



> **5 goede redenen om nu uw huis te verkopen, met een ERA-makelaar.**

5 goede redenen om nu uw huis te verkopen,
met een ERA-makelaar.

Was u er nog niet helemaal uit of u nu wel of niet uw woning zou verkopen, dan geven wij u hier enkele redenen om dat wél te doen.



De ERA Open Huizen Dag op 25 juni a.s.

De ERA Open Huizen Dag is in volle voorbereiding, wij zijn met onze **twintigste editie** dan ook niet aan een proefstuk toe. Huizen worden klaargestoomd om er aantrekkelijk bij te liggen, publiciteit wordt in orde gebracht, het Open Huizen Dag-team wordt aandachtig samengesteld... en de eerste deelnemende woningen kunt u op de ERA-site zelfs al bekijken.

Tijdens onze ERA Open Huizen Dagen wordt voor 1 van de 4 deelnemende huizen een koper gevonden. De deelname aan de ERA Open Huizen Dag met uw woning kost niets extra, maar is één van die vele dienstverleningen die in het pakket van uw ERA-makelaar wordt aangeboden.

U bent **nog niet te laat**, U kunt zich nu nog inschrijven voor onze ERA Open Huizen Dag die plaatsvindt op **zaterdag 25 juni a.s.** *Contacteer ons vandaag nog.*



Er zitten vandaag meer dan 20.000 zoekende kopers in onze Koperwachtzaal.

Inmiddels heeft onze Koperwachtzaal de kaap van de 20.000 actief zoekende kopers bereikt.

Dat willen zeggen dat dagelijks **20.000 kandidaat-kopers** op de hoogte worden gebracht van ons nieuwe aanbod en dit op basis van de woonwensen die zij zelf hebben aangegeven. Type woning, aantal slaapkamers, richtprijs... zo worden zij niet bestookt met woningen die hen niet interesseren, maar ontvangen enkel heel gerichte informatie van het kantoor in hun buurt.

Benieuwd of er ook voor uw woning kandidaten in onze wachtzaal zitten? Klik dan [hier](#).



Weldra start weer de radio campagne in de aanloop van onze ERA Open Huizen Dag

Dankzij een nationale radiocampagne staat ERA ook in juni weer extra in de kijker.

Van 20 tot 25 juni worden er dagelijks radiospots de ether ingestuurd om de kopers er attent op te maken dat de ERA Open Huizen Dag in aantocht is. Dit leidt uiteraard ook tot extra bezoekers voor uw woning!



Er gaan steeds meer mensen op zoek naar een bestaande woning.

Deze week nog werd in de pers in het lang en het breed uitgelegd waarom een

nieuwbouwwoning nog slechts voor 20% van de gezinnen een haalbare kaart is. Dit zal er dus toe leiden dat mensen steeds meer en meer op zoek zullen gaan naar een reeds bestaande woning.

"Dat de nieuwbouwmarkt onder druk staat, heeft ook gevolgen voor de koopmarkt, want meer mensen moeten zich richten tot die markt. Op termijn zal dat ook voelbaar zijn op de huurmarkt" wordt in de Standaard gemeld.

De kostprijs van een bestaande woning is tevens beter in te schatten en de wachttijd om in hun nieuwe woning te kunnen trekken is eveneens aanzienlijk lager. Twee goede redenen om dus een instapklare woning te kopen. Misschien wel die van u.



Huizen worden weer sneller verkocht.

Sinds het begin van dit jaar wordt de termijn waarop uw huis verkocht wordt aanzienlijk korter. Tot vorig jaar was de gemiddelde duurtijd voor de verkoop van een standaard eengezinswoning hoger dan 100 dagen, maar sinds 2011 kunnen we weer met trots vaststellen dat deze termijn onder de honderd dagen is gedoken.

Uiteraard is dit te danken aan een **correcte waardebeoordeling** van uw huis (met behulp van onze vergelijkende marktanalyse), de **klantgerichte service** en de **exclusieve producten en diensten** die het ERA-netwerk te bieden heeft.

Een overzicht van al onze producten en diensten vindt u [hier](#).
Of spring gewoon eens binnen en wij geven u hierover graag wat meer uitleg.

Als het tijd is voor een nieuw verhaal

