



MMAXX.nl geeft in november 2011 een 4-daagse opleiding om getraind te worden tot woningmarketeer. Tijdens de opleiding komen de onderwerpen verkoopstyling en fotografie ruim aan bod. Daarnaast wordt men getraind in de methode van MMAXX.nl om woningen beter te presenteren. De opleiding vindt plaats in het midden van het land en wordt gegeven door Vincent Hoes en andere ervaringsdeskundigen. Voor makelaars is deze training zeer geschikt om het eigen woningaanbod beter te leren presenteren. Meld je nu aan, VOL = VOL.

Men wil graag persoonlijk advies voor de eigen woning...



MMAXX.nl

Grootste dienstverlener voor huizenverkop



MMAXX.nl werkt inmiddels voor circa 150 makelaarskantoren, projectontwikkelaars, veilinghuizen, woningbouwcorporaties in Nederland. Makelaarskantoren maken het meest gebruik van zogenaamde presentatiepakketten: styling en fotografie: twee diensten in één tarief. Er zijn ook andere pakketten, vraag het opdrachtenformulier aan per e-mail info@MMAXX.nl

Woningverkop

Makelaar heeft baat bij optimale presentatie woning...

Op marketinggebied is er voor de makelaardij de laatste jaren veel veranderd. Nu en in de toekomst zal de makelaar veel in zijn mars moeten hebben om een huis snel en voor een goede prijs te kunnen verkopen. MMAXX.nl biedt professionele ondersteuning in het verbeteren van de woningpresentatie en helpt de makelaar met zijn eigen positionering in de regio.



Naast het aantrekken van nieuwe woningen is ook het aantrekken van potentiële kopers naar een huis een steeds belangrijker onderdeel van de werkzaamheden geworden. De makelaar zal in de huidige markt ook zijn eigen positie onder de loep moeten nemen en zijn eigen profilering voor het aantrekken van de klanten moeten optimaliseren. De makelaar die de kopers kan traceren heeft meer kans op succes bij het verkopen van woningen.

Een juiste 'eerste indruk' van de woning en het hebben van een 'goed gevoel' zijn vaak doorslaggevend in de beslissing om een woning te kopen. Uit klantenonderzoek van MMAXX.nl blijkt dat meer dan 64 % van de makelaars denkt dat een betere presentatie van de woning bijdraagt aan een snellere verkoop en een hogere verkoopprijs.

Een optimale presentatie van de woning wordt zeer gewaardeerd door de huizenkopers. Uit klantenonderzoek blijkt dat 79% van de huizenkopers meer de potentie van de woning zien als de woning goed wordt gepresenteerd en de bezichtiging helder en overzichtelijk is. Daarnaast geven huizenkopers aan dat men op internet al een keuze maakt voor een bezichtiging. Goed beeldmateriaal en een heldere tekst, naast de juiste navigatie van de website, zijn daardoor van groot belang.

Direct een afspraak:

Vincent Hoes
06 55144213



MMAXX.nl



Voorselectie op internet hangt sterk af van tekst en beeld....



Voor meer informatie over onze diensten: www.MMAXX.nl of per e-mail info@MMAXX.nl

Woninginrichting

MMAXX.nl richt modelwoningen in voor vastgoedbeleggers, projectontwikkelaars, makelaars en particulieren. Of het nu gaat om meubels voor een woning, met of zonder stoffering, plaatsen keukens, behangen en vloerbedekking. MMAXX.nl is in staat om een woning in 2 dagen tijd compleet te restylen ten behoeve van een betere verkoop. MMAXX.nl hanteert eenvoudige staffels voor stoffering en eigentijdse inrichting. Vraag vrijblijvend een offerte aan om een leegstaande woning beter te presenteren.



Makelaar moet proactief werken

Koper en verkoper willen zich steeds meer bemoeien bij de transactie van een woning. Internet draagt bij aan de transparantie in de dienstverlening en tarieven staan onder druk. De rol van de verkopend makelaar en de aankoop makelaar zal hierop in moeten spelen. Het antwoord van de makelaar wordt nog teveel gezocht in eigen kringen. De oplossingen zoals segmentatie markten, specialisatie diensten, experimenten met courtage tariefsystemen en experimenten in de social media werken onvoldoende. De makelaar zou juist de dialoog met de woonconsument meer moeten aangaan om de eigen rol te herdefiniëren. Van de makelaar wordt steeds vaker een proactieve houding verwacht. Indien de makelaar de regie wil houden in het verkoopproces zal deze vraaggericht en in concepten moeten kunnen denken. De vooruitstrevende makelaar zet zijn klant centraal en is creatief in het verkopen van een woning.



Verkoopstyling

Een verkoopstyling is effectief gebleken in het presenteren van een pand. Er wordt gekeken naar de sfeer, ruimtelijke indeling, leefbaarheid en functionaliteit van elke ruimte. Er wordt gewerkt met de aanwezige materialen, of juist het weglaten ervan, aangevuld met accessoires. (Model)woningen worden gemeubileerd en gestoffeerd om de potentie van de woning en de functionaliteit van de afzonderlijke ruimtes goed tot uiting te laten komen.



Plattegronden

Om een goed beeld van de woning te krijgen en hoe deze is ingedeeld, is een plattegrond een goed middel. Het aanleveren van bouwtekeningen en/of maatvoering woning is voor MMAXX.nl genoeg om een voor de woningzoeker leesbare plattegrond te maken. De plattegronden van MMAXX.nl zijn funda-geschikt, maar kunnen ook in andere media gebruikt worden in bv jpeg formaat.



Duidelijk verkoopplan

Er zijn drie vragen die een makelaar zichzelf kan stellen om de woning tijdens de verkoopperiode aantrekkelijk te krijgen. Wat kan ik doen om de volle potentie van de woning te laten zien aan de markt? Hoe ver ga ik als makelaar aan mijn klant vertellen dat een optimale presentatie essentieel is? Wat is de doelgroep van de woning en hoe ga ik als makelaar deze doelgroep aanspreken? Met een gedegen plan is de makelaar in staat om tijdens het verkooptraject beter bij te sturen.

Ondersteuning bij verkoop

Ruim 150 makelaars en andere opdrachtgevers, kan MMAXX.nl inmiddels tot zijn klantenkring rekenen. In enkele jaren zijn goede relaties opgebouwd. Juist in deze tijd van economische crisis, waarbij het voor de makelaars extra moeilijk is om een huis in de picture te zetten, zijn presentatiediensten als onderdeel van de woningmarketing onontbeerlijk. De verkoper wil nu zijn huis graag zo snel mogelijk verkopen, en MMAXX.nl kan daar een rol bij spelen. Opmerkelijk is hierbij ook een significante verschuiving richting verkoper. Steeds vaker melden verkopers zich rechtstreeks bij MMAXX.nl. Ze hebben gezien of gelezen dat dit de markt- en verkoopwaarde van hun huis sterk doet verbeteren en vragen ondersteuning.

Fotografie

Voor de aspirant koper zijn de foto's van een pand zeer belangrijk. Zij geven een eerste impressie waarop besloten wordt om wel of niet te gaan bezichtigen. Het is belangrijk dat de ruimtes in een huis goed worden gefotografeerd en naast het functionele overzicht van het object ook een sfeerimpressie geven van zowel interieur als exterieur. In combinatie met MMAXX.nl verkoopstyling wordt bovenstaande gerealiseerd.



Informeer ook naar andere diensten van MMAXX.nl via 06 55144213 of www.mmaxx.nl