. Ook de ervaring van de makelaar is volgens DatHuis van belang. Een makelaar met veel ervaring in een bepaalde wijk of prijsklasse verkoopt een huis voor 5 procent meer.

Welke makelaar je kiest, maakt dus veel uit voor de opbrengst. Maar hoe vind je nu een goede makelaar? *Metro* geeft een aantal tips.

1) Snel is niet altijd goed

Natuurlijk wil je snel van je huis af. En dus laat je je misschien verleiden door een makelaar die pocht over een korte verkoopperiode. Maar een snelle verkoop is niet altijd in jouw belang. „Voor een verkoopmakelaar is het lucratiever om een huis sneller en goedkoper te verkopen, dan trager en duurder. De makelaar ontvangt namelijk slechts een klein deel van de hogere verkoopprijs. Full service-makelaars houden huizen gemiddeld 28 procent langer in de verkoop dan internetmakelaars. Daarom loont het om voor een full service-makelaar te kiezen, in plaats van een internetmakelaar”, zegt directeur Joel Konijn van DatHuis.

2) Let op brancheorganisatie

Makelaars van de brancheorganisaties NVM, VBO of Vastgoedpro zijn geschoold en verzekerd tegen beroepsaansprakelijkheid. Bovendien mag je de overeenkomst, als je niet tevreden bent, opzeggen zonder schadevergoeding. Vaak moet je wel de gemaakte kosten vergoeden, zoals de advertentiekosten. Als een makelaar een percentage van het loon wil rekenen – dit worden vaak de intrekingskosten genoemd - moeten daarover vooraf afspraken zijn gemaakt.

Bij Quaden Makelaars hebben wij dit maanden eerder ook onderzocht
Kijk op www.quadenmakelaars.nl/huisverkopen voor onze bevindingen.

+ Hoe je de Beste Deals sluit

MARRIED
AT FIRST SIGHT



Hoe Zou Het Met Je Gaan Als je Blind Zou Trouwen Met Iemand?

Gewoon nog nooit gezien en nooit gesproken.

Je kent jouw partners maniertjes niet, weet niets van zijn hobby's of voorkeuren af.
Weet niet eens wanneer iemand lastig wordt of juist vrolijk.

Raar toch?

Niet onmogelijk om gelukkig te worden maar de kans is wel heel erg klein. Want juist in de details zit de houdbaarheid van een relatie op de lange termijn.

Juist in de details zit het hem als je voor je eigen huis de beste deal wilt sluiten. De hoogste prijs wilt hebben tegen de beste voorwaarden.

"Bezichtigen doe je lekker zelf" schreeuwt makelaarsland hard op tv.
Doe dan lekker alles zelf.

Want om na een bezichtiging iemand op verre afstand met je koper te laten onderhandelen is wel het domste wat je kunt doen.

Als je de koper niet goed kent kunt je ONMOGELIJK goed handelen. De makelaar op afstand hoort alleen de koper. Maar je moet hem zien, ruiken en voelen om het maximale te halen uit een deal.

Wij willen zijn kinderen zien, zijn ouders, zijn auto, zijn manieren en zijn non-verbale signalen vanaf het eerste moment dat ze binnenkomen. Pas dan weet ik wie ik voor me heb.

Wij hebben diverse malen een Test gedraaid waarbij we de makelaar die de bezichtiging NIET had gedaan de onderhandelingen lieten doen.
Het resultaat viel altijd tegen.

In al deze gevallen werd door de bezichtigingsmakelaar uiteindelijk duizenden euro's meer uit de onderhandeling gehaald.
In ALLE gevallen.

Waarom bij de voordeur dus 2000 euro besparen om er bij de achterdeur weer 4000 weg te geven? En dan ook nog een zelf het WERK moeten doen?

Bezichtigen doe je lekker zelf.
DUS NIET.
Bezichtigen doen wij lekker voor jou, en je krijgt nog meer geld voor je huis ook.

Wij zeggen:

'Vraag Niet Wat Een Makelaar Je Kost, maar vraag Wat Deze Je Oplevert'.

Dus wees slim en pak hier je Gratis Waardebepaling en kijk wat jouw huis meer oplevert met de BestSeller Methode.