

# WAT SÊ BASIE

Yip, ons is nog hier, die adres het net verander!

Hoe lyk die eiendomsmark as ons na die statistieke kyk vir Mei 2011? Wat ons in koerante lees en wat ek in my beursie sien, lê daar nog moeilike tye voor. Veral Eskom se nuwe prysverhogings wat wag, hoër erfbelasting en moontlike rentekoersverhoging; maar dat die kopers se besteebare inkomste al hoe minder word is 'n feit. Daar is altyd iets om voor dankbaar te wees: gelukkig het ons nie tolhekke nie.

Vir die koper is daar net een boodskap: Koop nou!! Daar is nie 'n beter tyd om in eiendom te belê as juis nou nie. Die rentekoers is laag, dit gaan oor die vraag en aanbod situasie. Met eiendom is die leuse; koop wanneer almal verkoop en hou vas wanneer almal koop.

Dit lê in die statistieke en kan nie geignoreer word nie. As ons net kyk na die totale verkope vir Mei 2011 (63 registrasies) teenoor Mei 2010 (90 registrasies) is daar 'n afname van -42.86%. Goeie nuus is dat pryse begin styg het op jaar grondslag vanaf Mei 2010 (R842 950) tot Mei 2011 (R859 664) 'n positiewe 1.98% per jaar.

Waarop dit neerkom is dat as jy nie nodig het om te verkoop nie, moenie. Hou jou huis, op die langtermyn bly dit nog jou beste belegging. Betaal jou verband net vinniger af want daar betaal jy slegs 9% rente.

Huise verkoop nog steeds – net heelwat minder as in die verlede. Elke huiseienaar wil weet wat hy moet doen om sy eiendomme verkoop te kry in vandag se kompiterende mark en die antwoord is so maklik; PRYS, LIGGING en TOESTAND is die grootste faktore wat kopers beïnvloed.

Prys die huis volgens markwaarde, nie volgens wat jy wil hê nie. Kopers betaal nie omdat jy geld nodig het nie maar net wat jou eiendom werd is: in vandag se mark.

Wat vir die koper belangrik is, is Ligging, Kondisie en Prys. Met so baie eiendomme om van te kies, moet jou huis uitstaan bo die res om kopers se aandag te trek.

## TIP VIR DIE DAG

Moenie na té veel opinies luister oor die waarde van jou huis nie, dit gaan jou deurmekaar maak. Stel een of twee agente aan en laat hulle behoorlike markanalise doen. Onthou; dit gaan nie oor wat ek wil hê nie, maar wat kan ek kry.

Groete tot volgende keer.

Basie



BASIE BOTHA: 082 458 7415

