

# Edeseweg 21-6

## Wekerom



Verkoopadvies

*Maaïke van Doorn*

M A K E L A A R

STATIONSSTRAAT 49 LUNTEREN | 0318 48 37 00 | [WWW.MAAIKEVANDOORNMAKELAAR.NL](http://WWW.MAAIKEVANDOORNMAKELAAR.NL)



# Bedankt *voor uw interesse!*

Uw thuis is uw alles. Als u uw huis wilt verkopen, gaat u op zoek naar een makelaar die begrijpt wat 'thuis' betekent. Een makelaar die meedenkt en meevoelt. Die weet dat verhuizen meer is dan een woning achterlaten. Welkom bij Maaïke van Doorn, de persoonlijke makelaar.

Vanzelfsprekend verdient de verkoop van de woning een professionele aanpak. Een taak die ons kantoor als geen ander voor u weet te vervullen. Hoe? Door oog te hebben voor details en net dat beetje extra bieden om de woning goed te verkopen. Bovendien kunt u erop vertrouwen dat wij al uw specifieke wensen meenemen in het verkoopproces. We stemmen alle zaken zorgvuldig met u af en komen na wat wij u beloven. U kunt ervan op aan dat wij het geheel verkopen alsof het onze eigen woning is!



Naar aanleiding van ons prettige gesprek ontvangt u hierbij ons voorstel tot het verlenen van professionele verkoopbegeleiding.

## **In dit verkoopadvies bespreken wij:**

- Achtergrondinformatie over uw woning, waaronder een samenvatting met kenmerken, de advies vraagprijs en de bijbehorende kosten
- Stapsgewijs onze verkoopaanpak, van onze eerste kennismaking tot aan de overdracht van uw woning
- De in te zetten presentatiemiddelen, welke zijn gevisualiseerd op een interactieve manier
- Informatie over ons kantoor en onze medewerkers

Mocht u naar aanleiding van dit verkoopadvies nog vragen of specifieke wensen hebben, dan kunt u ons zowel binnen als buiten kantooruren bereiken.

Wij kijken uit naar een prettige en succesvolle samenwerking!

Laura Konings

A handwritten signature in black ink that reads 'Laura' with a stylized flourish at the end.

*Maaïke van Doorn*

MAKELAAR

# Over uw woning



## Maisonette met *vrij uitzicht*

Net buiten Wekerom vindt u dit mooie 2-kamer-appartement. Het appartement beschikt over een gezellige woonkamer met Frans balkon, een keuken, een ruime badkamer, slaapkamer, en een eigen berging aan de buitenzijde het appartementencomplex. Gelegen op de eerste en tweede verdieping, biedt dit appartement een comfortabele indeling. De centrale ingang aan de zijkant van het complex zorgt voor gemakkelijke toegang. Bovendien is er parkeergelegenheid beschikbaar bij het appartementencomplex. Alle dagelijkse boodschappen zijn in het dorp zelf te doen bij onder andere de Albert Heijn.

<b>TYPE WONING</b>	Appartement
<b>SOORT WONING</b>	Maisonnette
<b>BOUWJAAR</b>	2005
<b>LIGGING</b>	Net buiten het centrum
<b>BUITENRUIMTE</b>	Geen
<b>ENERGIELABEL</b>	A

**ADVIES VRAAGPRIJS**  
€ 209.000,- k.k.

**COURTAGE**  
€ 6500,- incl. BTW

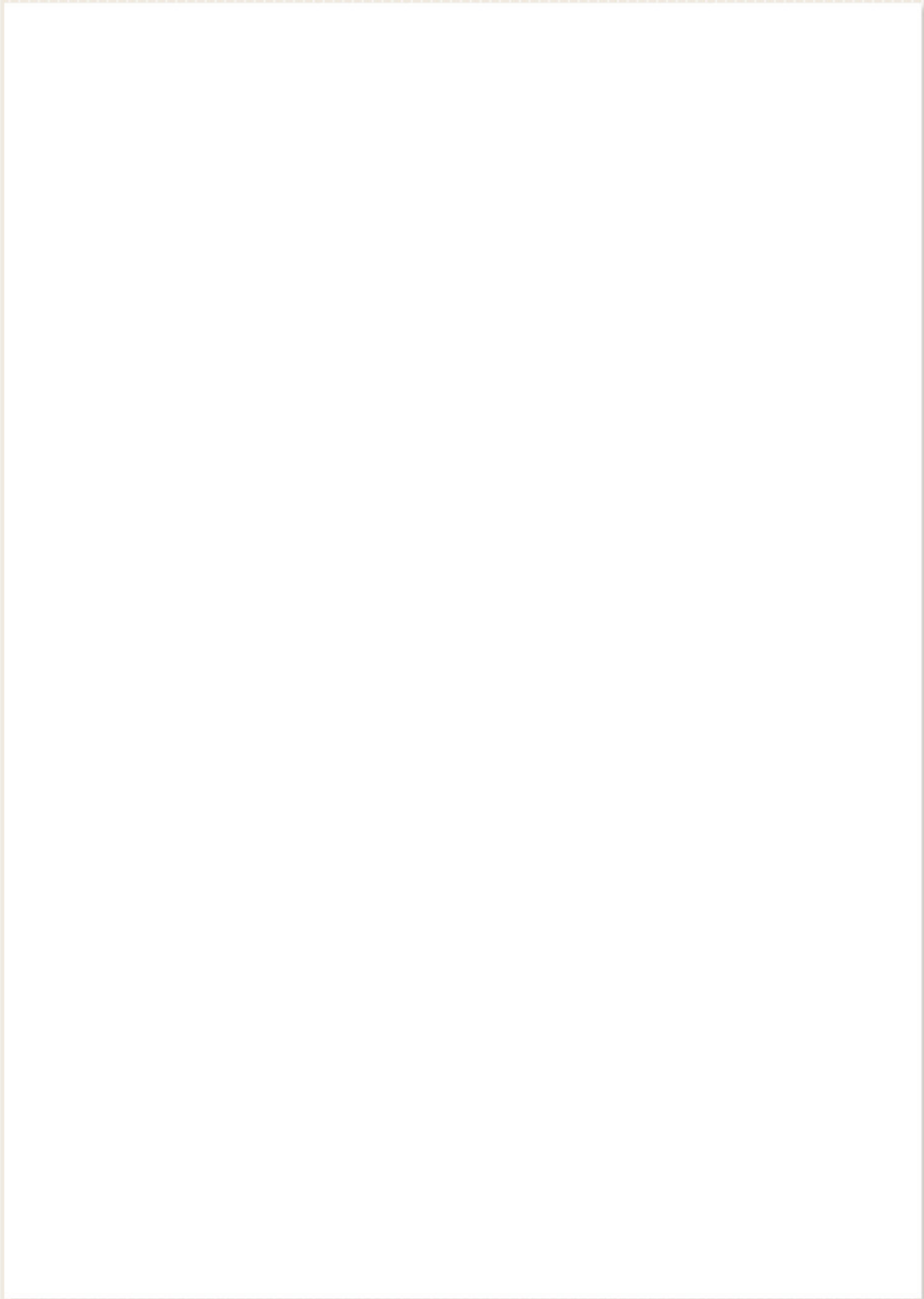
**FUNDA KOSTEN**  
€ 278,- incl. BTW

**KOSTEN FOTIX**  
€ 570,- incl. BTW

*Maaïke van Doorn*

MAKELAAR

# Kadastrale kaart



*Maike van Doorn*

MAKELAAR

# Onze verkoopaanpak voor het *succesvol verkopen van uw woning*

Met ruim 25 jaar ervaring weten wij als geen ander dat de standaard verkoop van een woning niet bestaat. We verdiepen ons daarom in uw situatie tijdens het gehele verkoopproces. Onze full-service dienstverlening resulteert in een snelle en succesvolle verkoop van uw woning. Hieronder lichten we onze verkoopaanpak voor uw woning toe.

## **Vorbereiding van de afspraak**

Voorafgaand aan onze kennismaking hebben wij een gedetailleerde marktanalyse en kadastrale recherche uitgevoerd. Daarnaast zijn wij door onze lokale kennis en jarenlange ervaring bekend in de omgeving. Hierdoor zijn we goed op de hoogte van de meest actuele informatie omtrent uw woning.

## **Kennismaking**

Tijdens ons prettige gesprek hebben we persoonlijk kennism gemaakt, de woning bekeken en de potentiële vraagprijs besproken. Daarbij hebben wij onze dienstverlening toegelicht, zodat u weet wat u van ons kan en mag verwachten tijdens het verkoopproces.

## **Vorbereiding verkoop**

Zodra wij uw woning in de verkoop mogen nemen start het verkoopproces. Om de juiste doelgroep te benaderen en de hoogste opbrengst te realiseren stellen we de vraagprijs met bijbehorende strategie vast. Ook nemen we uw specifieke wensen door. Tot slot tekenen we de opdracht tot dienstverlening en vullen we de vragenlijst en lijst van zaken in.

## **Verkoopklaar maken van de woning**

Samen zorgen we ervoor dat uw woning zo aantrekkelijk mogelijk wordt gepresenteerd en opvalt ten opzichte van andere te koop staande woningen.

We werken samen met een professionele fotograaf. Zij verzorgen professionele foto- en videografie, een virtuele tour, 360 graden foto's en digitale plattegronden. Optioneel zijn ook dronebeelden en visualisaties van het in- en exterieur mogelijk. Ook ontvangt u tips om uw woning zo mooi mogelijk te presenteren.

Zodra wij de bestanden van de fotograaf binnen hebben schrijven wij een pakkende tekst en stellen we een verleidelijke brochure op van uw woning. U ontvangt de brochure ter goedkeuring.

## **Informereren van potentiële kopers**

Ondertussen gaan wij actief op zoek naar potentiële kopers. We stellen onze zoekers op de hoogte door middel van een digitale flyer van uw woning. Ook brengen wij uw woning onder de aandacht op onze social media kanalen met in totaal maar liefst 7500+ volgers. Wij zijn actief op Instagram, Facebook, YouTube en LinkedIn. Hierdoor wordt er een grote doelgroep bereikt, al voordat de woning in de actieve verkoop staat.

## **Start verkoop**

Nadat de brochure is goedgekeurd kan de woning worden aangemeld op Funda en onze website. De woning wordt nogmaals op social media gepresenteerd. Verder wordt er een te koop bord geplaatst, een buurtmailing verspreid om de buurtwoners op de hoogte te stellen en presenteren wij de woning in onze veel bekeken etalage.

De geïnteresseerden ontvangen een brochure van uw woning en worden uitgenodigd voor een bezichtiging. Tijdens de bezichtiging ontvangt de kijker een luxe drukwerk brochure. Uiteraard ontvangt u zelf ook een exemplaar.

*Maaïke van Doorn*

MAKELAAR

Voor een extra groot bereik kunnen aanvullend de volgende presentatiemiddelen worden ingezet:

- Betaalde promotie via social media
- Adverteren in het Maaike Woonmagazine welke twee keer per jaar in de regio wordt verspreid in een oplage van 13.000 exemplaren.
- Betaalde promotie via Funda: Blikvanger, Toppositie en Woning in beeld.
- Adverteren in gedrukte media

Deze optionele promotiekosten worden apart in rekening gebracht. Op de volgende pagina worden al onze presentatiemiddelen weergegeven. We zetten alle denkbare middelen in om de woning aan de juiste kopersgroep te presenteren.

### **Bezichtigingen**

Nadat de woning is aangemeld starten we met het bezichtigen. Deze worden altijd in overleg met u ingepland. Door het efficiënt clusteren van bezichtigingen hoeft u uw woning minder vaak te verlaten en voor te bereiden op een bezichtiging.

Tijdens de bezichtigingen benoemen wij de pluspunten van uw woning en wijzen wij de kijkers op alle mogelijkheden die uw woning biedt. Na afloop wordt u op de hoogte gebracht van de eerste reactie van de kijkers. De kijkers ontvangen een uur na afloop van de bezichtiging een korte enquête waarin zij hun bevindingen van de woning kunnen toelichten.

Uiteraard houden wij u tussentijds regelmatig op de hoogte van de stand van zaken.

Op basis van het aantal reacties op uw woning wordt er met u overlegd of de verkoopstrategie moet worden bijgesteld. Samen gaan we ervoor om het beste verkoopresultaat te bereiken.

### **Onderhandelingen**

Met onderhandelen zijn wij vertrouwd. Na het ontvangen van een bieding voeren wij namens u de onderhandelingen. Afhankelijk van de omstandigheden adviseren wij u het bod te accepteren, af te wijzen, of een tegenvoorstel te doen. Naast de prijs komen uiteraard ook andere voorwaarden ter sprake. Hierbij kunt u denken aan ontbindende voorwaarden, opleveringsdatum en eventueel de mee te verkopen roerende zaken.

Juist hierin ontdekt u dat Maaike van Doorn Makelaar een ervaren en gedreven makelaar is die zich volledig richt op een optimaal resultaat en 100% focust op uw belang.

### **Overeenkomst bereikt**

Nadat de mondelinge overeenkomst is gesloten wordt dit schriftelijk bevestigd. De concept koopovereenkomst wordt door ons opgesteld en u ontvangt deze ter controle. Beide partijen worden uitgenodigd voor de ondertekening hiervan.

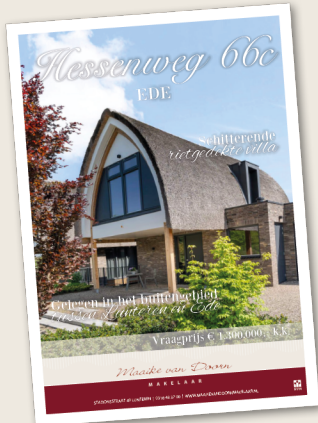
Zodra de overeenkomst is getekend ontvangt u een kopie en sturen wij deze naar het notariskantoor. Zij nemen de overeenkomst verder in behandeling. Uiteraard bewaken wij de termijn van de bedenktijd, waarborgsom en eventuele ontbindende voorwaarden. Ook controleren we de stukken van de notaris en worden eventuele onduidelijkheden met u besproken.

### **Overdracht en nazorg**

Voorafgaand aan de overdracht inspecteren we met alle partijen de woning, zodat u zeker weet dat uw woning wordt afgeleverd zoals afgesproken. Ook nemen we de meterstanden op. Tot slot worden de laatste handtekeningen bij de notaris gezet.

# Presentatiemiddelen

## LUXE BROCHURE



Voorzien van hoge kwaliteit foto's en teksten.

## ETALAGEPRESENTATIE EN BUURTMAILING



Inclusief scanbare code om de virtuele tour te bekijken op een telefoon.

## FLYER ZOEKERS



## VIRTUELE TOUR



Of op de computer! Klik hier voor een voorbeeld.



## MAAIKE WOONMAGAZINE

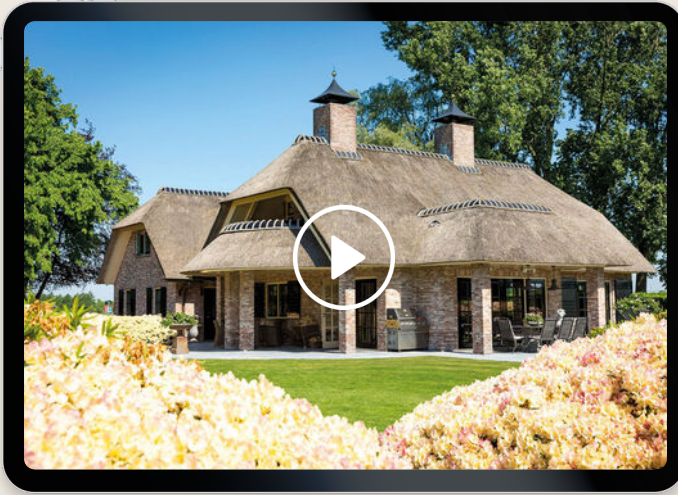


Maaike van Doorn

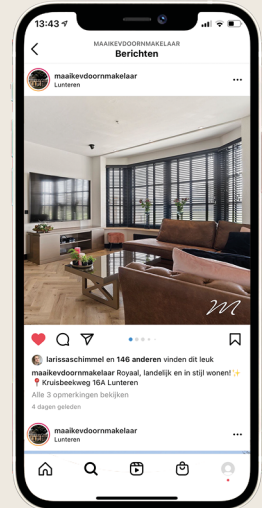
MAKELAAR

# Presentatiemiddelen

## VIDEOPRESENTATIE

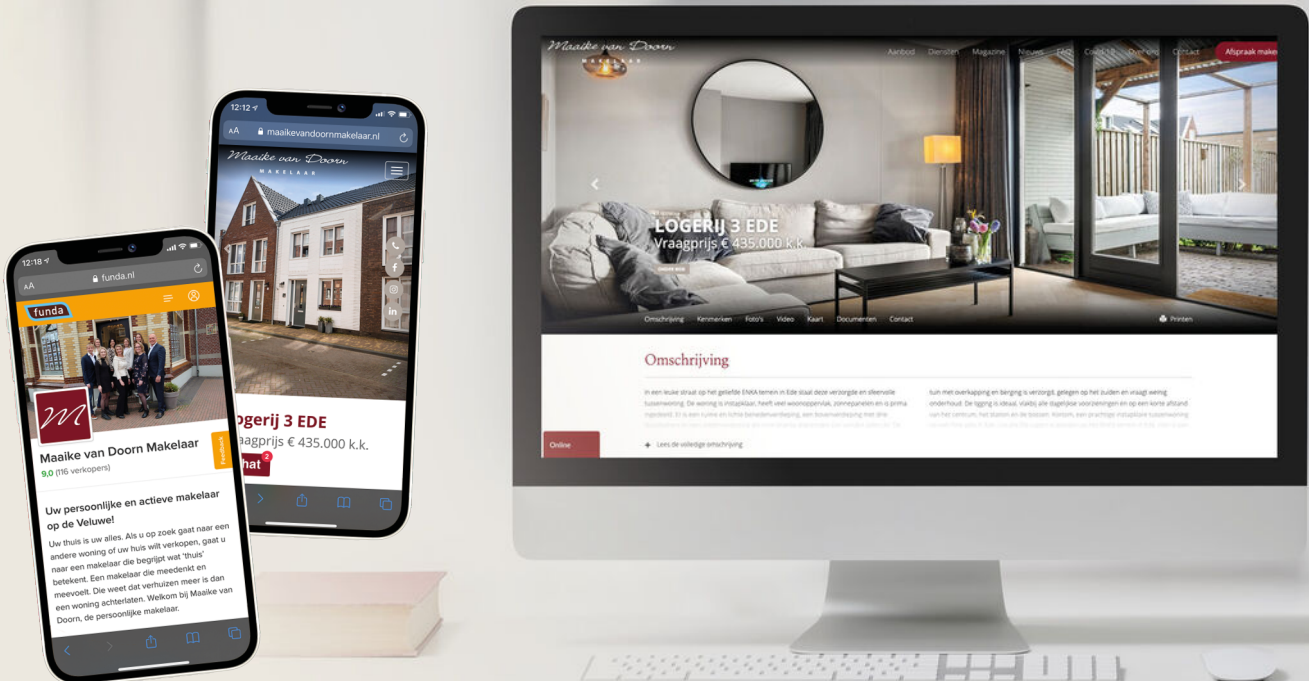


## SOCIAL MEDIA



## MAAIKEVANDOORNMAKELAAR.NL

Presentatie op onze website en op Funda.



*Maaike van Doorn*

MAKELAAR



# Over ons



## Ons NVM makelaarskantoor

In 2007 hebben wij de deuren van ons monumentale pand aan de Stationsstraat 49 in Lunteren geopend. Vanaf dat moment behoren wij tot één van de professionele makelaars in Lunteren.

Woning verkopen of kopen? Maaike van Doorn Makelaar is hét aangewezen kantoor in Lunteren en omgeving. Ons team gaat graag actief voor u aan de slag! Wij kunnen u van dienst zijn bij woningverkoop, woningverhuur en aankoopbegeleiding. We zijn vanaf het eerste moment betrokken, bereikbaar en vooral enthousiast. Onze medewerkers steken al hun kennis en energie in uw opdracht. Onze begeleiding is uitgesproken persoonlijk.

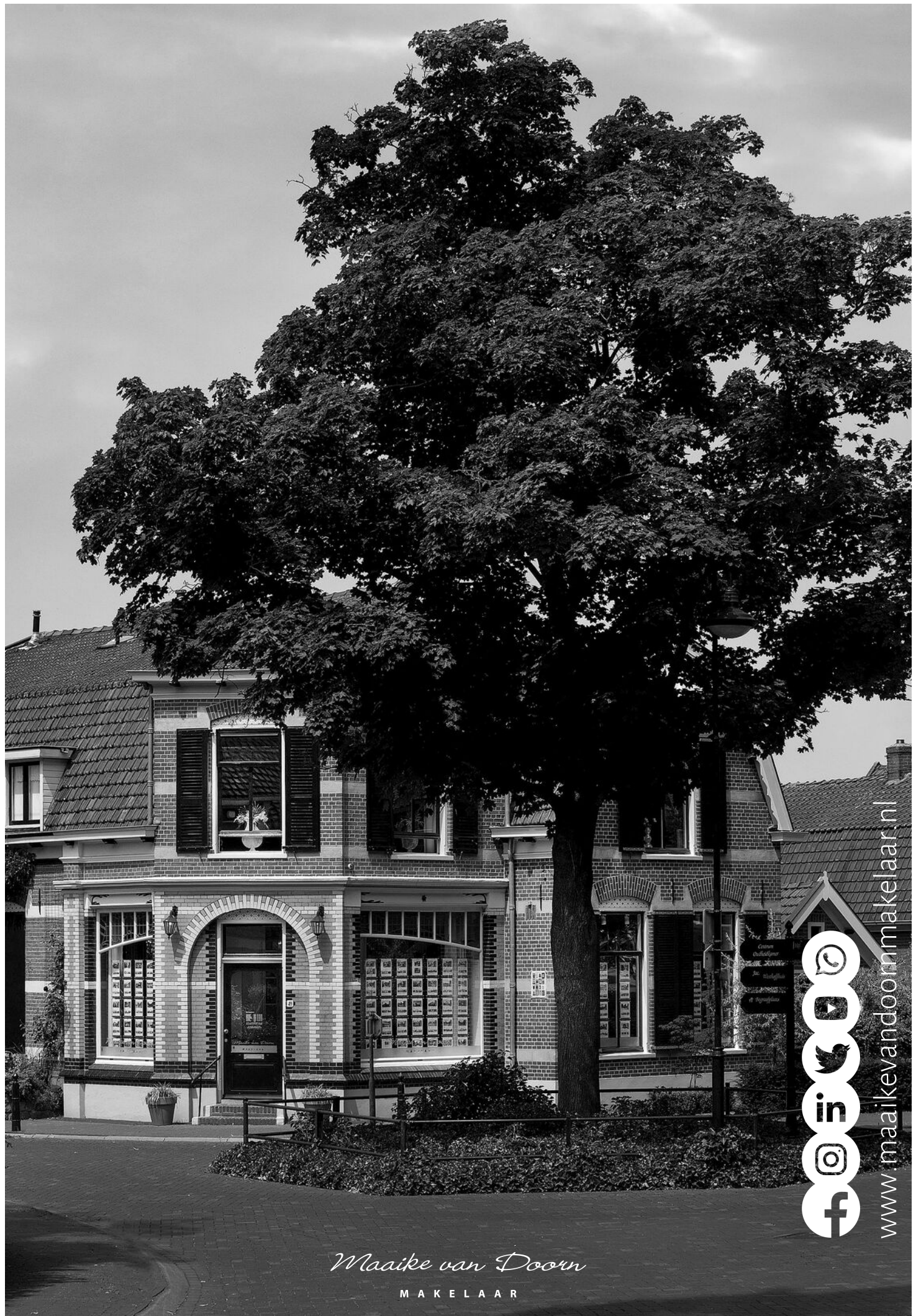


## Ons team

Ons team bestaat uit Maaike van Doorn, Gary Vooges, Laura Konings, Nick Prins, Maartje van Ee, Joanne de Boer en Irma van Middendorp. Mensen die uw woondromen helpen realiseren.

*Maaike van Doorn*

MAKELAAR



www.maaikendoormakelaar.nl



*Maaïke van Doorn*

MAKELAAR