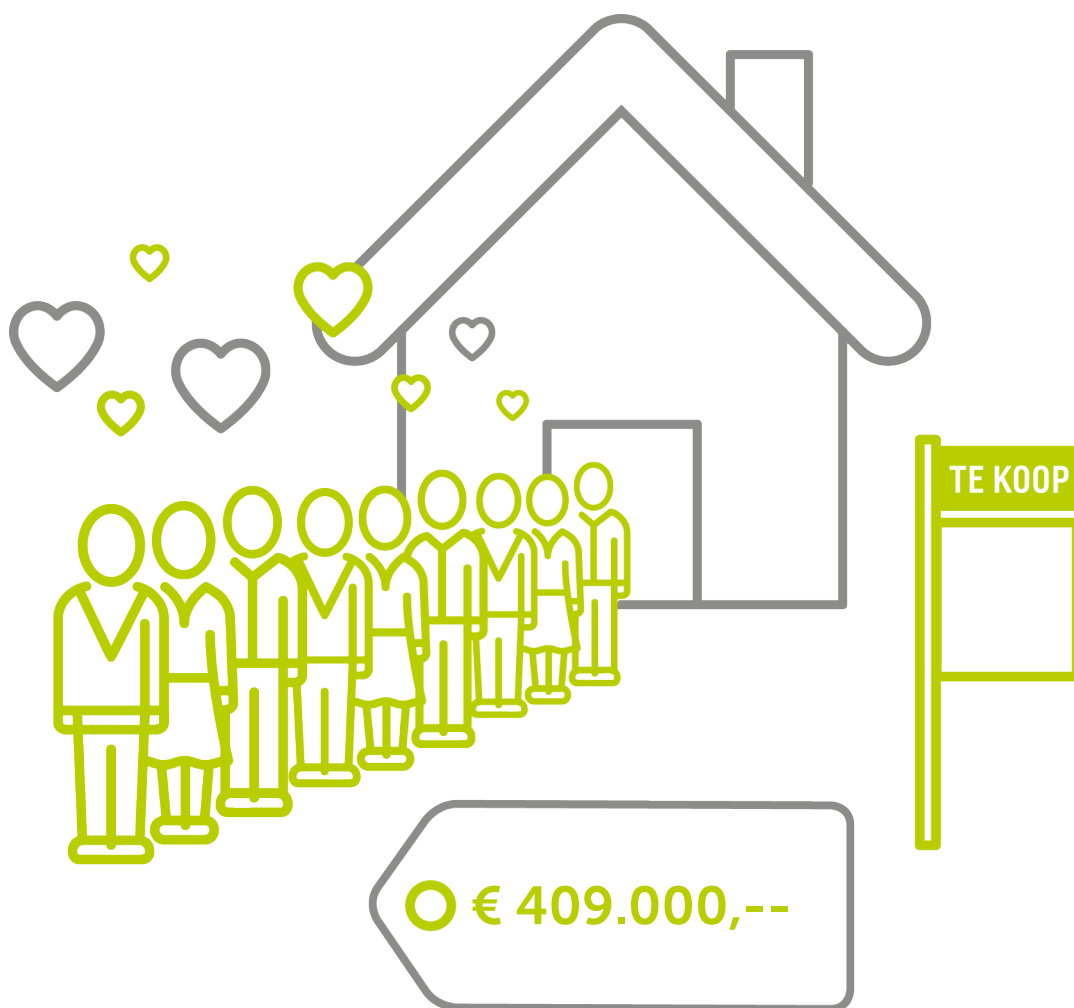


Verkoopadvies VAN

Charmantedreef 8 te Utrecht

voor Will Veldhuisen



**overduyn
makelaars**

De makelaar die werkt!

AANGENAAM!
WIJ ZIJN TEAM
OVERDUYN

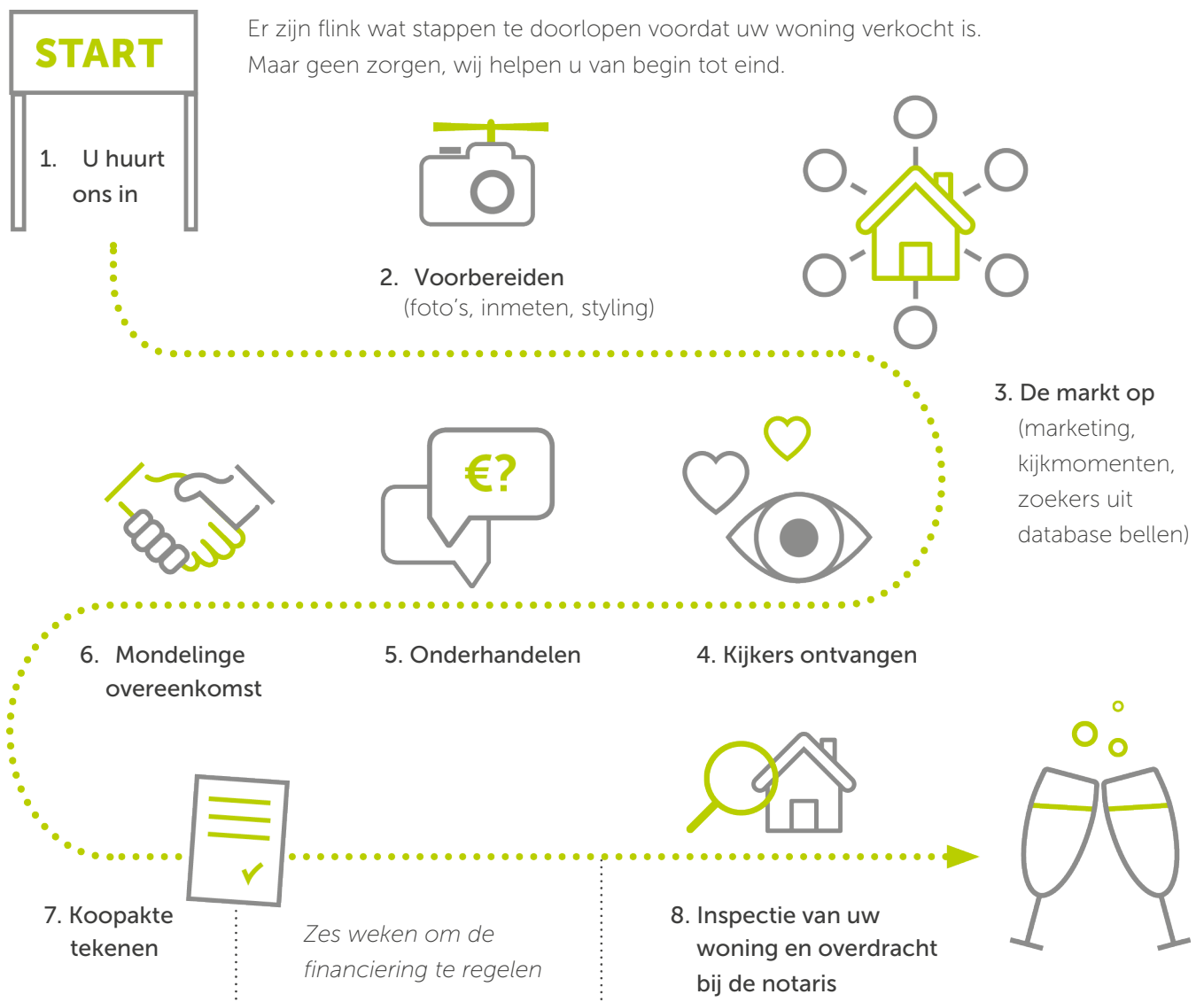


ERVAREN, FRIS EN ENERGIEK...

al zeggen we het zelf! We doen in ieder geval ons uiterste best om al onze klanten zo goed mogelijk te helpen. Daar nemen we flink de tijd voor, want een huis kopen of verkopen is spannend.

Daarom staat onze deur de hele dag open: voor een praatje, voor vragen of voor een kop koffie. Wij helpen u graag!

WELKE STAPPEN GAAN WE DOORLOPEN?



EEN SOEPELE START

Een goed begin is het halve werk! Daarom gaan we na de start direct samen aan de slag met het verzamelen van al het papierwerk én met de marketing van uw woning.



Het papierwerk

Er komt veel papierwerk kijken bij het kopen en verkopen van een woning. Om alles snel en soepel te laten lopen hebben we alles voor u op een rijtje gezet. U kunt gelijk aan de slag met verzamelen!

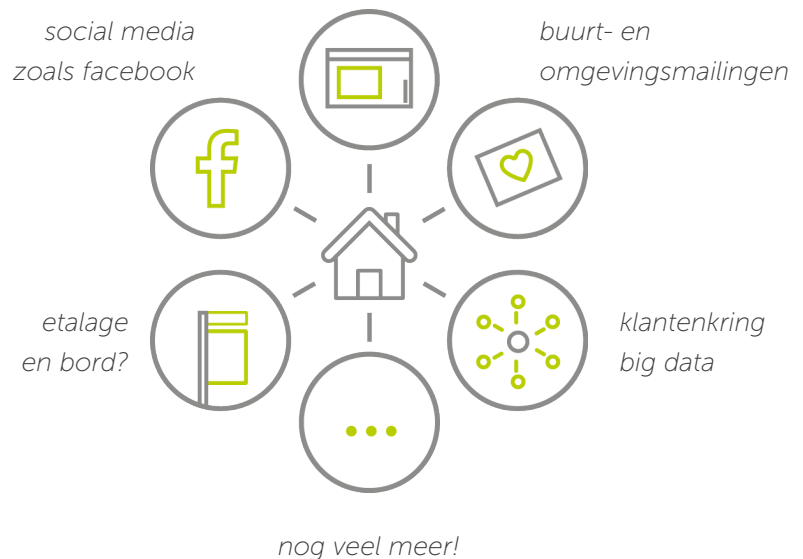
1. Eigendomsbewijs/algemene akte
2. Garantiebewijzen (van keuken, etc)
3. Plattegronden en tekeningen
4. Kopie van legitimatiebewijs(s)(zen)
5. Definitief energielabel
6. Lijst van zaken (dit formulier krijgt u van ons)
7. Vragenlijst voor de verkoop van een woning (dit formulier krijgt u van ons)
8. Bij appartementen de stukken van de VVE

De marketing

We gaan ervoor zorgen dat uw woning zo 'mooi mogelijk op de foto' staat en door iedereen gezien wordt. Hiervoor gebruiken we natuurlijk professionele camera's, drones, facebook, funda en geven we u stylingtips.

Door gedegen marktonderzoek, verhuisstromingen en analyses te doen weten wij goed de doelgroep te benaderen en bereiken. Dit vergroot de kans op verkoop met een beter resultaat.

*funda.nl, huislijn.nl
overduyn.nl, mini-website*



WAT IS MIJN WONING WAARD?

Onze adviesprijs baseren we op verschillende dingen:

1. De plus- en minpunten van uw woning. Zoals de afmeting en ligging van uw tuin en de leeftijd van uw keuken en badkamer. Maar ook kijken we naar de afwerking.
2. De locatie van uw woning in de woonwijk en de ligging t.o.v. voorzieningen in de omgeving.
3. Marktkennis en woningen die te koop staan en recentelijk zijn verkocht.
4. De prijs van woningen die op uw woning lijken, maar die al verkocht zijn of nog te koop staan (referentiewoningen).
5. De mogelijkheden van de woning. Is er bijvoorbeeld nog een uitbouw mogelijk of kan een hele grote kamer makkelijk worden opgesplitst in twee kleinere. Dit kan de waarde van uw woning hoger laten uitvallen.

Verkoopbegeleiding en Marketing:

Wij benaderen de doelgroep voor de woning op basis van ervaring/kennis, verhuisstromingen en data die beschikbaar is gesteld door de NVM. Hierdoor bereiken we niet enkel de actieve koper op de markt maar ook de latente doelgroep. De latente doelgroep kijkt niet op funda.nl of andere sites maar worden geattendeerd op woningen door mailingen die wij bezorgen via de post en facebook-targeting. Door goed gebruik te maken van facebook-targeting kan je doelgroepen selecteren in bijvoorbeeld leeftijd, interesses en meer. Hieronder hebben wij beschreven welke promoties we inzetten om de doelgroep te benaderen en uit te nodigen.

- NVM-uitwisselingssysteem.
- Uitgebreid klantenbestand, mede door recentelijke verkopen.
- Stylist indien noodzakelijk en gewenst.
- Complete woningpresentatie met o.a. hoogfoto's, video, 360 graden foto's en een matterport presentatie.
- Plattegronden op basis van de NEN2580
- Funda.nl met kennis van algoritmes.
- Eigen website van de woning:

www.charmantedreef8.nl

Overduyn.nl met google optimalisatie voor het aanbod.

- Etalage op A-locatie in de binnenstad van IJsselstein.
- PDF-brochure en gedrukte brochure.
- Facebook-targeting en retargeting om gericht de doelgroep te benaderen.
- Social media promotie met o.a. youtube plaatsing, facebook en unieke matterport presentatie van uw woning.
- Huis aan Huis te koop mailing.
- Huis aan huis mailing in de omgeving waar kandidaatkopers nu mogelijk wonen.
- Klantenintranet
- Whatsapp groep met u als opdrachtgever, makelaar en een binnendienst om de communicatie soepel en vlot te laten verlopen.
- Te-koop bord.

Bezichtigingen:

De bezichtigingen zullen wij zo veel mogelijk clusteren in bezichtigingsdagen. Elke kandidaat zal exclusieve tijd krijgen om de woning te bekijken en vragen te stellen.

HOE KOMEN WE TOT DE BESTE PRIJS?

We gaan uw woning zo mooi en interessant mogelijk maken voor potentiële kopers. Maar ook de manier waarop we uw woning in de verkoop zetten, kan zorgen voor een betere prijs. Er zijn drie manieren:

Wij adviseren een vraagprijs te hanteren van €409.000,- k.k.

Wij verwachten een opbrengst te realiseren van ca €450.000,-

Uiteraard is onze doelstelling een zo hoog mogelijke opbrengst te realiseren.

- Vraagprijs:** Iedereen mag bieden voor uw huis wat hij wil. Hoger én lager.
- Vanaf-prijs:** Mensen mogen een bod doen vanaf een bepaalde prijs, niet lager.
- Koopsom:** Een 'take it or leave it' prijs. Er is geen onderhandeling mogelijk.

WAT KOSTEN JULLIE?

Wij brengen een bedrag in rekening vóór de verkoop en een deel ná de verkoop. De kosten die u vooraf betaalt zijn vast. Maar voor de kosten die u achteraf betaalt, kunt u kiezen uit drie opties:

VOORAF:

Opstartkosten: € 700- incl BTW

Kosten voor opties en/of extra diensten:

Optie 1: 1,2% over de koopsom incl. btw

Optie 2: 1% + 10% boven de € 450.000,- incl. btw

Optie 3: vast bedrag van €4750,- incl. btw

ACHTERAF:

Vast percentage: Zie hiernaast
We spreken een vast percentage (courtage) af. Bij de verkoop van uw woning betaalt u ons het afgesproken percentage over de verkoopprijs.

Vast bedrag: Zie hiernaast
We spreken van tevoren een vast bedrag af dat u ons betaalt bij de verkoop van de woning.

Prestatieopdracht: Zie hiernaast
We spreken een laag percentage over de geschatte waarde van de woning af. Dit betaalt u ons als wij de woning verkopen. Als wij de woning voor meer geld verkopen dan ontvangen wij een bonus over het meerbedrag.

Jos



WIE IS MIJN CONTACTPERSOON?

is uw contactpersoon. U kunt zes dagen per week de hele dag door bellen, mailen of whatsappen, ook 's avonds. Dat is wel zo makkelijk. Natuurlijk helpen alle collega's wél een handje mee. Het kan dus zijn dat een andere makelaar bij u de bezichtiging komt doen. Op deze manier kunnen we ons nog beter schikken naar uw agenda. Alle collega's die op ons kantoor werken kennen bovendien uw woning. Zij kunnen dus vragen beantwoorden van mensen die geïnteresseerd zijn en ze zullen uw woning bij iedereen onder de aandacht brengen.