

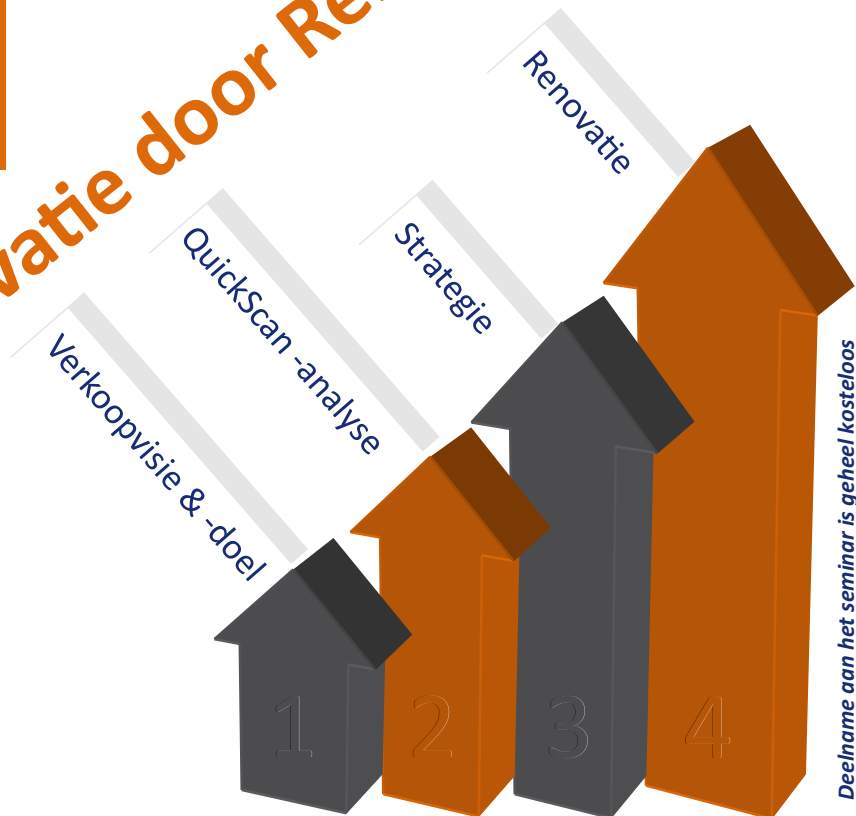
If you always do what you always did, you will always get what you got.

Seminar/workshop

Wat	Proeverij VerkoopInnovatie
Wanneer	8 november 2012
Hoe laat	13.30 uur tot 17.00 uur
Waar	Pacific Plaza Transsportweg 2 te Assen

Let op: In verband met de vele aanmeldingen is er een nieuwe locatie: Pacific Plaza te Assen

Verkoop Innovatie door Renovatie



Deelname aan het seminar is geheel kosteloos

Reserveer deze datum in uw agenda en laat u verrassen. Voor informatie en programma zie ommezijde

VERKOOP INNOVATIE DOOR RENOVATIE

Boer Zoekt Vrouw & de woningmarkt

Boer Zoekt Vrouw is weer op de televisie. De start is eigenlijk al in het voorjaar gemaakt met 10 boeren die zich na een zware selectieprocedure mochten voorstellen aan het Nederlandse publiek in de hoop hun liefde voor het leven te vinden. Niks bijzonders, zou je zeggen, maar een paar dingen zijn heel vergelijkbaar zijn de woningmarkt.

De crux zit in de eerste aflevering, waar de boeren worden geportretteerd zoals ze zijn, anders reageren daar nooit de goede vrouwen/mannen op. Als het beeld klopt is de kans op liefde het grootst. Het is voor een tv-maker natuurlijk heel verleidelijk om de boeren net wat smeùiger te introduceren als het allemaal wat mooier te maken dan de werkelijkheid. Dat is scores op de korte termijn."

Zo is het met de presentatie van een woning ook. Als alles te mooi wordt gepresenteerd, knapt de potentiële koper tijdens een bezichtiging enorm af, want het beeld van de foto's komt niet overeen met de werkelijkheid. Als de vraagprijs ook nog eens "te hoog is" is vaak de teleurstelling compleet. En de koper voor wie de woning bedoeld is, komt niet kijken, want het huis valt buiten het budget. Op die manier komt de verkeerde doelgroep binnen en wordt het huis niet verkocht.

Bron: vastgoedactueel.nl

Programma Seminar

13.30 uur Ontvangstinloop/netwerkmoment met koffie

14.00 uur Welkomstwoord dagvoorzitter Han Tuttel "De Scherpe pen." Han is bekend blogger en trainer over/voor de makelaarsbranche. Hij is voor innovatie & voor alles wat anders is dan het gebruikelijke met De Scherpe Pen.

14.15 uur HomeAttent Vastgoedrenovaties. Mariëtte van der Hooft. Mariëtte is renovatie & interieur adviseur. Ze heeft veel ervaring op het gebied van renovatieadvies, daarnaast geeft praktische adviezen op het gebied van praktisch renovatie en interieur adviezen.

14.45 uur Zorgenvrij Wonen. Duurzaam woningen verkopen. Eelko Verstraaten directeur. Eelko heeft zijn sporen verdiend in de vastgoedbranche en neemt ons mee in het verkopen van woningen met lagere woonlasten.

15.15 uur Pauze

15.30 uur Het effect van verkooprenovatie in de huidige markt. Caspar Woudt en Hans Wichers. Caspar is NVM woningmarkt consultant/NVM Makelaar bij Lambertink makelaardij. Hans is RMT NVM makelaar bij Wichers van der Schaaf. Caspar & Hans leiden ons door de huidige woningmarkt en laten de toegevoegde waarde zien van verkooprenovatie.

16.00 uur De mogelijkheden van renovatiebudget binnen de huidige financieringsnormen. Marco Anjema onafhankelijk financieel adviseur bij Financieel-Gezond.nl.

16.30 uur Netwerkwerkborrel en verder kennis delen.

De ware ontdekkingsreis bestaat niet uit het aanschouwen van het nieuwe verkooplandschappen maar uit opnieuw leren kijken.