



Stappenplan **verkoop**

1. We leren u graag **beter kennen**

Huis verkopen? In een eerste kennismakingsgesprek horen wij graag wat uw situatie is en welke wensen u heeft. Wij kunnen u uitgebreid adviseren en stellen samen met u een plan op zodat uw wensen werkelijkheid worden. Wij vertellen wat u van ons kunt verwachten én leggen alle stappen duidelijk uit.

We komen graag bij u langs om de woning te inspecteren. We kijken voornamelijk naar de grootte van de woning, de ligging en de staat. Wat is het aantal vierkante meters? Is de woning goed onderhouden? Zo krijgen we een duidelijk beeld van de woning en kunnen we een realistische inschatting maken van de waarde.

2. Advies verkoopwaarde (**GRATIS** waardebepaling)

U wilt natuurlijk niets liever dan de beste prijs voor uw woning. Hoe hoger die prijs, hoe beter, toch? Ook wij willen verkopen tegen de beste prijs én met de gunstigste voorwaarden! Maar we blijven wel realistisch. Daarom voeren we ook een gedetailleerde marktanalyse uit. We kijken naar vergelijkbare woningen en maken een analyse van de buurt. De informatie uit de woninginspectie en de marktanalyse mixen we met onze eigen kennis en ervaring. Het resultaat: een verkoopadvies en een goede inschatting van de verwachte verkoopwaarde. Verder adviseren we over de vraagprijs en de juiste verkoopstrategie. Want een te hoge vraagprijs schrikt mensen af en bij een te lage vraagprijs heerst al snel de gedachte dat er vast iets mis is waardoor mensen afhaken.

3. **Communicatie**

We maken een WhatsApp-groep aan, inclusief AnderzOffice en de makelaar voor alle communicatie omtrent het proces. Planning, onderhandelingen en afspraken met partijen voeren wij in overleg met u uit. Wij adviseren, maar uw wensen zijn bepalend.

4. **Digitaal Verkoopdossier**

Eerst zal het nodige papierwerk en wettelijk verplichte verificatie afgehandeld moeten worden voordat wij daadwerkelijk mogen starten. We moeten een clientonderzoek uitvoeren en een identiteitscontrole doen (wettelijke verplichting). Vervolgens wordt de Opdracht ter Dienstverlening aangeboden ter bevestiging van de gemaakte afspraken.

Daarnaast zal er een stortvloed aan informatie/formulieren/ documenten opgevraagd worden over de woning ter voorbereiding van de verkoop en die bijdragen om aan uw meldingsplicht te voldoen. Geen zorgen, wij helpen je daarbij! Dit alles wordt overzichtelijk bijgehouden en gedeeld in uw eigen digitale verkoopdossier.

5. **Promotie van de woning**

Een woning verkoopt zichzelf niet zomaar. Daarom stellen we samen een uitgebreid publiciteitsplan op om de verkoop een boost te geven. We kijken welke marketingmogelijkheden het beste passen bij uw woning. Welke doelgroep past er bij uw woning zodat we spreken in 'de juiste taal'. Hierbij zorgen we voor pakkende omschrijvingen en gebruiken we promotiemateriaal, zoals: professionele fotografie, plattegrond, 3D-fotografie en video's. In de teksten vinden wij het een aanvulling als de verkoper zelf (ook) een stukje schrijft. Deze tekst wordt ook in de verkoopbrochure opgenomen die er bij ons uitziet als een echt Woonmagazine!

6. De woning **verkoopklaar** maken

Wij zullen werken aan de promotie van de woning, maar u moet er zelf voor zorgen dat deze er netjes uitziet voordat de eerste kijkers voor de deur staan. Zorg dat je huis verzorgd en opgeruimd is, en dat de meeste persoonlijke spulletjes zijn weggehaald. Mogelijk is het waardevol om voor verkoop verbeteringen aan te brengen aan de woning. De makelaar (en/of ons netwerk van specialisten)

----> Vervolg stappenplan verkoop ---->

kijkt met u mee naar de mogelijkheden om een optimaal resultaat te kunnen behalen. Uiteraard in overleg met u.

7. De bezichtigingen begeleiden

Als u de appeltaart en verse koffie klaarzet;) nemen wij de bezichtigingen over. Vaak voelen kijkers zich prettiger als de verkoper zelf niet aanwezig is als ze de woning aan het bekijken zijn. Zo durven ze vaak meer vragen te stellen en opmerkingen te maken.

Wij kunnen daarom de bezichtigingen begeleiden. Tijdens de bezichtigingen proberen we het gevoel van de woning zoveel mogelijk over te brengen en zullen we proberen te achterhalen waarom de kijkers geïnteresseerd zijn (of waarom juist niet).

8. Tijd om te onderhandelen

En dan komen daar de eerste biedingen... Yes! Samen met de geïnteresseerde partijen gaan we vervolgens onderhandelen. Hierbij houden wij het hoofd koel en halen we het maximale uit de onderhandelingen. Zodat uzelf én de uiteindelijke koper tevreden zijn.

Niet altijd zal de hoogste prijs het beste bod zijn. Soms kan een lager bod zonder verdere ontbindende voorwaarden gunstiger zijn dan een hoger bod met allerlei onzekerheden. Ook hier houden wij rekening mee en zullen wij dit met u bespreken.

9. De koopakte

Zijn de onderhandelingen geslaagd? Dan maken we de verkoop officieel met de koopovereenkomst! Alle gemaakte afspraken worden vastgelegd in een koopovereenkomst, ook wel koopakte genoemd. Daarin staan de rechten en plichten van de verkopende én kopende partij. De juridische taal in deze akte is soms niet helemaal begrijpelijk. Wij nemen deze met u door, zodat u met een gerust hart uw handtekening kunt zetten! Ook zorgen wij ervoor dat de overeengekomen termijnen en verdere afspraken worden nageleefd, zodat de overdracht bij de notaris zorgeloos verloopt. Als alle handtekeningen zijn gezet, is de koopovereenkomst gesloten.

10. Gefeliciteerd!

De koopovereenkomst gaat vervolgens naar de verkoopmakelaar en die stuurt het geheel naar de notaris. De notaris stelt een datum en tijd vast voor de eigendomsoverdracht, het moment waarop de akte van levering wordt ondertekend.

Voor de eigendomsoverdracht controleren we samen of alle gegevens kloppen. En als u uw handtekening heeft geplaatst bij de Notaris onder de akte van levering én als die is ingeschreven bij het Kadaster, bent u officieel geen eigenaar meer van de woning.

En dan... **PROOST!** Uw huis is verkocht! Of u nu gaat voor een grotere woning, een kleinere woning of helemaal geen woning (backpacken door Australië?), een volgende fase is aangebroken. Nieuwe deuren gaan open. **GEFELICITEERD!**

