

In 6 stappen naar het succesvol verkopen van je woning!

Bij het verkopen van je huis komt heel wat kijken. Ons team met enthousiaste medewerkers heeft alle kennis en ervaring in huis om voor jou het beste resultaat te behalen.

In deze 6 stappen laten we zien hoe het verkoopproces er uit ziet. Zo weet je precies wat je van ons kunt verwachten en kom je niet voor verrassingen te staan.



De eerste stap

Voordat de makelaar bij jou langs komt hebben wij uitgebreid onderzoek gedaan naar jouw woning.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Onderzoek: o.a. kadaster, bestemmingsplan, bodeminfo, marktontwikkeling, woninginspectie
- ✓ Inventarisatie van jouw wensen
- ✓ Op maat gemaakte verkoopstrategie



Voorbereiding verkoop

In deze fase bereiden wij samen met jou de verkoop van je woning voor. De juiste presentatie maakt het verschil.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Advies foto- en verkoopklaar maken van je woning
- ✓ Professionele foto's, video, 3D-scan en digitale plattegronden
- ✓ Ondersteuning bij voldoen aan de wettelijke informatieplicht
- ✓ Pakkende verkooptekst
- ✓ Uitgebreide brochure en kantoor presentatie



Publicatie & marketing

Wij weten de juiste doelgroep te bepalen en halen alles uit de kast om deze te bereiken.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Woning onder de aandacht brengen bij zoekers in heel Nederland
- ✓ Meest uitgebreide publicatie op Funda en eigen website
- ✓ Facebook en Instagram campagne met groot bereik
- ✓ Te koop bord in de tuin
- ✓ Advertenties in de regio



Bezichtiging & verkoop

Wij nemen alle tijd voor bezichtigingen én stippelen een strategie uit die leidt tot het beste bod.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Inplannen van bezichtigingen
- ✓ Aandacht en tijd voor de kijkers
- ✓ Alle pluspunten en mogelijkheden van je woning benoemen
- ✓ Een zo goed mogelijk beeld van de kijker vormen om jou te adviseren tijdens het biedingsproces
- ✓ Deal sluiten met voor jou het beste verkoopresultaat



De koopovereenkomst

Na het geaccepteerde bod doen wij al het administratieve en juridische werk voor jou.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Wwft-screening verkoper en koper
- ✓ Opmaak koopovereenkomst met beschermende voorwaarden
- ✓ Uitleg van de koopovereenkomst
- ✓ Ondertekening door alle partijen
- ✓ Toezien op nakomen van de gemaakte afspraken



Afronding

Na het verlopen van de ontbindende voorwaarden is de verkoop definitief. De laatste stap is de overdracht.

Wat kun je verwachten?

- ✓ Handige verhuistips
- ✓ Controle akte van levering
- ✓ Eindinspectie van je woning incl. het opnemen van de meterstanden
- ✓ Bezoek aan notaris en sleuteloverdracht
- ✓ Ook na afloop blijven wij beschikbaar voor vragen en advies

Na het eerste gesprek kun je natuurlijk ook besluiten om je woning niet te verkopen. Misschien kies je er voor om juist te gaan verbouwen. In dat geval kunnen wij een gevalideerd taxatie-rapport uitbrengen voor financiering van de verbouwing.

