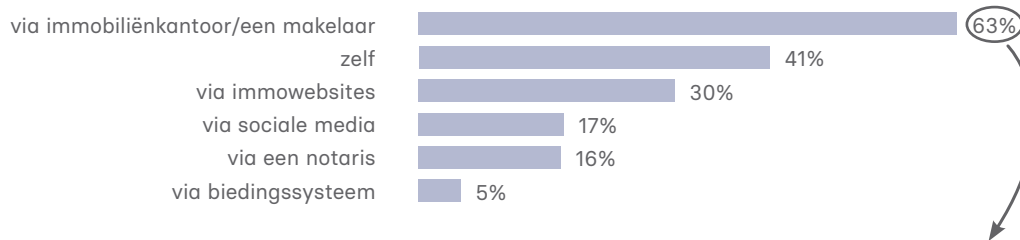




WONING VERKOPEN

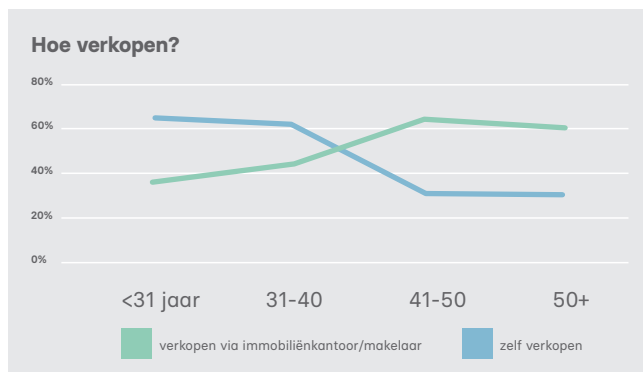
1. Hoe zouden eigenaars hun woning verkopen?



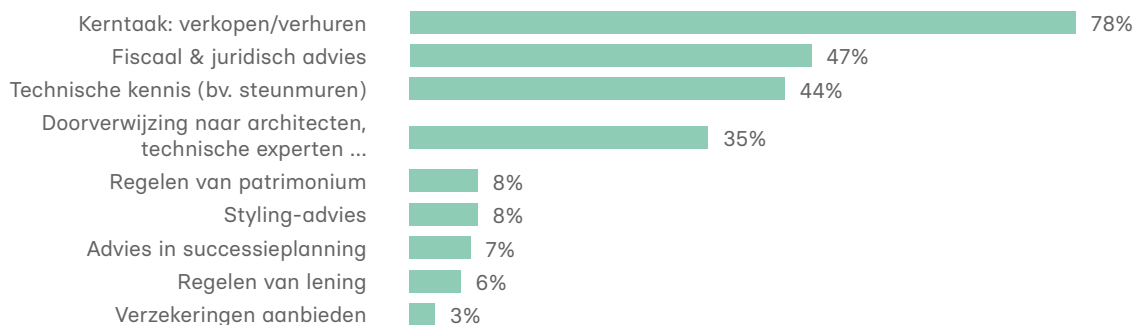
In 2022 wilde 43% verkopen via immobiliënkantoor/een makelaar; deze tendens is dus aanzienlijk gestegen.



Hoe ouder, hoe meer via immobiliënkantoor/makelaar verkocht wordt; hoe jonger, hoe meer zelf verkocht wordt.

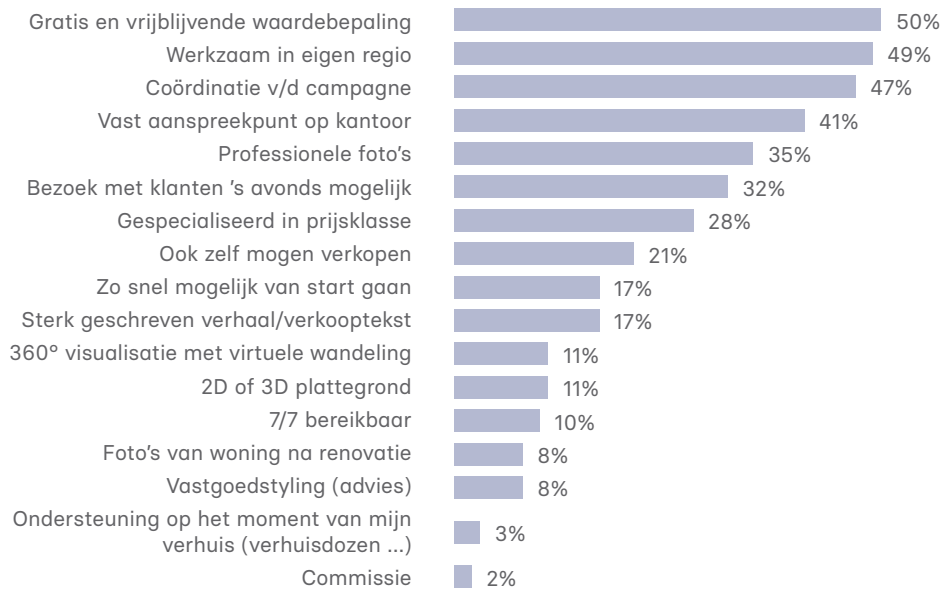


2. Welke diensten verwacht men van een makelaar?



Hoe jonger, hoe meer extra diensten men verwacht van een makelaar, zoals technische kennis of doorverwijzing naar experts.

3. Criteria om voor een makelaar te kiezen:

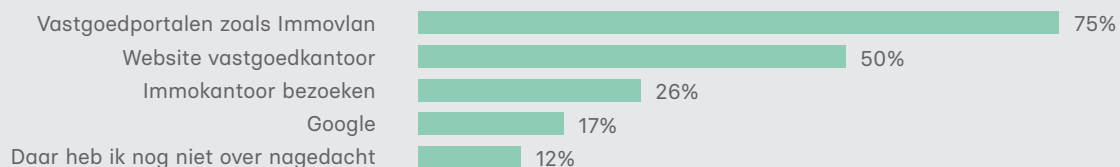


Hoe jonger, hoe meer belang men hecht aan een vast aanspreekpunt op kantoor, professionele foto's en een sterk geschreven verhaal/verkooptekst.

De top 3 blijft ongewijzigd t.o.v. 2022. Daarentegen stijgt het belang van gratis schatting van de 3de plaats naar de 1ste plaats.

WONING KOPEN

1. Welke kanalen worden gebruikt bij het zoeken naar vastgoed?



Vastgoedportalen blijven met stip op 1 in de zoektocht naar vastgoed.

2. Voorkeur van de gezochte woning:

71% Instapklare woning, maar geen nieuwbouw

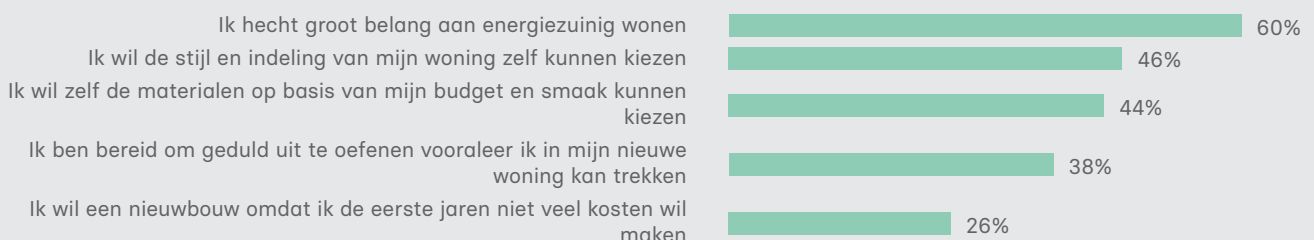
45% Nieuwbouw

23% Te renoveren woning

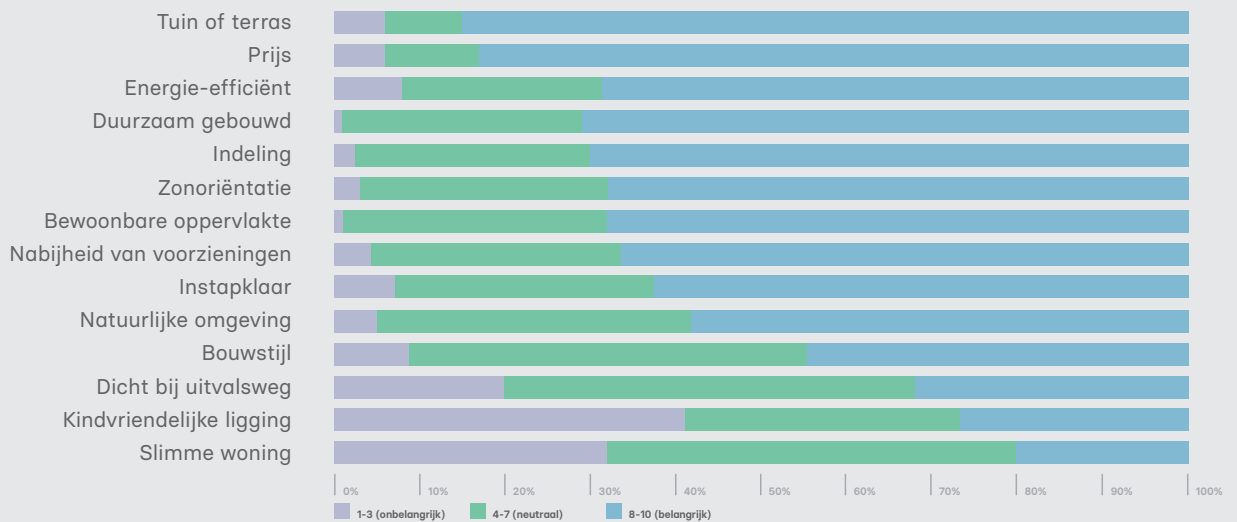


Focus op het verkrijgen van mandaten voor instapklare woningen. Interesse voor nieuwbouw is groter dan het aandeel nieuwbouw verkopen. Speel nog meer de troeven hiervan uit.

3. Stellingen over de woning:



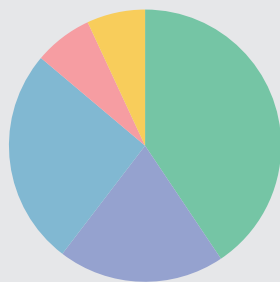
4. Keuzecriteria woning:



Hoe ouder, hoe belangrijker energie-efficiëntie en duurzaamheid van de woning. Hoe jonger, hoe prijsgericht.

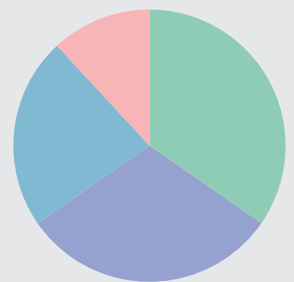
5. Hoelang wordt gezocht naar een nieuwe woonst?

- <6 maand **41%**
- <1 jaar **20%**
- 1 à 2 jaar **26%**
- 2 à 3 jaar **7%**
- Langer dan 3 jaar **7%**



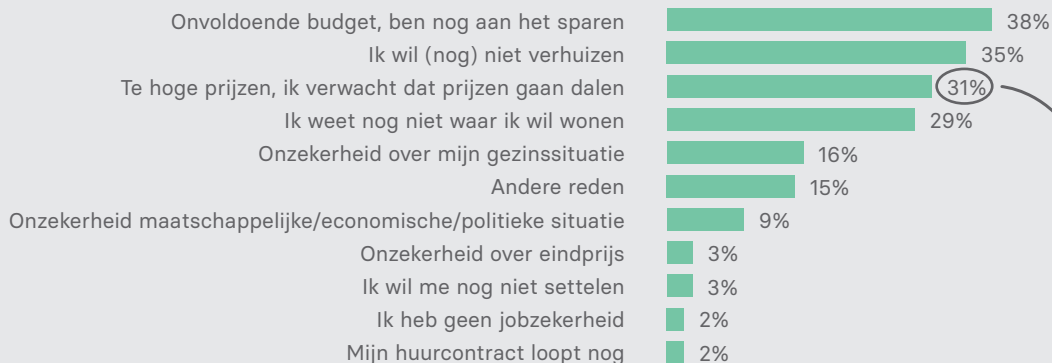
6. Wat wordt versoepeld wegens de lange zoektocht?

- Ligging **35%**
- Bouwstijl **31%**
- Bewoonbare oppervlakte **23%**
- Ander(e) voorkeur(en) **12%**



1 op 4 heeft zijn keuzecriteria versoepeld wegens de lange zoektocht, daarbij spant ligging de kroon. Het is dus zeker relevant om je aanbod in een bredere regio te tonen.

7. Waarom wachten met kopen?



In 2022 wachtte 21% omdat ze dachten dat de prijzen zouden dalen; deze tendens is dus gestegen met 10%.

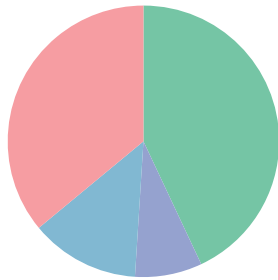


Gezien 29% van de mensen met koopplannen nog niet weet waar ze willen kopen is het belangrijk om je aanbod in een ruimere regio te promoten en plaats je sterke troeven van de locatie(s) in de kijker.

BOUWEN OP MAAT

1. Bouwgrond op het oog?

- Ja, in bezit **43%**
- Ja, aanwezig binnen familie **8%**
- Ja, zinnen op gezet **13%**
- Nee, zoekende **36%**

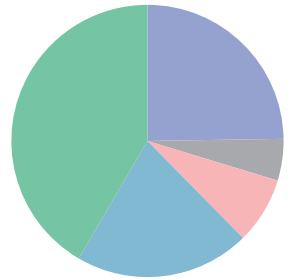


43% heeft reeds bouwgrond

36% is zoekende naar bouwgrond

2. Hoe bouwen?

- Traditioneel met bakstenen **47%**
- Dat weet ik nog niet **35%**
- Houtskeletbouw **22%**
- Modulair **7%**
- Ander **4%**



35% weet nog niet hoe ze willen bouwen

3. Criteria bij het kiezen van een bouwbedrijf:



Nieuw in de top 5: 33% wil geïnspireerd worden door realisaties. Pak uit met je afgewerkte projecten in advertenties en neem deel aan Nieuwbouwzondag!

4. Stellingen over bouwen op maat:

