



De juiste vraagprijs bepalen EEN BELANGRIJKE STAP

Men vraagt mij vaak hoe je kan weten wat de « juiste vraagprijs » voor een huis of appartement is. Deze vraag heeft mij altijd geboid: Bestaat er wel een juiste vraagprijs voor een goed of is de vraagprijs niet eenvoudigweg de weergave van vraag en aanbod?

Allereerst

Voordat u gaat nadenken over de vraagprijs van een goed, moet u weten dat er geen « **juiste** » of « **perfecte** » prijs bestaat. De juiste prijs is de prijs waarbij u snel een koper vindt, waarin de waarde van het goed tot zijn recht komt en het goed niet ondergewaardeerd is.

Op slag verliefd

Sommige eigenaren hebben de neiging hun goed te overwaarderen omdat ze overtuigd zijn dat het goed een wauw-effect gaat creëren bij aspirant-kopers en men op slag verliefd zal zijn op het goed.

Laat daarom uw gevoelens niet de overhand nemen. Een verkoper moet zijn gevoel terzijde kunnen schuiven en zich kunnen concentreren op de objectieve feiten. Zelfs wanneer de koper op slag verliefd is op het goed, kunt u hier niet blindelings op vertrouwen maar dient u ervoor te zorgen dat de overdracht in een accepteerbare tijd plaatsvindt.

Uw aspirant-koper is niet naïef en heeft waarschijnlijk al veel onroerende goederen bezichtigd. Hij heeft wat ervaring en vergelijkt uw goed met zijn andere bezichtigingen.

De vraagprijs van uw goed bepalen is een belangrijke en bepalende stap op de weg naar de succesvolle verkoop van uw goed.

95 % van de aspirant-kopers weigert een goed te bezichtigen dat 20 % boven de gemiddelde verkoopwaarde wordt aan geprijsd. Daarnaast is het van essentieel belang uw goed als zijnde « **nieuw op de markt** », aan te prijzen, dat wil zeggen dat uw goed extra attractief is omdat het net in de verkoop is gezet en wel vanaf de eerste dag met de juiste vraagprijs.

HET BELANG VAN EEN JUISTE MARKTPRIJS

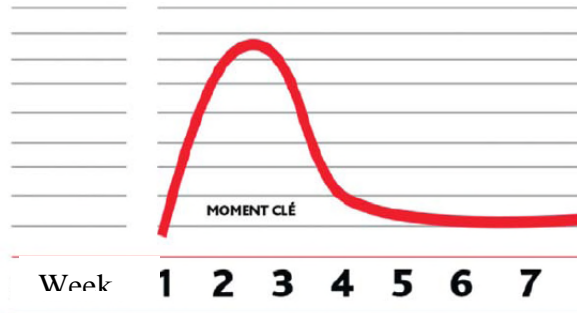
Vraagprijs ten opzichte van de marktprijs

% kopers dat in uw goed geïnteresseerd is





AANTAL BEZICHTIGINGEN



Sommige statistieken wijzen uit dat wanneer het goed nadat het te koop is aangeboden, na 3 à 4 weken niet het aantal verwachte bezichtigingen heeft opgeleverd, de kans groot is dat de vraagprijs te hoog is en niet reëel is ten opzichte van de huidige markt.

Vergeet niet dat een goed date en vraagprijs heeft die boven de marktwaarde ligt weinig tot geen bezichtigingen oplevert.

Samengevat :

- **Te hoge vraagprijs** = Geen vraag naar extra informatie
- Geen vraag naar extra informatie = Geen bezichtigingen
- Geen bezichtigingen = **Geen verkoop**