

**De eerste  
woonsite met  
“no-cure, no-pay  
concept”**

DIMO

Datum: 10 april 2007

### DIMO eerste woonsite met “no-cure, no-pay concept”

**Breda** – DIMO, tegenhanger van Funda, introduceert als eerste woonsite de mogelijkheid om promotie voor een woning pas te betalen als de woning afgemeld wordt. Deze dienst is ontwikkeld zodat woningverkopers en makelaars in deze roerige tijden hun woning sneller kunnen verkopen, zonder dat ze de advertentiekosten moeten voorfinancieren: ‘No-cure, no-pay’. “Er staan op dit moment veel woningen te koop en vaak ook nog eens voor een lange(re) periode. Dan ligt het voor de hand dat deze (meer) promotie nodig hebben. Met ons concept van pas achteraf betalen spelen we in op de markt.” aldus Frank van der Linden, directeur van DIMO. “Makelaars moeten vaak alle kosten voor hun klanten voorfinancieren, terwijl ze zelf de courtage pas maanden later ontvangen. En voor consumenten geldt regelmatig dat deze al een nieuwe woning gekocht hebben, dus vaak al kosten gaan maken, terwijl ze hun oude woning nog moeten verkopen.”

In de strijd tussen de woonsites heeft DIMO nu nog een ijzer in het vuur. Vanaf nu kunnen consumenten die hun woning verkopen via een makelaar ook zelf online upgraden. Dit komt er op neer dat de woning niet meer onderaan de lijst staat op DIMO, maar bovenin en meer prominent. Tot op heden konden alleen makelaars hun woningen upgraden en consumenten die zelf hun woning in de verkoop hebben. Liesbeth Maaskant, salesmanager: “Upgraden bij DIMO blijft voor consumenten nog altijd het meest aantrekkelijk en voordelig via een makelaar. Maar wij zijn een open en onafhankelijk platform. Dus we willen dat consumenten altijd alle opties hebben om hun woning zo snel mogelijk te verkopen. En ja, een upgrade bij ons kan er wel voor zorgen dat een woning tot 8 keer meer bezichtigd wordt. Dat blijkt uit onze statistieken.”

Voor de promotie van het upgraden door consumenten heeft DIMO een unieke Direct Mail bedacht. Vanaf vandaag ontvangen tien duizenden consumenten een briefkaart in de bus met hierop een afbeelding van hun eigen woning die te koop staat. Iedere kaart is dus uniek en gepersonaliseerd. De tekst hierbij is: “Uw woning staat al op DIMO. Maar dat kan beter!” Hiermee wordt bedoeld op het punt dat een woning sowieso op DIMO komt, maar dat deze dus tegen betaling veel prominenter geplaatst kan worden.

-----EINDE PERSBERICHT-----

### Bericht voor de redactie

#### Persbericht online

U kunt dit persbericht inclusief bijhorend beeldmateriaal ook terugvinden als PDF-bestand op [www.dimo.nl/persberichten.asp](http://www.dimo.nl/persberichten.asp)

#### Informatie

Voor aanvullende informatie neemt u contact op met:

#### DIMO

Frank van der Linden

Managing Director

Mobiel: +31 (0)6-43236879

Tel: +31 (0)76-5310564

E-mail: [info@dimo.nl](mailto:info@dimo.nl)

#### [www.dimo.nl](http://www.dimo.nl)

- het totale Nederlandse woningaanbod (meer dan 100.000 woningen)
- 1,5 miljoen woningzoekenden per maand
- volledig onafhankelijk
- duizenden woningen exclusief op DIMO, afkomstig van onafhankelijke makelaars en particulieren
- het meest uitgebreide overzicht op [interieurgebied](#)
- enkele partners: [Vereniging Eigen Huis](#), [Cendris](#), [De Telefoongids](#), [VT Wonen](#), [ABN AMRO](#), [SNS Bank](#), [Rabobank](#), [ING](#), [Postbank](#)