



# VERKOOPADVIES

# DE REIS NAAR DE VERKOOP

## VAN JOUW WONING



### 1. Vrijblijvend adviesgesprek en opname woning

Oriënterend advies-/verkoopgesprek en opname woning



### 3. Strategie bepalen

- Vraagprijs
- Promotieplan
- Planning



### 2. Formaliseren van opdracht

Akkoord verkoopadvies en formaliseren van opdracht



### 4. Opstarten verkoop

- Documentatie
- Fotografie
- Energielabel



5. Woning verkoopklaar maken



### 6. TE KOOP!

- Funda en bolckmakelaardij.nl
- Bord in de tuin
- Raampresentatie
- Social media



7. Bezichtigingen en evaluatie



8. Onderhandelingen



9. Overeenstemming



12. Inspectie en overdracht bij de notaris



11. VERKOCHT (onder voorbehoud)



10. NVM koopovereenkomst

# EEN WONING VERKOPEN



Tijdens de verkoop van een woning zijn er heel wat zaken waar je bij stil moet staan. Welke verkoopstrategie past bij mij? Wat zijn de valkuilen? Hoe onderhandel je over de prijs?

Juist in de huidige markt is een duidelijke strategie en een plan van aanpak enorm belangrijk, want het kan allemaal ineens snel gaan. Wij pakken dit graag samen met jou op en begeleiden je vanaf de start tot en met de daadwerkelijke overdracht van de woning. Door onze jarenlange kennis en ervaring op de woningmarkt zijn we op de hoogte van de ontwikkelingen. Daarnaast weten we de juiste kanalen in te zetten om een perfecte match tot stand te brengen tussen jouw woning en de juiste koper.

## INHOUD

- Verkoopbegeleiding
- Voorwaarden en tarieven
- Publiciteitsplan
- NVM voordelen
- Ons kantoor
- Verhuis checklist

# VERKOOPBEGELEIDING

## VERKOOP

De verkoop van jouw woning begint bij ons met een uitgebreid informatief gesprek, waarbij al jouw wensen worden besproken. Aansluitend volgt er een advies op maat dat gericht is op jouw persoonlijke behoeften. Er kan gekozen worden voor bepaalde deeldiensten of de uitbesteding van het volledige verkoopproces. Nadat de strategie is bepaald kan het verkoopproces beginnen. De makelaar waarmee het eerste contact is gelegd blijft gedurende het verkoopproces jouw aanspreekpunt. Gewoon vertrouwd, dus!

Het volledige verkoopproces bestaat uit de volgende deeldiensten:

## MARKTONDERZOEK

- Vraag naar en aanbod van referentiepanden
- Transactieprijs t.o.v. vraagprijs
- Verkoop looptijd van woningen in de omgeving
- Gemiddelde (vierkante meter) prijzen
- Sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen

## OBJECT ONDERZOEK

- Kadastrale recherche
- Onderzoek naar juridisch relevante zaken
- Inhoud en woonoppervlakte berekening
- Ontwikkelingen in de nabije omgeving
- Opname en waardebeoordeling van de woning
- Duurzaamheid van de woning (energielabel)

## VERKOOPSTRATEGIE

- Professioneel beeldmateriaal met NEN-Inmeting
- Opstellen lijst van zaken en NVM-vragenlijst
- Woning verkoopgereed maken
- Vraagprijs bepalen
- Biedingsstrategie en planning

## PUBLICITEITSPLAN

- Opstellen commerciële teksten voor bijvoorbeeld Funda, onze website en social media

- Opstellen brochure, advertenties en mailingen
- Promotiematerialen opmaken voor de woning

## PUBLICATIE VAN DE WONING

- Invoeren woning in NVM-uitwisselingsstelsel
- Plaatsen van representatief grond- en/of raam 'te koop' -bord
- Plaatsing op Funda, onze website en op social media

## BEZICHTIGINGEN EN ONDERHANDELINGEN

- Bezichtigingen plannen en afstemmen
- Terugkoppeling en evaluatie
- Advies en ontzorging bij onderhandelingen

## JURIDISCHE AFWIKKELINGEN

- Opmaken van NVM-koopakte
- Begeleiding bij ondertekening van de koopakte door koper en verkoper
- Aanleveren van de documenten voor de notaris
- Bewaken van termijnen en voorwaarden
- Contact notaris en controle van concept leveringsakte
- Eindinspectie inclusief inspectierapport
- Begeleiding ondertekening van de leveringsakte





# VOORWAARDEN EN TARIEVEN

Als verkoopmakelaar zullen wij je volledig ontzorgen in het verkoopproces. Dit wordt met veel passie uitgevoerd door onze deskundige NVM-makelaars. Betrokken en betrouwbare communicatie vinden wij erg belangrijk!

## ADVIES VRAAGPRIJS:

## VERWACHTE OPBRENGST:

### TARIEVEN

- De afgesproken courtage is:
- € .....
- .....% van de koopsom
- Onze courtage wordt achteraf verrekend bij de notaris
- De algemene voorwaarden van de NVM zijn van toepassing
- Alle genoemde tarieven zijn inclusief 21% btw, exclusief energielabel
- Exclusief opname van Object&co / publiciteitskosten en verschotten

Op Funda worden wij  
beoordeeld met een:

9,5!

Deskundigheid:

9,5

Lokale marktkennis:

9,5

Prijs / kwaliteit:

9,4

Service en begeleiding:

9,6



## HOE KOMEN WE AAN DE WAARDE VAN JOUW WONING?

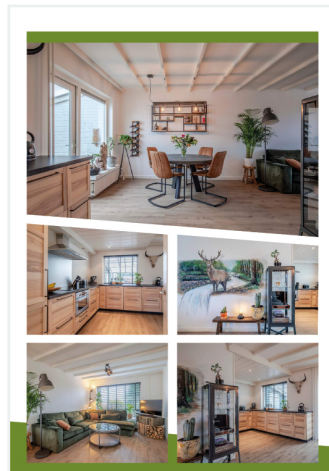
Ter onderbouwing van de geadviseerde vraagprijs hebben we gekeken naar de vraag in de huidige woningmarkt en naar het actuele woningaanbod, de concurrentie. Daarnaast hebben we referentie objecten die recent zijn verkocht vergeleken met jouw woning. Hier wordt onder andere rekening gehouden met het type object, het bouwjaar, de ligging, de vierkante meters, huidige staat van onderhoud en de energiebehoefte.

# PUBLICITEITSPLAN

## MARKETINGMATERIALEN

### EEN GOEDE PRESENTATIE VAN JOUW WONING

NVM-statistieken en praktijkervaring laten zien dat een goed promotiepakket loont! Een woning wordt sneller en tegen een betere prijs verkocht. De eerste indruk is van groot belang voor potentiële kopers. Daar krijg je geen tweede kans voor. Professionele foto's en eventueel aanvullend beeldmateriaal kunnen de potentiële kopers enthousiasmeren. Dit is van groot belang voor een succesvolle verkoop.

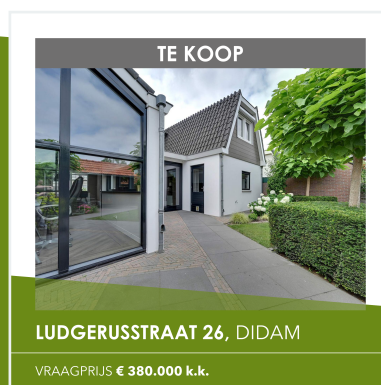


### WAT ZIJN DE MARKETINGMOGELIJKHEDEN

- 2D en 3D plattegronden
- Professionele vastgoed fotografie
- 360° foto's
- Promotievideo (volledig of teaser)
- Tuinplan
- Matterport
- Artist impression
- Een professionele brochure
- Raampresentatie
- Plaatsing op Funda en eigen website
- Matchmaker



   
**SOCIAL MEDIA**



Met de publicatie van jouw woning online, ben je verzekerd van de maximale aandacht en bereik van potentiële kopers. Door een complete presentatie op Funda en onze website vergroot je de kans op een succesvolle verkoop. In samenwerking met Object & co hanteren we onderstaande tarieven:

### **BASIS PAKKET: € 425,-**

- Professionele vastgoed fotografie (minimaal 25 foto's)
- 2D en 3D plattegronden
- NEN 2580 meetrapport

### **EXTRA IN TE ZETTEN PROMOTIEMATERIALEN:**

- Full HD video: € 75,-
- Social media video: € 50,-
- 360 graden virtuele tour: € 145,-
- Tuinplan: € 20,-
- Artist impression (virtual staging): € 65,- per foto
- Aanvullende omgevingsfoto's

Bovenstaande prijzen gelden bij woningen met max. 200 m<sup>2</sup> woonoppervlakte

Heb je een keuze gemaakt?

Maak een foto en stuur dit per email naar [info@bolckmakelaardij.nl](mailto:info@bolckmakelaardij.nl)!



### **TIPS & TRICKS**

- De eerste indruk is belangrijk; denk aan de buitenkant van de woning
- Een schoon huis is aantrekkelijk; opgeruimd staat netjes!
- Zorg dat de temperatuur aangenaam is tijdens een bezichtiging
- Zorg voor rust en ruimte in de woning; geen afleiding
- Licht bepaalt de sfeer in een woning
- Heb jij bouwtekeningen en/of plattegronden van de woning? Leg deze dan klaar voor de fotograaf



# OPSTARTEN VERKOOP

## DOCUMENTATIE

Om de verkoop zorgeloos te laten verlopen is een goede voorbereiding en informatie overdracht essentieel. Hiervoor zijn er diverse documenten benodigd voor de verkoop van de woning:

### PERSOONLIJKE DOCUMENTEN

- Kopie identiteitsbewijzen eigenaren/verkopers
- Het eigendomsbewijs ten tijde van verkrijging van de onroerende zaak
- Bij nalatenschap: verklaring van erfrecht

### DOCUMENTEN OMTRENT DE WONING

- NVM Vragenlijst verkoop woning
- Lijst van zaken
- Definitief energielabel
- Kadastrale informatie
- Alle akten waarin rechten zijn gevestigd of zaken worden benoemd die betrekking hebben op de onroerende zaak
- Aanslagbiljetten gemeentelijke belastingen (onroerendezaakbelasting, waterschaps- lasten, rioolrechten, polderlasten)
- Aanschrijvingen van de gemeente en nutsbedrijven waarin herstellingen worden voorgeschreven
- Bouwtekeningen
- Garantiecificaten
- Onderzoeks-/saneringsbevelen van gemeente of provincie
- In geval van premie of subsidie: de laatst afgegeven beschikking
- Huur- en/of leasecontracten

### NVM VRAGENLIJST VERKOOP VAN EEN WONING

Bij de verkoop van je woning ben je als verkoper verplicht om informatie te verstrekken over de woning (mededelingsplicht). Ook als de informatie minder gunstig lijkt voor de verkoop. De NVM Vragenlijst geeft ondersteuning bij het verzamelen van de juiste informatie. Transparantie gedurende de verkoop bevordert het verkoopproces en de verstandhouding tussen partijen, waardoor het voor iedereen een plezierige aan-/verkoop wordt.

### LIJST VAN ZAKEN

Een woning bestaat vaak uit verschillende zaken en bestanddelen. Voor een potentiële koper is het waardevol om te weten of deze zaken behoren bij de verkoop en de transactieprijs. De lijst van zaken geeft overzichtelijk weer welke zaken achter blijven, mee gaan of eventueel ter overname zijn.

### DEFINITIEF ENERGIELABEL

Voor de verkoop of verhuur van een woning is een definitief energielabel verplicht. Dit label kan vastgesteld worden door een energielabeldeskundige. Dit kunnen wij voor jou verzorgen. Is er al een definitief energielabel aanwezig maar weet je niet waar je deze kunt vinden? Geen zorgen, je kan het label op [mijnoverheid.nl](http://mijnoverheid.nl) opnieuw downloaden.



# NVM MAKELAAR EN DE VOORDELEN

Het verkopen van een huis is voor de meeste mensen geen dagelijkse bezigheid. Het is dan erg waardevol als een deskundig en betrouwbaar persoon je begeleidt en adviseert. Een NVM-Makelaar is hiervoor opgeleid. Zij behartigt jouw belangen gedurende het volledige proces.

NVM staat voor Nederlandse Vereniging van Makelaars. Het is een branchevereniging met 120 jaar ervaring waarbij alle NVM-makelaars staan voor deskundigheid, betrouwbaarheid en kwaliteit.

Hoe wordt dit gewaarborgd?

- Permanente educatie zorgt ervoor dat we (blijven) beschikken over alle relevante kennis
- Dankzij allerlei tools en een rijke database kan er gedegen onderzoek worden gedaan voor het bepalen van de marktwaarde en een verkoopstrategie
- Een groot netwerk met 4.400 NVM-makelaars en potentiële kopers
- NVM juridische dienst als achterban bij ondersteuning/voorkomen van geschillen



# ONS KANTOOR

Bolck Makelaardij & Taxaties is een familiebedrijf waar de liefde voor het vak makelaar en taxateur wordt gecombineerd met persoonlijke aandacht en onze betrokkenheid. Al meer dan 25 jaar zijn wij specialist in de regio; de Liemers tot aan Arnhem en Rijnwaarden tot aan Doetinchem. Met een jarenlange ervaring in het bedrijf kunnen wij alle doelgroepen, van jong tot oud, een warme begeleiding bieden in de verkoop-, aankoop-, verhuur en taxatieopdrachten. Wij staan dicht bij onze opdrachtgevers, zijn kritisch maar toegankelijk en dat maakt ons Gewoon Vertrouwd!

Daarnaast hebben wij een fijne samenwerking met erkende hypotheek- en assurantieadviseurs. Hierdoor kunnen onze verkoop- en aankoopopdrachten met korte lijntjes en veel persoonlijke aandacht worden geregeld.

Onze gespecialiseerde makelaars en taxateurs staan voor je klaar om je te begeleiden bij verkoop, aankoop, verhuur en taxaties van woningen, agrarisch of bedrijfs-onroerend goed.



## AANKOOPMAKELAAR

Je kent het wel: door pure enthousiasme een kritische blik verliezen. Dit risico kan aanzienlijk verkleind worden bij het inschakelen van een aankoopmakelaar. Wij zorgen ervoor dat jij je alleen maar hoeft te focussen op de vraag: "Zou ik hier willen wonen?".

Wij regelen de rest! Denk hierbij aan het nauwkeuring uitvoeren van de onderzoeksplicht, de juridische afwikkeling, een bouwkundige keuring en uiteraard de onderhandeling. Met als gevolg; een beduidend grotere kans op het bezit van jouw droomhuis!

## TAXEREN

Alles begint met een juiste taxatie van uw onroerend goed. Ben je benieuwd naar de waarde van bijvoorbeeld uw woning, bedrijf, perceel of agrarisch onroerend goed? Een taxatie, oftewel een deskundige schatting van de marktwaarde van jouw onroerend goed, geeft hier antwoord op. Bij Bolck Makelaardij & Taxaties kan je terecht voor alle soorten taxaties.

## WIL JE MEER WETEN?

De deuren van ons kantoor aan het Masiusplein 22 in het centrum van Zevenaar staan altijd voor je open. Het persoonlijk contact maakt ons ook **Gewoon vertrouwd!**



# EERSTE HULP BIJ VERHUIZEN

## VOORBEREIDEN OP DE VERHUIZING

- Verhuisdag plannen
- Huidige verzekeringen opzeggen/omzetten
- Nieuwe verzekeringen regelen
- Gas en/of elektriciteitscontract afsluiten
- Adreswijziging water doorgeven
- TV, bellen en internet afsluiten bij provider
- Verhuisdozen huren, kopen of lenen en vervolgens inpakken. Zet vervolgens op de verhuisdoos de ruimte waar deze tijdens de verhuizing neergezet moet worden
- Vrije dagen opnemen/verlof aanvragen. Kijk of je een verhuisdag krijgt van de werkgever
- Eventueel parkeervergunningen opzeggen, omzetten of aanvragen

## ENKELE DAGEN VOOR DE VERHUIZING

- Oude huis schoonmaken
- Nieuwe huis schoonmaken
- Koelkast en vriezer leeghalen en schoonmaken
- Wasmachinetrommel vastzetten
- Ga je naar een andere gemeente? Vergeet dan geen verhuisbericht door te geven (uiterlijk binnen 5 dagen na verhuizing)

## DE VERHUISDAG

- Verhuisbusje ophalen/terugbrengen
- Kamers controleren op vergeten spullen
- Sluit alle ramen en deuren
- Meterstanden doorgeven
- Sleutels oude huis inleveren
- Laat koelkast en vriezer een dag acclimatiseren
- Afspraak bij de notaris? Vergeet je ID/paspoort niet
- Garantie bewijzen
- Overdracht nieuwe bewoner
- Inspectie









VRAGEN?

**NEEM GERUST CONTACT MET ONS OP**

Bolck Makelaardij & Taxaties B.V.  
Masiusplein 22  
6901 CH Zevenaar

0316 - 524128  
info@bolckmakelaardij.nl  
bolckmakelaardij.nl