

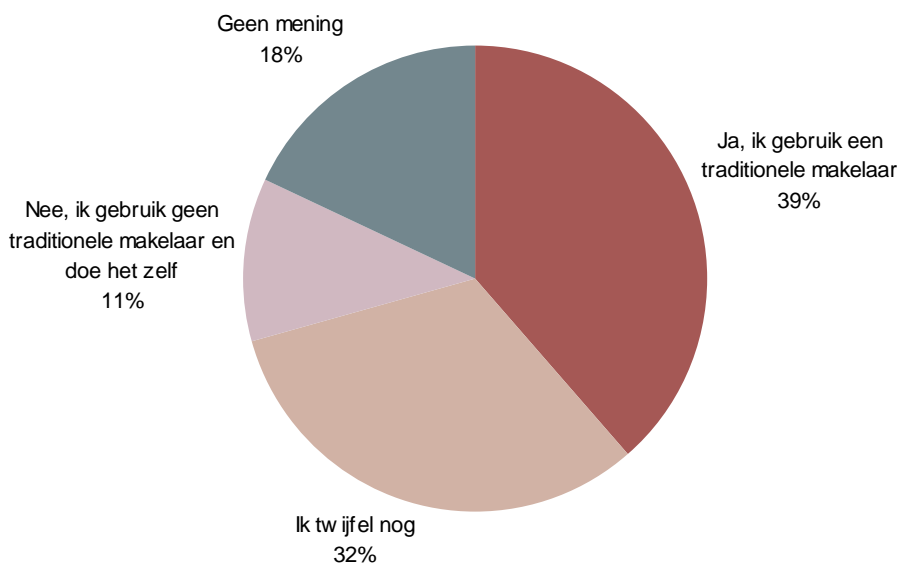
## Zelf woning verkopen populairder

Rotterdam – 3 mei 2007. Reeds 11% van de Nederlanders met een koophuis wil bij eventuele verkoop van dit huis de makelaar buitenspel zetten door de woning zelf via internet te gaan verkopen. Slechts 39% zegt bij de verkoop van het huis nog gebruik te zullen gaan maken van een traditionele makelaar. Dit blijkt uit het onderzoek Woonkennis van USP Marketing Consultancy onder 500 woonconsumenten.

### *Nieuwe internetmakelaars gaan het traditionele makelaars moeilijk maken*

Ruim 1 op de 10 Nederlanders (11%) wil tegen de tijd dat hij/zij gaat verhuizen geen gebruik meer maken van een traditionele makelaar. Opvallend is vooral het grote deel van de Nederlandse woningbezitters dat nog twijfelt om een makelaar in te schakelen (32%), maar ook het deel dat (nog) geen mening heeft over dit onderwerp (18%). Het deel wat zich positief uitspreekt voor het gebruik van een traditionele makelaar is daarmee slechts 39%. Dit lijken directe gevolgen te zijn van de vele aanbieders van 'internetmakelaardij', die tegen voordelige tarieven de huizen via het internet in de verkoop zetten (bijvoorbeeld [www.makelaarsland.nl](http://www.makelaarsland.nl), <http://www.ikwilmijnhuisverkopen.nl> of [www.niksertussen.nl](http://www.niksertussen.nl)).

**Stel: u zou uw koopwoning verkopen, zou u dan gebruik maken van een traditionele makelaar?**



### *Hoger opgeleide huizenkopers laten de traditionele makelaar vaker links liggen*

Uit het onderzoek komt tevens naar voren dat hoger opgeleide huizenbezitters de traditionele makelaars eerder vaarwel zeggen dan middelbaar opgeleide- en lager opgeleide huizenbezitters. Zo zegt 13% van de hoger opgeleiden de eigen woning bij verhuizen zelf via het internet te verkopen. Onder middelbaar opgeleiden en lager opgeleiden is dit respectievelijk 9% en 7%. Ook woonconsumenten tussen de 35 en 55 jaar staan relatief meer open voor de goedkopere internetalternatieven (14%). Dit ten opzichte van 9% en 10% voor respectievelijk de jongeren (t/m 35 jaar) en ouderen (55-plussers). Een mogelijke verklaring hiervoor zou kunnen zijn dat mensen die aan het begin van hun wooncarrière staan (jonger dan 35 jaar) maar ook de 55-plussers nog wat angstig aankijken tegen het zelf verkopen van de woning via internet. Mensen die al eens eerder een huis hebben verkocht (woningbezitters tussen de 35-55 jaar) lijken daardoor relatief vaker te kiezen voor het zelf verkopen via internet.



Marketing Consultancy bv

*Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:*

USP Marketing Consultancy

Drs. M. Verschoor

Telefoon: 010-2066900

E-mail: [verschoor@usp-mc.nl](mailto:verschoor@usp-mc.nl) Internet : [www.usp-mc.nl](http://www.usp-mc.nl)

*Over Woonkennis/technische verantwoording*

Woonkennis is een initiatief van USP Marketing Consultancy. Woonkennis is een continue woonmonitor die ieder kwartaal de mening en het gedrag van de Nederlandse woonconsument onderzoekt. Het veldwerk van dit onderzoek is verricht in april 2007 onder 500 consumenten, die op korte of lange termijn willen verhuizen, uit het consumentenpanel DeelUwMening.nl. Over dit onderwerp is gepland gedrag gemeten, niet het daadwerkelijke gedrag. Consumenten die nooit meer willen of gaan verhuizen zijn buiten dit onderzoek gelaten.