



WERKWIJZE - VERKOPEN

Full Service Verkopen:

1. Met jouw input ontwikkel ik de beste **verkoopstrategie** om de woning verkocht te krijgen, afgestemd op jouw persoonlijke situatie en wensen. We gaan aan de slag met de Unique Selling Points van de woning, het verkoop-klaar maken, het bepalen van een slimme vraagprijs en het schrijven van een verleidelijke verkooptekst. Samen bepalen we een slimme positionering na onderzoek van direct concurrerende woningen, gericht op de meest waarschijnlijke doelgroep. We bedenken diverse out-of-the-box promotiestrategieën om potentiële kopers aan te trekken en hen aan de woning te binden.
2. Ik begeleid, instrueer en organiseer derden en leveranciers voor de productie van een **professionele woningpresentatie** met uitgebreide fotografie, 360-gradenfoto's, aangeklede 2D- en 3D-presentatieplattegronden en, indien gewenst, een persoonlijke Woongeluk video/vlog.
Kosten voor de volledige woningpresentatie breng ik separaat in rekening, zie volgende pagina.
3. Ik zorg ervoor dat het huis op **Funda** wordt geplaatst met een relevante en complete aanmelding. Deze bevat een uitgebreide omschrijving (verkooptekst), een overzicht van alle kenmerken, een onbeperkt aantal foto's, de mogelijkheid om 360-gradenfoto's en een video te plaatsen, en informatie over de locatie en buurt. Tevens ontvang je de Funda Statistieken zodat je steeds inzicht hebt in hoe vaak uw object is gevonden en bekeken.
4. **Professioneel bezichtigen** betekent dat ik vooraf geïnteresseerden kwalificeer om te zorgen dat we precies weten dat we de juiste kopers de woning binnen krijgen. Ik organiseer interactieve bezichtigingen om deze kijkers verder te enthousiasmeren, zal hen nabellen voor feedback en hen uitnodigen voor een eventuele tweede bezichtiging. Mijn flexibele benadering maakt het mogelijk om geïnteresseerde kijkers ook buiten reguliere kantooruren te accommoderen.
5. Ik geloof in de kracht van **proactieve communicatie**. Dat betekent dat ik bereikbaar ben via telefoon en WhatsApp voor zowel verkopers als potentiële kopers, zelfs op momenten dat andere makelaars wellicht gesloten zijn, dus ook 's avonds en in het weekend. Hiermee ben je verzekerd van persoonlijke aandacht van een betrokken, vertrouwde en altijd bereikbare makelaar.
6. Bij het **onderhandelen** ben ik het aanspreekpunt voor de andere (kopende) partij en vergroot ik de onderhandelingspositie en biedingskracht door het inzetten van een strategie gericht op de beste prijs tegen de beste voorwaarden voor verkopers. Ik zorg ervoor dat mondelinge afspraken bij de verkoop worden geformaliseerd.
7. Ik stel de **koopovereenkomst** op (inclusief alle noodzakelijke bijlagen en documenten), geef uitleg en begeleiding bij de ondertekening door koper en verkoper, en ben het aanspreekpunt en contactpersoon voor de notaris en (hypotheek)adviseurs. Hiermee heb jij de juridische afhandeling volledig geregeld.
8. Voor de **sleuteloverdracht** vindt er een woninginspectie plaats waarbij ik aanwezig ben om te controleren of de woning in de juiste staat wordt opgeleverd en om de notaris te instrueren voor een soepele overdracht.

Je wordt nagenoeg volledig ontzorgd; het enige wat je hoeft te doen is ervoor te zorgen dat je huis opgeruimd is voor iedere bezichtiging.

VERKOOPCOURTAGE: **1%** van de verkoopopbrengst **met** minimum/
startcourtage van € 4.500,- (incl btw)
(excl. kosten woningpresentatie, zie volgende pagina)



Kosten Woningpresentatie

Een complete woningpresentatie bestaat uit de volgende onderdelen:

- 1. Plattegronden:** Een woningpresentatie is niet compleet zonder plattegronden die een goed overzicht geven van alle afmetingen en de grootte van de verschillende ruimtes. Ze helpen kijkers om de kwaliteiten van je huis beter in te schatten en dragen ook bij aan een hogere ranking op Funda.
- 2. Woningfotografie:** Kwalitatief goede foto's vormen een uitnodiging voor potentiële kopers om langs te komen. Een professionele fotograaf maakt ongeveer 15 interieur- en exterieur-foto's van de woning, evenals enkele 360 graden foto's voor plaatsing op Funda.
- 3. Woongeluk video/vlog voor Funda:** Voor een unieke presentatie kunnen we een video-interview met je maken over 'wat jouw huis tot een thuis maakt'. Hierin deel je jouw persoonlijke woonbeleving en de pluspunten van het huis en de omgeving. In deze, zelf geproduceerde, video/vlog van ongeveer 1 tot 2 minuten ligt de focus op het overbrengen van jouw woonbeleving en het thuisgevoel. Deze video plaatsen we op Funda, maar kan ook op je eigen sociale mediakanalen worden gedeeld.

Opstartkosten

Zodra de woning daadwerkelijk op Funda staat, stuur ik een factuur voor deze 'opstart-onderdelen'. Dit zijn dan ook diensten en producten van derden en leveranciers waarvoor ikzelf ook direct gefactureerd word. Het courtage deel (zie Full Service Verkopen op pagina 1) factureer ik pas zodra de woning definitief verkocht is. Deze facturatie verloopt via de notaris bij de overdracht van de woning aan de nieuwe kopers

€ 750,-
(incl btw)

OPTIONEEL: EXTRA ADVERTEREN OP FUNDA:

Om het verkoopproces nog verder te optimaliseren kan de volgende Funda-dienst nog toegevoegd worden om snel de juiste kopers in je huis te krijgen.

Funda BLIKVANGER advertentie

Met Blikvanger heb je drie maanden lang drie keer zoveel presentatieruimte in de resultatenlijst. Zowel in tekst, als in beeld. Ruimte voor een hoofdfoto en twee andere foto's geven in een oogopslag een goed totaalbeeld van het huis en in de blauwe tekstregel boven de foto's krijg je de kans om het belangrijkste verkoopargument te benadrukken. De kosten voor deze advertentie zijn per kwartaal (en per kwartaal te verlengen) en factureer ik zodra ik daarvoor de rekening krijg.

€ 210,-
(per kwartaal
en incl btw)

Funda TOPPOSITIE advertentie

Hoe zorg je er voor dat een huis tussen veel aanbod altijd goed opvalt? Dat kan met Toppositie: hiermee staat het huis een maand lang prominent boven aan de resultatenlijst. Toppositie kan je inzetten in de plaats van het huis óf in een andere plaats. Dit kan bijvoorbeeld interessant zijn als het huis in de buurt van een grote stad ligt. Ik factureer deze zodra ik daarvoor de rekening krijg.

€ 160,-
(per maand
en incl btw)

Zelf Bezichtigen?...Dat kan ook:

JIJ DOET: Je bent uitstekend in staat om zelf bezichtigingen te doen. Tegelijkertijd heb je mij als je sparringpartner op de achtergrond, waarmee je 24/7 kunt overleggen. Ik zal je ook steeds 'influisteren' welke stappen je kunt nemen om kopers optimaal voor je woning te enthousiasmeren.

IK DOE: Alle overige werkzaamheden en diensten uit de werkwijze 'Full Service Verkopen', behoudens de bezichtigingen met kijkers, bouwkundigen en taxateurs en **exclusief de kosten voor de woningpresentatie**. Kortom:

Behalve het enthousiasmeren van kijkers voor jouw woning, heb je de rest van de verkoop volledig professioneel uitbesteed.

€ 2.950,-
(incl btw)