

Verkoopadvies

Ida Hoeve 41, te Gouda
Dhr M.J.A.Klaasse en mevrouw F.Ligthelm

Beste heer Klaasse en mevrouw Ligthelm,

Goed dat we elkaar gesproken hebben over de verkoop van uw woning. Op basis van de kenmerken van uw huis en de positieve indruk die ik heb gekregen, heb ik er alle vertrouwen in dat we samen een succesvolle verkoop kunnen realiseren. Ik ben enthousiast om voor u aan de slag te gaan. Bij deze mijn advies

Advies vraagprijs: €439.000,- k.k.

Hoe komen we op deze prijs?

In de voorbereiding heb ik gekeken naar de vergelijkbare woningen die onlangs verkocht zijn. Na onze afspraak heb ik de afwerking en het onderhoud goed kunnen bekijken en heb ik deze afgewogen tegen recente verkopen en het huidige aanbod. Meewegend dat het onderhouds- en afwerkingsniveau fraai is / het gelegen is een geliefde wijk, gaan wij uit van een vlotte verkooptijd en een goede transactieprijs.

Courtage

Voor onze begeleiding hanteren wij een courtage van 1,15% over de koopsom inclusief btw. De courtagenota wordt verrekend bij de notaris.

Dit team gaat voor u aan de slag!



Stappenplan



1. Waardebepaling

Tijdens de kennismaking bekijken we de woning, zo kunnen we het onderhoud en de afwerking goed beoordelen. We vertellen u hierna graag meer over onze persoonlijke aanpak en strategie. Vervolgens ontvang u van ons het verkoopadvies waarin we u adviseren over de vraagprijs en het plan van aanpak.

2. Woningpresentatie

Een strakke en doelgerichte presentatie; daar begint het! Onze professionele fotografen zorgen dat uw woning zo vastgelegd wordt, dat kandidaat-kopers een optimale woonbeleving ervaren. We maken 2D en 3D plattegronden en gaan aan de slag met heldere en aansprekende teksten. Nadat we uw akkoord ontvangen op de planning plaatsen we uw woning op Funda, onze socials én onze website. Op deze manier borgen we de zichtbaarheid én vindbaarheid van uw woning.



3. Bezichtigingen

Dan is het tijd voor de bezichtigingen. Deze organiseren, begeleiden en verzorgen wij. Uiteraard altijd in overleg. Na afloop praten we u bij over hoe kijkers de bezichtigingen hebben ervaren en wat hun reacties waren. Ook bespreken we samen wat de beste strategie is om de onderhandelingen te starten.

4. Onderhandelingen

Aan de hand van onze strategie starten we de onderhandelingen. Dit kan op verschillende manieren, afhankelijk van uw wensen. We kunnen bijvoorbeeld een deadline stellen waarbinnen we eindvoorstellen vragen of een 1-op-1 onderhandeling waarin we bespreken welk tegenvoorstel we doen. Bij ieder bod geven we advies en een uitgebreide terugkoppeling. Hebben we een mondelinge overeenstemming bereikt? Dan stellen we een concept koopovereenkomst op.



5. Verkocht

Verkocht. Dit zien we graag! Nadat de koopovereenkomst door alle partijen is getekend, houden wij alle data en tijdslijnen in de gaten. Daarnaast zijn we aanwezig bij de taxatie en bouwkundige keuring. Vooraf aan de overdracht controleren we de conceptakte van levering, nota van afrekening én plannen we de eindinspectie waarin we een laatste ronde door de woning maken.

De kracht van marketing.

Promotiepakket

- ✓ Professionele fotografie
- ✓ 360 graden foto's
- ✓ 2D en 3D plattegronden
- ✓ Creatieve teksten en een woningbrochure
- ✓ Funda & website Dupree
- ✓ Eigen woningwebsite
- ✓ Social media
- ✓ Te koop bord

€ 650,-

inclusief btw



Social media

Wij maken gebruik van de meest populaire social media platformen om uw woning in de spotlights te zetten bij potentiële kopers.



Zeer tevreden op alle onderdelen!
Veel deskundigheid getoond en het bedrijf hield mij goed op de hoogte van alle ontwikkelingen.

Bron: Funda



Erg fijne ervaring gehad met Dupree. Ik ben uitstekend geholpen met hun kennis en kunde.

Bron: Funda





Wat kunt u van ons verwachten?

We begeleiden het gehele proces van verkoop van uw woning. We adviseren en ondersteunen met een vaste makelaar als aanspreekpunt.

Waarom Dupree Makelaars?

Met een nuchtere instelling gaan wij voor u aan de slag! Wij nemen u mee in elke stap van het proces, zo zijn er voor u geen verrassingen. Dit doen wij door duidelijk te communiceren en advies te geven. En een goede woningpresentatie, daar begint het! Door de samenwerkingen met goede fotografen en onze eigen marketing afdeling, creëren wij sterke content. Dit in combinatie met onze vakkennis en enthousiasme is de sleutel tot succes!



Wat doen we nog meer?

Aankoop

Als aankoopmakelaar zijn wij op de hoogte van de huizen die te koop staan en het aanbod wat beschikbaar komt. Dat is kostbare tijdwinst! We plannen de bezichtiging, kijken met een deskundige blik en onderhandelen totdat we voor u de beste aankoop realiseren.

Taxaties

Denkt u eraan te verduurzamen, verbouwen of wilt u uw hypotheek oversluiten? Onze taxateurs zijn aangesloten bij het NWWI en NRVT, dat betekent dat uw taxatierapport wordt gevalideerd en voldoet aan alle kwaliteitseisen.

Verhuur

Gaat u binnenkort reizen of werken in het buitenland en wilt u niet dat uw woning leeg staat? Of bent u in bezit van beleggingsobjecten als extra bron van inkomsten? Wij helpen uw woning verhuren.

Nieuwsgierig geworden? Neem ook eens een kijkje op onze social media en website.

Tot snel! Groeten,

Wouter Poelman

NVM makelaar/taxateur (RMT/RT)



Meer weten?

