

U verkoopt uw huis.
Wat komt daarbij kijken?




LOSECAAT
NVM MAKELAAR



© Losecaat NVM Makelaars 2024 De tekst in deze brochure is met zorg samengesteld en is informatief van aard. U kunt er geen rechten aan ontleen.

Inhoud

Samen aan de slag voor een snelle verkoop	3
Losecaat NVM Makelaars	4
Gemotiveerde makelaars voor een realistische courtage	
In 7 stappen naar een succesvolle verkoop van uw woning	5
Marketing & Verkoopmiddelen	9
Uw huis effectief in de schijnwerpers	

Samen aan de slag voor een snelle verkoop

Wij doen er alles aan om ervoor te zorgen dat uw huis zo snel mogelijk voor de beoogde prijs wordt verkocht. Wat komt daarbij kijken? In deze brochure geven we u inzicht in alle middelen die wij voor u inzetten om tot een optimale verkoop te komen. En wat u zelf kunt doen. Want een gezamenlijke aanpak leidt beslist tot de beste resultaten. Met enkele handigheidjes en aandachtspunten is uw huis een stuk aantrekkelijker. Dat moet ook wel, **want u krijgt maar één kans voor een tweede bezichtiging.**

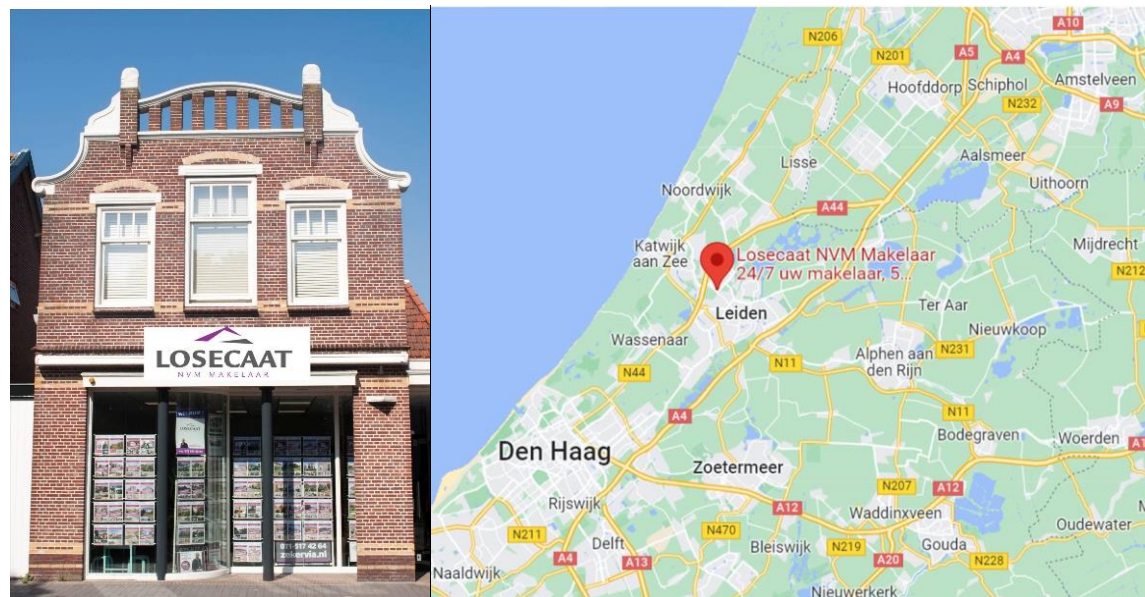
Losecaat NVM Makelaars

Gemotiveerde makelaars voor
een realistische courtage

Ongeveer 80% van alle verhuizingen vindt binnen de eigen regio plaats. Met andere woorden, mensen zijn nogal honkvast als het om de koop van een nieuwe woning gaat. Dan kunt u maar beter een specialist inschakelen die uw regio beheerst. Met onze vestiging in Oegstgeest zitten wij in het hart van de regio.

Wij hebben niet voor niets hier onze vestiging en zullen er alles aan doen om uw woning zo goed mogelijk in de markt te zetten. Wij kennen de trends in de woningmarkt. Wij weten wat de woonconsument beweegt, waar deze gevoelig voor is en wat u van een bezichtiging kunt verwachten. Bovenal kunnen wij precies laten zien hoeveel serieuze zoekers zich in uw woning zouden kunnen interesseren!

Kom eens langs in onze vestiging aan de De Kempenaerstraat 55 in Oegstgeest. In een oriënterend gesprek komt u alles te weten over onze mogelijkheden voor een succesvolle verkoop van uw woning.



Losecaat NVM makelaars- De Kempenaerstraat 55, 2341 GH Oegstgeest

| (071) 517 42 64 | oegstgeest@zekervia.nl

www.LosecaatNVMmakelaar.nl

In 7 stappen naar een succesvolle verkoop van uw woning

De verkoop van uw woning is een emotionele en ingrijpende fase in uw leven. U verlaat immers een plek waar u lief en leed heeft gedeeld. Of u kijkt reikhalzend uit naar uw nieuwe woonomgeving. In elk geval moet uw huidige woning zo goed en zo snel mogelijk worden verkocht. En dan is het voor veel woningverkopers moeilijk om met een nuchtere blik naar het verkoopproces te kijken. Wij nemen dat van u over. Als buitenstaander kunnen wij makkelijker een zakelijke, realistische houding aannemen. Bij elk onderdeel van het verkoopproces redeneren wij vanuit de koper én verkoper. Wij brengen de twee partijen bij elkaar en komen tot een goede verkoop. Zodat uw nieuwe woning zo snel mogelijk in zicht komt.

Stap 1- Vraagprijs bepalen

Stap 2- Verkoopstrategie bepalen

Stap 3- Woning verkoopgereed maken

Stap 4- Bezichtigingen

Stap 5- Onderhandelingen

Stap 6- Ondertekenen van de koopovereenkomst

Stap 7- Notaris

In 7 stappen naar een succesvolle verkoop van uw woning

Stap 1 - Vraagprijs bepalen

Goede aansluiting op de woningmarkt

Uiteraard wilt u een zo hoog mogelijke prijs voor uw woning. Dat kan binnen de marges van de woningmarkt en de scoringskansen van uw woning zelf. Deze factoren rechtvaardigen een hoge verkoopprijs:

- Onderhoud: Uw woning verkeert in een prima staat
- Locatie: Uw woning ligt in een leuke, aangename buurt met scholen en winkels in de directe omgeving
- Er zijn geen financiële lasten, bijzondere bepalingen of milieuaspecten
- Appartementen: De Vereniging van Eigenaren functioneert naar behoren en er is een hoog reservefonds
- De vraag naar uw type woning is hoog
- De prijs van soortgelijke, verkochte woningen in de omgeving is hoog
- U heeft een energiezuinig huis

Stap 2 - Verkoopstrategie

Snelle verkoop of hoge prijs?

Liefst beide natuurlijk. Maar dat hebben wij niet altijd voor het zeggen. Een groot deel wordt namelijk bepaald door de woningmarkt. Staan kopers te trappelen? Of nemen ze een afwachtende houding aan? Afhankelijk van de markt bepalen we welke promotiemiddelen we inzetten om uw woning te verkopen en wat een realistische periode is.

Stap 3 - Woning verkoopgereed maken

Aandachtspuntjes aanpakken

Als u al jaren in uw huis hebt gewoond zijn bepaalde 'imperfecties' voor u heel gewoon geworden. Anderen zouden daar op af kunnen knappen. Daarom lopen wij samen door uw huis en bekijken wij alle aandachtspunten vanuit de ogen van de koper. U zult verbaast staan hoeveel zaken u over het hoofd ziet. Met een kwastje hier en daar en een flinke voorjaarsschoonmaak kunt u al wonderen verrichten.

Stap 4 - Bezichtigingen

Even het huis uit

Het spannende moment is aangebroken: de eerste bezichting. U hoeft niets te doen. Sterker nog, we raden u aan om tijdens het bezoek zelfs even niet thuis te zijn. Kopers stellen dan eerder vragen en voelen zich vrijer om eventuele negatieve aspecten aan te kaarten. Wij regelen alles rondom de bezichting en de communicatie rondom de tweede bezichting.

Stap 5 - Onderhandelingen

De weg naar de beste prijs

De bezichting was een succes. U krijgt een bod en de onderhandelingen zijn begonnen. Wat nu? Wij weten als geen ander wat uw huis moet opbrengen. Daar hebben we bovendien ook afspraken met u over gemaakt. Tijdens de onderhandelingen houden we nauw contact met u en adviseren we over de totstandkoming van de uiteindelijke prijs. Mocht u ondertussen aanbiedingen krijgen van anderen, ga daar dan beslist niet op in. Verwijs naar ons kantoor om kostbare misstappen te voorkomen.

Stap 6 - Ondertekenen van de koopovereenkomst

Koop gesloten, huis verkocht

Zijn we het eens over de prijs, dan stellen we een koopovereenkomst op waarin de koper meestal ontbindende voorwaarden stelt. Ze kunnen een voorbehoud maken op zaken zoals de financiering, of het bouwkundig advies. In de overeenkomst bepalen we ook de datum van de levering en eventuele zaken die de koper van u wil overnemen. Nadat beide partijen de koopovereenkomst zorgvuldig hebben gelezen ondertekenen ze de koopovereenkomst.

Stap 7 - Notaris

Naar de notaris

De laatste stap. Na het ondertekenen sturen we de koopovereenkomst en bijbehorende stukken naar de notaris. De notaris stuurt u een concept van de akte van levering. Controleer samen met ons de inhoud of alle gegevens kloppen. Eventuele misverstanden kunnen nu nog worden verholpen. Daarna gaat u naar de notaris voor het tekenen van de akte van levering. Nadat de akte is ingeschreven bij het Kadaster bent u officieel geen eigenaar meer van de woning.

De koper betaalt de koopsom op het tijdstip dat daarvoor is vastgesteld in de leveringsakte. De notaris zorgt voor de afrekening van de zakelijke lasten zoals de onroerendezaakbelasting en de waterschapslasten. Daarnaast regelt hij de aflossing van de eventuele lopende hypotheek op uw huis en de betaling van de rekening aan ons. Het saldo dat overblijft, maakt de notaris over op uw rekening. U ontvangt dit nadat de akte is ingeschreven in het Kadaster. Dit is meestal één werkdag na de levering.



Samen maken wij ons sterk voor uw woonwensen.



Marketing & Verkoopmiddelen

Uw huis effectief in de schijnwerpers

Samen met u bepalen we hoe intensief we uw woning in de markt zetten. Daarbij kijken we vooral naar een effectieve inzet. Niet te veel, niet te weinig. Maar wel zo dat uw huis de volle aandacht krijgt die het verdient.

U kunt rekenen op deze Marketing & Verkoopmiddelen:

Landelijk bekend maken op Funda

Funda is veruit de populairste huizensite. Wij zorgen voor een hogere ranking, optimale presentatie en een goede vindbaarheid zodat uw woning daar optimaal wordt gepresenteerd en bekeken.



Regionaal onder de aandacht brengen

Door ons uitgebreide netwerk aan contacten brengen wij uw woning flink onder de aandacht bij serieuze zoekers. Uw huis staat hiermee ook snel en volop in de belangstelling.

Digitale plattegronden maken

Om online een duidelijk beeld te krijgen van uw woning maken we 2D en 3D plattegronden. Daarmee komen de mogelijkheden per kamer in zicht en zijn kopers eerder geneigd om in gedachte de woning in te richten met eigen meubels. Als de woning daarnaast nog uitbreidingsmogelijkheden biedt, dan kunnen wij via een ervaren architect hiervoor schetsplannen aanleveren; zodoende zal hiermee de verkoopbaarheid ook zeker vergroot kunnen worden.



8

9

Styling verzorgen en behouden

Het is uw huis met uw eigen bijzondere sfeer. Daar bent u ongetwijfeld erg blij mee. Maar voor buitenstaanders is het vaak lastig om door uw sfeer te prikken en een voorstelling te maken met hun eigen interieur. Onze stylist zorgt ervoor dat de omgeving wat neutraler wordt. Beter invulbaar, minder persoonlijke spullen, meer ruimte voor fantasie. Na een stylingssessie fotograferen we uw huis en raden wij u aan om de styling ook tijdens de bezichtigingen te gebruiken.



Online brochure maken

Van alle objecten wordt een digitale brochure gemaakt die vermeldt staat op Funda en www.LosecaatNVMmakelaar.nl. De brochure is het visitekaartje en geeft een goed beeld en samenvatting van de woning.

Presenteren in een video

Alle foto's van uw woning plaatsen we in een video. Een stijlvolle presentatie die we in verschillende media laten terugkomen. Daarmee wordt uw woning bovendien ook beter gevonden op Funda. Daarnaast is er ook een uitgebreide videopresentatie mogelijk.

Extra's op Funda

Om uw huis nog beter onder de aandacht te brengen, is het mogelijk om in overleg een zgn. toppositie op Funda te plaatsen. Uw woning komt dan in een 'drieluik' te staan en krijgt hiermee visueel een aparte opmaak, waardoor het nog meer belangstelling krijgt.

Buurtmailing versturen

Wij bieden de mogelijkheid om een mailing te versturen in de buurt, waarin wij uw huis maximaal aanprijzen. Veel mensen vinden het namelijk leuk om bij familie of vrienden in de buurt te wonen.

Social Media

In onze visie is via-via een belangrijk verkoopkanaal. Laat vrienden en bekenden daarom weten dat uw huis te koop staat, ook via social media. Deel bijvoorbeeld de link van uw woning op Funda via Facebook of Instagram. Via onze sociale media- kantoorpagina zijn deze ook te vinden.

Artist impressions

Een ideale manier om de mogelijkheden van bijvoorbeeld een verbouwing 3D in beeld te brengen. Met deze visualisaties komt uw woning helemaal tot leven.

360 graden fotografie inzetten

Alsof een koper midden in de kamer staat! Met 360 graden fotografie komen we dicht in de buurt van een echte bezichtiging. Een waarheidsgetrouwe weergave van het interieur.



Professionele fotograaf inschakelen

Een absolute must. Want een woning fotograferen is een vak apart. De juiste belichting geeft het huis sfeer, ruimte, charme en stijl. Ook heeft een gespecialiseerde fotograaf oog voor zaken waar kopers voor vallen maar waar u wellicht overheen kijkt. U zult versteld staan hoe fraai uw huis er op papier uit komt te zien.



Open Huizen Dag organiseren

Als lid van de NVM doen we twee keer per jaar mee aan de NVM Open Huizen dag. Wij zorgen ervoor dat uw huis is aangemeld en op een grote stroom bezoekers kan rekenen. Daarnaast organiseren onze vestiging ook zelf regelmatig een Open Huis en speciale Inloop Avonden.



LOSECAAT

N V M M A K E L A A R

Losecaat NVM makelaars- De Kempenaerstraat 55, 2341 GH Oegstgeest
| (071) 517 42 64 | oegstgeest@zekervia.nl
www.LosecaatNVMmakelaar.nl

