

Het totale verkoopbegeleidingsplan:

1. Inleidend gesprek

Het eerste gesprek is een vrijblijvend kennismakingsgesprek. Wij bespreken de reden van verkoop, uw wensen met betrekking tot vervangende woonruimte en of u eerst wilt kopen of verkopen. Tevens kunnen wij hier persoonlijk kennismaken en geven wij u natuurlijk uitleg over onze werkwijze.

2. Taxeren van uw woning

Aan de hand van vergelijking met buurpanden, de ligging, de grondoppervlakte, de staat van onderhoud, de afwerking, alsmede de inhoud van uw woning, wordt de taxatiewaarde vastgesteld. De taxatiewaarde is namelijk nodig om de te hanteren vraagprijs vast te stellen en te bepalen hoe hoog de opbrengst van uw woning ongeveer zal worden.

3. De vraagprijs

Nadat de taxatiewaarde bekend is wordt de vraagprijs bepaald. In samenspraak wordt vastgesteld met welke prijs de woning 'de markt' op gaat. Belangrijk is een juiste prijs te bepalen; een te hoge vraagprijs zou kunnen leiden tot een (te) lange verkoopperiode; een te lage vraagprijs is natuurlijk niet bevorderlijk voor uw bankrekening.

4. Tips om uw woning verkoopklaar te maken

Wij adviseren u om kleine reparaties nog te verrichten en beschadigde afwerkingen te herstellen. Een opgeruimd huis laat de beste indruk bij de kijkers achter en een gezellig bloemetje op tafel kan nooit kwaad.

5. Bespreken opdrachtformulier, tarief, roerende zaken en verkoopbrochure

Het opdrachtformulier wordt besproken. O.a. de vraagprijs, het tarief en eventuele te plaatsen advertenties worden vastgesteld. Ook wordt vastgelegd welke roerende zaken in de koop zijn begrepen en welke u bij de verhuizing meeneemt.

Wij maken een uitgebreide verkoopbrochure voor potentiële kopers en hun makelaar. Hierin worden alle vertrekken tot in detail besproken evenals vaste lasten, roerende goederen, etc. Een complete en fraai ogende brochure zorgt voor zekerheid in het verdere proces. Duidelijkheid vooraf geeft beperkte discussies achteraf. U krijgt deze verkoopbrochure van te voren toegestuurd. Dienen er nog wijzigingen doorgevoerd te worden of heeft u nog aanvullende suggesties dan kunnen wij dit tijdig aanpassen. Een goede voorbereiding staat tenslotte voor een goede verkoop.

6. Het te koop zetten

Als NVM makelaar zullen wij uw woning als zijnde “te koop” bekend maken bij alle collega NVM kantoren. Uw woning wordt allereerst aangemeld in het centrale NVM-uitwisselingssysteem. De belangrijke kenmerken van uw woning zijn dan binnen 24 uur bekend bij alle NVM-makelaars. Zij zullen hun cliënten op de hoogte brengen van uw woning. Tevens zorgen wij ervoor dat de woning wordt geplaatst op die internetsites waarvan de potentiële kopers verwachten dat hij te koop staat. Dit zijn onder andere de sites van Funda, MVA (Makelaars Vereniging Amsterdam) en onze eigen site (slot-makelaardij.nl). Daarnaast worden door sites als Jaap.nl en Zoekallehuizen.nl de gegevens gekopieerd zodat de woning ook op die sites verschijnt.

Vanzelfsprekend zullen wij uw woning prominent in onze etalage hangen. Omdat ons kantoor gevestigd is aan de drukke Amsterdamseweg op de grens van Amstelveen en Amsterdam, tussen de Avondwinkel en de pinautomaat, geeft dit dagelijks aan velen de mogelijkheid onze etalage te bekijken.

7. Bezichtigingen

Een bezichtiging wordt altijd door ons vooraf aangekondigd. Tijdens de bezichtiging is het plezierig dat de makelaar op zijn gemak met de potentiële koper door uw woning kan lopen. Het is aan te bevelen dat u dan niet “meeloopt”. De bezichtiger dient op zijn gemak uw woning te kunnen bekijken en alle vragen te durven stellen. Het is voor u en voor ons belangrijk dat er vrijuit gesproken kan worden over de huidige woonsituatie én de wensen voor het nieuwe ‘thuis’.

8. Adverteren

Pas als de aanmelding in het computersysteem en internet niet het gewenste resultaat heeft oplevert, adviseren wij u over de advertentiemogelijkheden. U komt op deze manier nooit voor onverwachte advertentie-uitgaven te staan.

9. Onderhandelingen

Een zeer belangrijk onderdeel in het gehele proces is het onderhandelen over de prijs. Wij zijn ons ervan bewust dat voor u elke euro belangrijk is. U kunt erop vertrouwen dat wij onze expertise en ervaring inzetten om voor u de beste prijs uit de onderhandelingen te halen. Naast dat er wordt onderhandeld over de prijs betrekken wij daar ook de eventuele roerende zaken, de ontbindende voorwaarden alsmede de opleveringsdatum bij. Tijdens de onderhandelingen maakt Slot Makelaardij zich erg verdienstig. Onderhandelen is een belangrijk deel van ons vak; wij doen het dagelijks en onze ervaring komt u goed van pas.

10. Opstellen van de koopakte

Indien er overeenstemming tussen verkoper en koper is bereikt, wordt er door de notaris een koopakte opgemaakt. In deze koopakte worden de roerende zaken, alsmede de transportdatum en alle andere voorwaarden vastgelegd, zodat er geen misverstanden kunnen ontstaan. Niets is zo vervelend, als bij de eigendomsoverdracht nog te moeten discussiëren over zaken die wel of niet bij de verkoop zijn inbegrepen. Slot Makelaardij zal de notaris instrueren over het eventueel toevoegen van de benodigde extra artikelen in het koopcontract. Natuurlijk zijn wij tijdens de bespreking en ondertekening bij de notaris aanwezig.

11. Inspectie en eigendomsoverdracht bij de notaris

Als dan eindelijk de dag van het transport daar is, inspecteren wij samen met u en de kopers of uw woning nog in dezelfde staat is en of alle roerende zaken die meeverkocht zijn ook daadwerkelijk aanwezig zijn. Na de inspectie gaan wij samen met u naar de notaris. Nadat de leveringsakte is doorgenomen en ondertekend worden de sleutels aan de nieuwe bewoners overhandigd en u ontvangt vervolgens de koopsom.

12. Klanttevredenheidsonderzoek

Na afloop van het gehele verkooptraject sturen wij u een klanttevredenheidsonderzoek toe, welke wij u vragen in te vullen. Onze makelaars willen u zo goed mogelijk - en met de beste kwaliteit - van dienst zijn. Daarom vragen wij u uw ervaringen met onze dienstverlening te delen.

Wij hopen natuurlijk op een positieve feedback, maar horen ook graag van u - eventueel anoniem - waar het nog beter kan. Kwaliteit telt, uw mening ook!

Kosten:

De kosten van de verkoopbegeleiding zijn per woning verschillend. Zij zijn onder andere afhankelijk van de courantheid en de uiteindelijke prijs waarvoor uw woning kan worden verkocht. Slot Makelaardij staat bekend om zijn complete service en rijke kennis van de woningmarkt. Deeldienst afspraken doen hieraan afbreuk, daarom bieden wij een totaal pakket aan tegen een vooraf vastgesteld tarief. Zo komt u niet voor vervelende verrassingen te staan. Graag maken wij met u een afspraak om voor u een persoonlijke offerte te maken.

Wat heeft Slot Makelaardij u verder nog te bieden ?

- wij kunnen u begeleiden bij de aankoop, aan- en verhuur van een nieuwe woning,
- wij kunnen onroerend goed voor u taxeren,
- wij adviseren u bij het beleggen in onroerend goed,
- wij zijn er ook voor het kopen, verkopen, huren en verhuren van bedrijfsonroerend goed
- wij kunnen het energielabel voor u regelen

Bel of mail ons voor het maken van een afspraak; **020- 64 78 229** of info@slot-makelaardij.nl