

## Huizenprijzen Statenkwartier

Even gevraagd bij Plink makelaars hoe het zit met de huizenprijzen in de buurt. Er is wel sprake van een prijsdaling, maar hier valt het eigenlijk nog wel mee. Heb je een huis van 9 ton, dan gaat daar nu ca 5 % af. Verkopers zetten hun huis nog voor een te hoge prijs te koop. Dan wordt een pand niet verkocht. De makelaar adviseert dan om de woning voor een lagere vraagprijs in de verkoop te doen. Dure huizen en appartementen die aan renovatie toe zijn, blijken moeilijker te verkopen.

### Prijzen toen en nu

In 2004 werden huizen makkelijk voor 4000 euro per vierkante meter verkocht. Nu ligt dat rond de 3500 euro. Moet er gerenoveerd worden dan is 3000 euro per vierkante meter een keurige prijs.

Laatst heeft de makelaar een huis aan de Statenlaan verkocht voor 650.000 euro. Dat is dan omgerekend ongeveer 2200 euro per vierkante meter. Uiteraard is de koper uiteindelijk dan nog een heleboel meer geld kwijt voor renovatie. Het prijsniveau is nu gelijk aan het niveau van de jaren 2000 tot 2003.

### Verkoop op peil door internationale organisaties

De verkoop blijft hier redelijk op peil omdat de internationale organisaties soms mensen voor jaren onder contract nemen. Die mensen kopen liever dan dat ze langdurig huren. Het feit dat er hier een Franse en een Duitse school zijn maakt ook dat veel ex-pats graag hier in de buurt kopen.

### Scheiding probleem

Het aantal mensen dat in het Statenkwartier in de problemen is gekomen valt nog mee. Stellen die in 2007 een huis hebben gekocht voor veel geld en die nu gaan scheiden. Dat zijn de probleemgevallen. Zij krijgen minder voor hun huis, met alle ellende van dien.

### Voor- en nadelen

Veel mensen wonen hier al heel lang, hun hypotheek is afgeslost, zij hebben een flinke overwaarde. Die kunnen dus wel wat af doen van de prijs. Helaas heeft dat een negatief effect op de overige prijzen.

Voor kopers heeft dat wel weer een gunstig effect: zij kunnen stevig onderhandelen over de prijs.

### Niet meer zelf doen

De omzet van de makelaar is wel gedaald, maar de trend die er even was om je huis zelf te verkopen, is niet doorgezet. Nu heb je toch een professional nodig die scherp aan de prijs kan onderhandelen. Het blijkt ook dat het te veel werk is om het zelf te doen. De makelaar: wij vragen de klant nu: 'zet je je huis in de verkoop of wil je je huis verkopen'?

### Tot slot nog een tip:

Wil je je huis verkopen dan moet je ervoor zorgen dat het er schoon, netjes, niet overvol en aantrekkelijk uitziet.