

De makelaar die voor ú gaat



Stad & Zeeland NVM Makelaars

Dam 13, 4461 HV Goes
0113 - 21 11 47
info@stadnzeeland.nl
www.stadnzeeland.nl

In deze brochure...

Ons succesplan

Stap voor stap naar een succesvolle verkoop

Aandachtspunten

Bij de verkoop van uw woning

Wat vraag ik voor mijn huis?

Realistisch advies

Multi-media en marketing

Kies het pakket dat bij u past

7 redenen om voor Stad & Zeeland te kiezen

De makelaar die voor ú gaat

Ons succesplan

Stap voor stap naar een succesvolle verkoop

U bent voornemens uw woning te koop te zetten. Hierbij is het belangrijk dat u kiest voor de makelaar die u een goed gevoel geeft en daarnaast het beste totaalpakket biedt om uw woning succesvol te verkopen. Dan bent u bij Stad & Zeeland NVM Makelaars aan het goede adres!

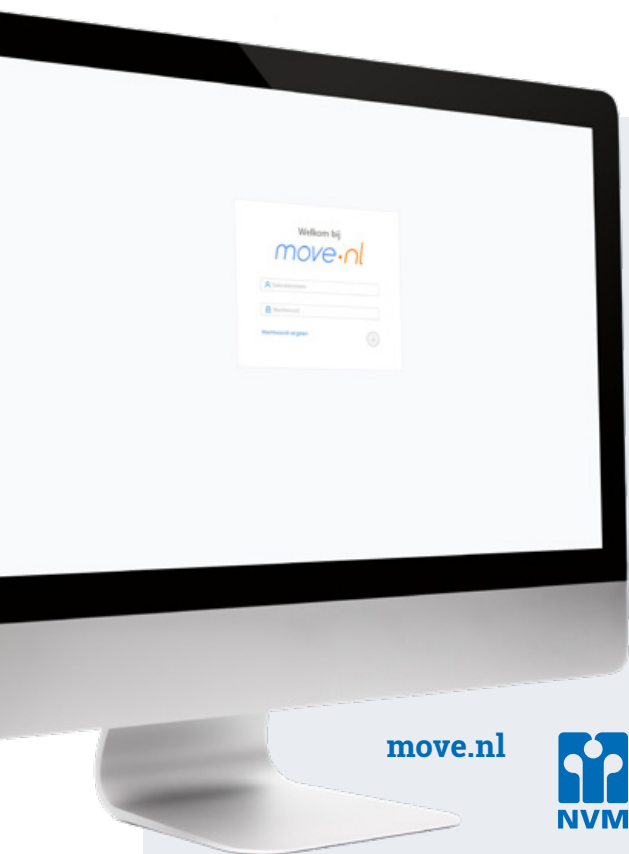
1

Persoonlijk gesprek

Elke verkoopopdracht start met een vrijblijvend en persoonlijk kennismakingsgesprek met één van onze makelaars. Tijdens dit gesprek worden in elk geval de volgende onderwerpen besproken:

1. Waardebepaling van uw woning.
2. Advies over de te hanteren vraagprijs.
3. Advisering over de te voeren verkoopstrategie en mogelijkheden dienstverlening Stad & Zeeland NVM Makelaars.
4. Scherp tarief, kosten en voorwaarden.

Vervolgens wordt er altijd een schriftelijk verkoopadvies aan u bevestigd.



Verkoopopdracht

2

Wanneer wij van u het vertrouwen hebben gekregen en u gekozen heeft voor Stad & Zeeland NVM Makelaars dan kiest u voor betrouwbaarheid, service en deskundigheid. Wij zijn lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), het kwaliteitslabel in de makelaardij. Vervolgens gaan we verder met:

1. Opmaak en ondertekening van de 'Opdracht tot Dienstverlening bij verkoop van een woning' volgens de NVM-voorwaarden.
2. We maken een persoonlijk digitaal klantendossier voor u aan via Move.nl. Hiermee heeft u 24/7 inzicht in de voortgang van de verkoop en hiermee vult u vooraf enkele belangrijke formulieren in.
3. De opdrachtverstrekking voor het uitvoeren van het gekozen startpakket.
4. De aanvraag voor het verplichte energielabel. U vraagt het zelf aan of besteedt het uit aan ons.
5. De overige details en maken we afspraken met betrekking tot bezichtigingen.

3

Presentatie

Stad & Zeeland NVM Makelaars is toonaangevend in de wijze van presenteren van uw woning. Wij presenteren uw woning op funda.nl op de meest uitgebreide wijze! Wij nemen het hele pakket graag met u door.

1. We doen er alles aan om de woning zo goed mogelijk weer te geven door gebruik te maken van professionele woningfotografie, plattegronden, woningvideo, digitale woningbrochure en 360° foto's. U kiest één van onze uitgebreide startpakketten.
2. Vooraf kunt u de tekst, foto's en woningbrochure beoordelen. Na uw akkoord publiceren wij pas de gegevens.
3. Uw woning wordt gepresenteerd op de volgende internetsites: **www.stadenzeeland.nl**, **www.funda.nl**, **www.huislijn.nl**, **www.pararius.nl** en onze Facebook- en Instagrampagina.
4. Er wordt een te koop aanduiding geplaatst bij de woning (tuinbord en/of raambord).
5. Het object wordt vermeld in onze etalage in het centrum van Goes.



funda

huislijn.nl

pararius

4

Extra activiteiten

Naast bovengenoemde diensten en producten gaan we nog een stap verder en voeren we ook de onderstaande zaken uit bij start-verkoop:

1. We verspreiden een huis-aan-huis mailing in de buurt van de woning.
2. Het zoekersbestand van Stad & Zeeland NVM makelaars en de overige NVM-collega's wordt aangeschreven.
3. Deelname aan een open huis wordt besproken. Dit kan de landelijke Open Huizen Dag zijn of een 'start-verkoop open huis'.



Full-service

5

We begeleiden het verkooptraject van begin tot eind en zijn uw partner en adviseur tijdens de gehele verkoopperiode (en daarna). In grote lijnen verloopt het verkooptraject als volgt:

1. We plannen de bezichtigingen en voeren deze uit, op afspraak ook buiten kantooruren en op zaterdagen.
2. We voeren, in nauw overleg met u, de onderhandelingen met een potentiële koper.
3. Na overeenstemming leggen we de afspraken vast in een NVM-model koopovereenkomst.
4. We zorgen voor de juiste ondertekening van de koopovereenkomst door koper en verkoper en verzending aan de notaris die de levering zal uitvoeren.
5. We bewaken eventuele termijnen voor ontbindende voorwaarden en bankgarantie en controleren de leveringsakte van de notaris.
6. We arrangeren een laatste opleveringsinspectie voor de koper kort voor de juridische levering van de woning en zijn daar bij aanwezig.
7. Bij de juridische (notariële) levering op het kantoor van de notaris zijn wij eveneens aanwezig.

Aandachtspunten

Bij de verkoop van uw woning

Als makelaar is het onze voornaamste taak uw belangen te behartigen. Daarom zijn wij lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). Deze vereniging heeft dwingende regelgeving opgesteld waaraan een makelaar moet voldoen met als doel een optimale klantbehandeling en uiteraard vakbekwaamheid. Zo mogen NVM-Makelaars zelf geen onroerende zaken kopen (het zogenaamde 'verbod op handel'). U mag van ons dus altijd een eerlijk en op uw situatie gericht advies verwachten. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM treft u voor de volledigheid in deze map aan.

Bezichtigingen

Als een potentiële koper zich meldt, plannen wij een afspraak in voor bezichtiging van de woning. Deze wordt te allen tijde van tevoren aan u doorgegeven. Wij begeleiden de bezichtiging en zullen de potentiële koper uitgebreid informeren. In een persoonlijk contact kunnen wij er bovendien achter komen welke vervolgstappen nodig zijn om tot een goed eindresultaat te komen. U hoeft bij de bezichtiging niet aanwezig te zijn. Potentiële kopers voelen zich vaak vrijer als de bewoners niet aanwezig zijn bij de bezichtigingen. Na de bezichtiging zullen wij u uiteraard zo spoedig mogelijk informeren over het verloop ervan. Het kan zo zijn dat er iemand onaangekondigd bij u aanbelt, deze persoon is nooit door ons naar u toegestuurd. We adviseren u om deze persoon altijd naar ons door te verwijzen en in elk geval de naam en contactgegevens te noteren en aan ons door te geven.

Verzorgde indruk

Een verzorgde woning en tuin hebben een positieve invloed op kandidaat-kopers, zorg daarom dat het huis opgeruimd is. Helder licht, ook op

donkere plaatsen, geeft de kandidaat-koper vertrouwen dat u niets te verbergen heeft. Wij raden u aan kleine reparaties zoals klemmedeuren en ramen, losse deurkrukken, lekkende kranen, gescheurd behang en dergelijke, te herstellen. Niet iedereen stelt huisdieren op prijs, houdt hier zoveel mogelijk rekening mee door kattenbak, etensbak etc. uit het zicht te zetten. Zorg dat de hond of kat tijdens de bezichtiging niet in de woning aanwezig is en dat nare geurtjes zoveel mogelijk zijn verdwenen. Ook raden we aan om niet te roken in het huis voorafgaand aan de bezichtiging. Het is erg belangrijk dat een koper geen gebreken aantreft en met een positief gevoel naar huis gaat. Er is nooit een tweede kans op een eerste indruk!

Vorstschade

In niet-bewoonde panden kan in de winter vorstschade ontstaan. Neem de volgende voorzorgsmaatregelen: laat de c.v.-installatie branden op minstens 10° Celsius. Tap waterleidingen af en draai de hoofdkraan dicht. Laat boilers of andere warmwaterinstallaties leeglopen. isoleer of verwarm de ruimte waar de watermeter zich bevindt. Wilt u uit kosten oogpunt de c.v.-installatie niet laten branden, dan moet u het volledige systeem (d.w.z. de ketel en alle radiatoren) aftappen.

Plattegronden, tekeningen etc.

Als u over tekeningen beschikt van de woning ontvangen wij deze graag van u. Wij presenteren uw woning graag zo volledig mogelijk en zullen aan de hand hiervan interactieve presentatieplattegronden laten maken. Dit zorgt er mede voor dat geïnteresseerden uw woning langer zullen bekijken op internet en dat hij een hogere positie krijgt op de rangschikkingspagina op funda.nl. Ditzelfde geldt ook voor kopieën van

uw laatste energie-afrekening, WOZ-beschikking, waterschapslasten en diverse eigendomspapieren.

Energielabel verplicht

Sinds 2008 is een energielabel verplicht* bij de verhuur, verkoop of oplevering van woningen. Het doel is om mensen bewust te maken van de energieprestatie van hun woning en energiebesparing te stimuleren. In Nederland werd de verplichting onvoldoende nageleefd. Sinds 1 januari 2015 wordt daarom hierop gecontroleerd en kunnen sancties worden opgelegd.

Alle particuliere woningeigenaren hebben begin 2015 een voorlopig energielabel ontvangen van de overheid. Dit is een inschatting van het energielabel, gebaseerd op enkele openbare gegevens, zoals het type en het bouwjaar.

Wanneer een woningeigenaar zijn woning wil verkopen of verhuren, volstaat een voorlopig energielabel niet. Het is daarom belangrijk dat de eigenaar een definitief energielabel aanvraagt. Dit kan hij/zij doen door een adviseur te kiezen of door dit uit te besteden aan ons. De energieadviseur komt bij u langs om de kenmerken van het huis vast te stellen. Na het bezoek registreert de adviseur de kenmerken van de woning en ontvangt u een uitgebreid PDF met het energielabel van uw woning. Stad & Zeeland NVM Makelaars begeleidt u graag bij de aanvraag van het energielabel.



Een zuinig huis? Met het energielabel zie je het zo.

* uitgesloten van certificering zijn onder andere: monumenten, gebouwen met industriefunctie, kerken en alleenstaande gebouwen kleiner dan 50 m².



Wat vraag ik voor mijn huis?

Realistisch advies

Hoe bepalen wij eigenlijk de vraagprijs?

Bij het bepalen van de vraagprijs werkt Stad & Zeeland volgens diverse belangrijke pijlers:

1. Ervaring van verkoop gelijksoortige woningen.
2. Referentietransacties van woningen die recent hebben plaatsgevonden in uw omgeving.
3. Actueel aanbod in de omgeving.
4. Welke doelgroep is er voor uw woning?
5. De staat van onderhoud en uitstraling van uw woning.
6. Locatie, locatie, locatie!

De hoogte van de huidige hypotheekschuld is bijvoorbeeld geen goede leidraad. Laat u duidelijk adviseren door uw persoonlijke makelaar en laat u uitgebreid informeren over bovengenoemde zaken.

Wat gebeurt er bij een te hoge vraagprijs?

Een te hoge vraagprijs betekent veelal geen bezichtigingen en dus een langere verkooptijd. Hierdoor ontstaat er een 'smet' op de woning waardoor verkopen daarvan nog moeilijker wordt dan het al was. De NVM heeft dit ook onderzocht in het kader van de campagne 'maak

van je vraagprijs geen prijsvraag'. Naarmate de vraagprijs dichterbij de 'marktwaaarde' ligt, hoeft er ook minder van de vraagprijs af te worden gedaan om de woning uiteindelijk te verkopen.

Welke factoren spelen een rol?

Kort en bondig de 2 P's. De juiste Prijs die gevraagd wordt in combinatie met een goede Presentatie van de woning is altijd de basis voor een succesvolle verkoop. Uiteraard spelen zaken als courantheid, locatie en bouwkundige staat een rol, maar het is altijd weer te herleiden naar **Prijs** en **Presentatie**.

Multi-media en marketing

Kies het pakket dat bij u past

Om uw woning zo goed mogelijk te presenteren op de woningmarkt kunt u een keuze maken uit een van onze zeer uitgebreide en unieke startpakketten. Het pakket van uw keuze wordt bij de start van de verkoop uitgevoerd en aan u in rekening gebracht.

Startpakketten Stad & Zeeland NVM Makelaars

Kosten incl. BTW

	Basis	Extra	VIP
Professionele foto's	€ 130	€ 130	€ 130
360-graden foto's (5 stuks)	€ 121	€ 121	€ 121
Woningvideo	€ 99	€ 99	€ 99
Buurtmailing	€ 20	€ 20	€ 20
Luxe glossy brochure	€ 75	€ 75	€ 75
Move.nl Klantenportaal	€ 12	€ 12	€ 12
Plattegronden			
Floorplanner (interactief)	€ 50	€ 50	€ 50
NEN2580 meetrapport	X	€ 30	€ 30
Inmeten woning	X	€ 85	€ 85
Extra promotie Funda.nl			
30 dagen toppositie	X	X	€ 125
30 dagen woning in beeld	X	X	€ 91
Overige kosten			
Plaatsingskosten funda	€ 90	€ 90	€ 90
Totale kosten incl. BTW	van € 597,- voor € 350,-	van € 712,- voor € 450,-	van € 931,- voor € 600,-

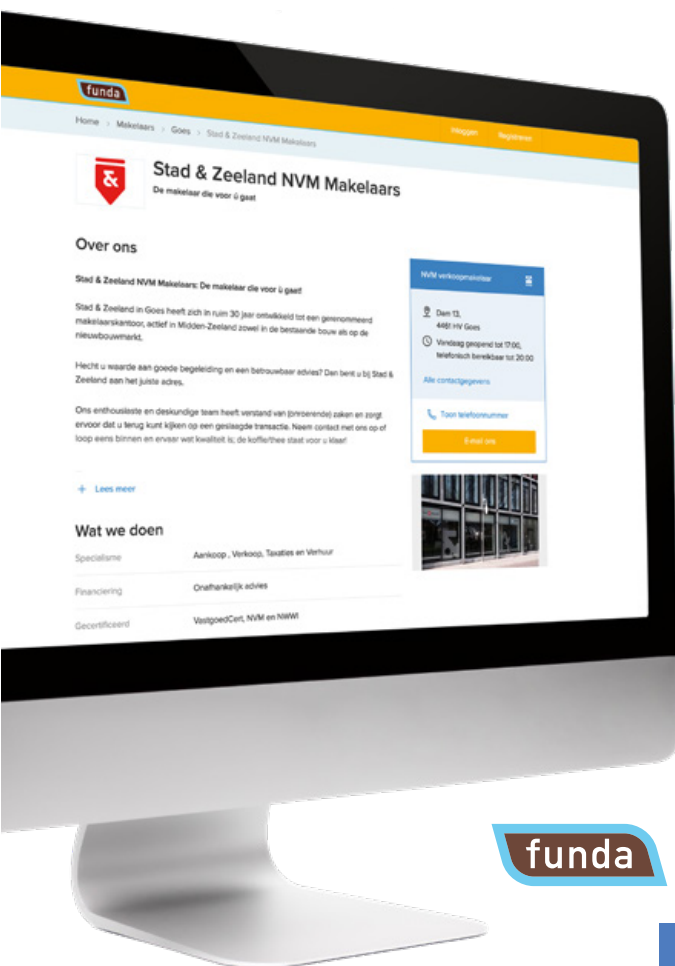
Prominente positie op funda.nl

Door onze unieke woningpresentatie op funda.nl krijgt uw woning de aandacht die het verdient. Maximale attentiewaarde is gegarandeerd door een professionele fotoreportage van de woning, een virtuele tour, een woningvideo, interactieve plattegronden in 2D en 3D en een uitgebreide PDF-brochure. Hierdoor krijgt uw object altijd de hoogst mogelijke positie in het zoekoverzicht op funda.nl en onderzoek wijst zelfs uit dat zoekers uw huis langer zullen bekijken.

Uniek in
Zeeland!

funda





Print media

Uiteraard zijn wij als moderne makelaar thuis in online-woningmarketing en is de digitale snelweg de snelste manier om uw woning onder de aandacht te brengen van potentiële kopers. Toch kan een goede mix van internet én print media de aandacht voor uw woning exponentieel vergroten en verbetert dit de verkoopkans aanzienlijk. Bij het aankondigen van een open huis of een speciale actie bijvoorbeeld. We hebben ervaring met diverse gedrukte media en bepalen samen met u het beste media-plan. Als dan de hele buurt bovendien nog een fraaie kaart in de bus krijgt met de aankondiging van uw te koop staande woning dan kan het echt niemand meer ontgaan! Succes verzekerd!

PZC, Bevelandse Bode, De Bevelander, Woon in Zeeland en de buurtmailing.

7 redenen om voor Stad & Zeeland te kiezen:

- ▶ Deskundige en ervaren NVM-makelaar
- ▶ Actieve verkoopaanpak tegen een scherp tarief
- ▶ Flexibel en gediplomeerd makelaarsteam
- ▶ Uitmuntende en meest uitgebreide woningpresentatie
- ▶ Kantoor en etalages op drukke zichtlocatie
- ▶ O.a. actief op funda en facebook
- ▶ Goede communicatie door o.a. online verkoopdossier

Mogen wij uw woning verkopen?



Sven Rijn Trainee Makelaardij	Lennart van Wallenburg Office- manager	Charmaine de Bie NVM- Makelaar / Taxateur o.z.	Piet Duinkerke NVM- Makelaar / Taxateur o.z.	Anne-Marie van Gils Algemeen directeur	Ruben Elenbaas Sales Director	Marloes Timmerman Vastgoed- adviseur	Niels de Mol Makelaar Wonen [K-RMT]	Jacco de Zeeuw Vastgoed- adviseur	Lobke van Riet Commercieel medewerker	Jannick van der Meer Jr. Vastgoed- adviseur
--	---	--	--	---	--	---	---	--	--	--