



Sneller en gemakkelijker uw woning verkopen is mogelijk

U kunt het nu zelf of via de makelaar

Maar het allerbelangrijkste: het berekenen van voldoende potentiële kopers voor je te verkopen object, daar was voorheen de makelaar eigenlijk de enig optie. Nu kunt u gebruik maken van een vernieuwend en zeer doeltreffend concept, mogelijk gemaakt via het internet: www.zelfuwwoningverkopendirect.nl voor de particulier of www.onroerendgoedpromotie.nl voor de professionele partij. Immers doeltreffende promotie tegen lagere kosten van uw te verkopen woning loont direct. Het leidt tot korte verkooptrajecten met minder inspanning en u bent sneller weer van uw financiële onzekerheid af.

Communicatie en promotie

Directeur L. Sassen, een jonge innovatieve ondernemer, van het bedrijf Onroerendgoedpromotie.nl vertelt: "Ons verkoopconcept is gebaseerd op eenvoudige uitgangspunten. Daarom werkt het zo goed. We staan met ons onroerend goed verkoopconcept nu reeds enkele jaren in de markt en we bieden op dit moment al tien nieuwe woningen per week aan. "Internet is dus ook hier succesvol," zegt Sassen lachend. Wanneer iemand bij ons zijn woning te koop aanbiedt, verzorgen wij een unieke en zeer professionele presentatie van het te verkopen woonobject met foto's, detailinformatie en contactinformatie op een zogenaamde Direct-Domeinnaam. Dit is een uniek internetadres, dat overal en altijd online opvraagbaar is en dat de klant zelf kan kiezen uit het vertrouwde "Te Koop"-bord en adverteren in de woonbladen. Immers bekend is dat kopers vaak potentiële kopers op hun wenken bediend worden? Doeltreffend adverteren werkt nog altijd het beste via het vertrouwde "Te Koop"-bord en adverteren in de woonbladen. Immers bekend is dat kopers vaak zelf, of via bevriende relaties de buurt verkennen waar ze een woning willen kopen. Daarom zorgen wij op de eerste plaats dat de klant een bijzonder fraai en opvallend "Te Koop"-bord of poster, met daarop duidelijk zijn gekozen Direct-Domeinnaam, in zijn tuin of achter het raam kan plaatsen. Geïnteresseerden kunnen zo ook in het weekend, al voorbij rijdend of lopend, direct alle belangrijke aankoopinformatie over uw woning te weten komen. Ze komen meteen op uw uitgebreide woningpresentatie door slechts deze Direct-Domeinnaam, bijvoorbeeld www.mooiwoonhuis.nl in te toetsen. Inderdaad dus zonder onnodig zoeken. Probeer dat maar eens met een 10-cijferig telefoonnummer van een makelaarskantoor of via die lastige websites waarop je eerst bijna alle informatie van de woning moet weten, zoals straat, plaats, prijsklasse etc., voordat je haar vindt in de berg aan informatie en aangeboden woningen. Houdt de liefde op het eerste gezicht dan stand? Nee, de kans is groot dat de koper zo afhaakt, nog voordat hij enthousiast kan worden. Bij ons concept gaat het gewoon om directe toegang tot de juiste informatie. Dat werkt echt. En vergis je niet, 85% van de mensen heeft al toegang tot het internet, thuis of via het werk.

Sassen vervolgt: "Hoe werkt dit nu echt en zorgen wij ervoor dat

Zelf verkopen van een woning wordt door velen nog steeds als lastig ervaren. De moeilijkheden in een goede waardebeoordeling, verkopers door je eigen woning te leiden en het opstellen van een koopcontract kunnen relatief gemakkelijk overwonnen worden.



potentiële kopers op hun wenken bediend worden? Doeltreffend adverteren werkt nog altijd het beste via het vertrouwde "Te Koop"-bord en adverteren in de woonbladen. Immers bekend is dat kopers vaak

zelf, of via bevriende relaties de buurt verkennen waar ze een woning willen kopen. Daarom zorgen wij op de eerste plaats dat de klant een bijzonder fraai en opvallend "Te Koop"-bord of poster, met daarop duidelijk zijn gekozen Direct-Domeinnaam,

in zijn tuin of achter het raam kan plaatsen. Geïnteresseerden kunnen zo ook in het weekend, al voorbij rijdend of lopend, direct alle belangrijke aankoopinformatie over uw woning te weten komen. Ze komen meteen op uw uitgebreide woningpresentatie door slechts deze Direct-Domeinnaam, bijvoorbeeld www.mooiwoonhuis.nl in te toetsen. Inderdaad dus zonder onnodig zoeken. Probeer dat maar eens met een 10-cijferig telefoonnummer van een makelaarskantoor of via die lastige websites waarop je eerst bijna alle informatie van de woning moet weten, zoals straat, plaats, prijsklasse etc., voordat je haar vindt in de berg aan informatie en aangeboden woningen. Houdt de liefde op het eerste gezicht dan stand? Nee, de kans is groot dat de koper zo afhaakt, nog voordat hij enthousiast kan worden. Bij ons concept gaat het gewoon om directe toegang tot de juiste informatie. Dat werkt echt. En vergis je niet, 85% van de mensen heeft al toegang tot het internet, thuis of via het werk.

Onderscheidend in adverteren

Enthousiast vult mededirecteur Dekkers, net 33 jaar, Sassen aan: "Good news travels fast, zeggen de Engelsen, maar in ons geval durf ik te stellen dat onze woonobjecten 10 keer sneller rondgaan in de omgeving en daarbuiten dan bij traditionele "Te Koop"-borden en advertenties het geval is! Dat is hét grote voordeel van onze gemakkelijk te onthouden en opvallende Direct-Domeinnamen. Ook in advertenties, kijk maar eens verder in dit blad. Zo vallen uw advertenties op ten opzichte van vele, vele anderen. Onderscheid daar gaat het om bij verkoop. En onderschat dan de kracht van "mond-op-mond" reclame niet. Via-via komen mensen die op zoek zijn naar een woning bij u terug, wanneer u dat maar gemakkelijk genoeg faciliteert.

Een koper die een telefonische of mondelinge tip krijgt over www.mooiwoonhuis.nl in Sevenum, zie het voorbeeld op deze pagina, is veel sneller op weg dan iemand die een vage beschrijving krijgt van een kennis over een bepaalde woning, in een zekere straat aangeboden, bijk weet niet meer welke makelaar. En heeft u wel eens een kleuren woonadvertentie doorgefaxt naar iemand? Dat doe je niet omdat het teveel kost en omdat je gewoon weet dat het niet overkomt." Daarom is ons verkoopconcept via Direct-Domeinnamen zo succesvol. We verkopen gemiddeld binnen 7 tot 9 weken. Dat is toch veel beter dan de gemiddelde verkooptijd vandaag de dag."

Voor professionele partijen

Het concept wordt ook aangeboden aan de professionele markt onder de domeinnaam www.onroerendgoedpromotie.nl. Dekkers: "Dat klopt. We hebben nu door het hele land al enkele makelaars en zelfs projectontwikkelaars die ons concept weten te vinden. Zie bijvoorbeeld www.rianteappartementen.nl, ook te vinden op deze pagina, welk wij uitvoeren voor een grote projectontwikkelaar in Den Bosch. Wij versterken met ons concept de commerciële slagkracht van deze bedrijven. Het is een vernieuwend concept waarmee men zich onderscheidt in de markt. Daarnaast besparen kortere verkooptrajecten en effectievere selectie van potentiële kopers veel directe en indirecte kosten in het verkooptraject bij deze partijen. Er zijn echter toch nog veel partijen die te traditioneel denken en deze unieke kans nog niet zien. Dan is de particulier al veel verder", oppert Dekkers. "Het gaat erom dat de kopende partij op de meest efficiënte en prettige wijze wordt gelinked met de verkopende partij met de laagst mogelijke kosten. En daar staan wij garant voor met ons Direct-Domeinnaam verkoopconcept", besluit Dekkers.

Voor meer informatie, zie www.zelfuwwoningverkopendirect.nl of www.onroerendgoedpromotie.nl

Mooiste tuin in de prijzen

Wethouder Fred de Rooijen (Sittard-Geleen) reikte de straatprijzen en de prijs voor de mooiste bedrijfsterrein uit. De prijsuitreiking was nog een gevolg van de voortuinenwedstrijd van vorig jaar. Samen met een afvaardiging van Masita Sportswear plantte de wethouder een Linde (*Tilia cordata*) bij het bedrijf op de hoek Dr. Nolenslaan/Rijksweg Noord Sittard. Op het Stadsvoogdplein in Haagsitterd-Park werd samen met buurtbewoners een kurkboom (*Phellodendron amurense*) geplant. In het kader van de Entente Florale won de gemeente vorig jaar in Ierland zilver in de strijd om de titel 'Groenste Stad van Europa' en mocht bovendien een onderscheiding in ontvangst nemen voor het toegepaste assortiment aan bomen en heesters in de gemeente.

www.rianteappartementen.nl
Appartementen Westertoren
 27-luxe driekamerappartementen en 2 riante penthouses met parkeervoorziening
 ONTWIKKELING & REALISATIE SMT/LITHOS vof
 MAKELAAR RSP WONEN tel 073-612 20 20