

Ons verkoopvoorstel

Aardewerk 2

Milsbeek



Verkoopvoorstel

Aardewerk 2, Milsbeek

Beste Laura en Alexander,

Hartelijk dank voor het prettige gesprek wat we hebben gehad bij ons kantoor in Nijmegen. Ik heb de woning, diverse referentieplannen en mogelijke doelgroepen uitvoerig besproken met enkele collega's, waarbij wij tot het volgende verkoopvoorstel komen:

Advies vraagprijs

€ 425.000,- k.k.

De advies vraagprijs is gebaseerd aan de hand van de bouwtekeningen, technische omschrijving, de opdrachtbevestiging van het meerwerk en nadere relevante informatie welke bij ons is aangeleverd. Om de vraagprijs definitief vast te stellen dienen we de woning eerst nog ter plaatse te bezichtigen.



Alice van de Burgt

Makelaar RM

☎ 024 - 3 244 244 / 06 - 86 88 16 60

✉ alice.van.de.burgt@hansjanssen.nl

Toelichting vraagprijs

De definitieve vraagprijs wordt altijd in overleg bepaald. Bij het bepalen van de vraagprijs hebben wij rekening gehouden met:

De algemene en specifieke kenmerken van de woning

Het betreft een zeer recent opgeleverde nieuwbouwwoning met 3 slaapkamers gelegen in het nieuwbouwproject 'Vallei van Milsbèk' in Milsbeek. De woning is optimaal geïsoleerd en beschikt over vloerverwarming alle verdiepingen, zonnepanelen en ruime zolderverdieping met dakraam. De afwerking van de woning zoals o.a., wanden, vloeren en tuin dient nog volledig naar eigen inzicht te worden gedaan door de nieuwe eigenaar.

De achtertuin ligt op het noord-oosten en dient nog te worden aangelegd en omheind. De woning is zeer duurzaam gebouwd en wordt verwarmd via een individuele lucht-water warmtepomp. De ligging is gunstig ten opzichte van voorzieningen, uitvalswegen zoals de A73 en A77 en wandel- en natuurgebieden.

Makelaarsvergoeding

Courtage bij verkoopbemiddeling
**1,0 % incl. BTW over de
verkoopprijs**

De **courtage** bestaat uit de verkoopbemiddeling, onderzoek naar het bestemmingsplan, check van kadastrale gegevens om eigendom en erfdienstbaarheden vast te stellen. Bodem- en milieuonderzoek voor een compleet beeld. Bij appartementen: controle Vereniging van Eigenaren stukken en financiële gezondheid.

Verrekening van de courtage vindt plaats bij notarieel transport. De kosten voor de opstartkosten worden in rekening gebracht nadat de woning is aangemeld.

Opstartkosten

Met de opstartkosten investeer je in een krachtige eerste indruk van je woning. Deze kosten dekken alles wat nodig is om je huis perfect in de markt te zetten, van professionele foto's tot en met online promotie. Door direct te investeren in een sterke presentatie, vergroot je de kans op een succesvolle verkoop.

Opstartkosten voor een
optimale woningpresentatie
€ 595- Incl. BTW

De opstartkosten bestaan uit:

Volledige verkoopvoorbereiding

- Professionele fotoreportage en video
- 2D/3D plattegronden met officieel meetcertificaat
- Aantrekkelijke verkooptekst en een complete brochure
- "Te Koop" bord voor de woning

Maximale zichtbaarheid

- Uitgebreide presentatie op Funda en andere woningwebsites
- Etalagepresentatie in onze kantoren
- Promotie van de woning via onze social media
- De woning wordt gedeeld per mail binnen ons uitgebreide netwerk van actieve woningzoekers



In 11 stappen naar een succesvolle verkoop



1. Inventarisatie

We starten met een grondige analyse van je woning en wensen. Zo maken we een verkoopplan dat perfect bij jouw situatie past.



2. Verkoopadvies

Met gericht marktonderzoek bepalen we hoe we maximale opbrengst halen uit de juiste doelgroep.



3. Professionele presentatie

Een sterke eerste indruk is cruciaal. Met professionele foto's, video's en teksten presenteren we je woning optimaal aan potentiële kopers.



4. Gericht netwerk

Via onze grote database met actieve zoekers en ons netwerk van collega-makelaars brengen we jouw woning onder de aandacht bij de juiste doelgroep.



5. Online zichtbaarheid

Uitgebreide presentatie op Funda en andere belangrijke huizensites. Zo bereiken we een maximaal aantal potentiële kopers.



6. Social media promotie

Gerichte promotie via social media zorgt voor extra bereik en aandacht voor je woning.



7. Bezichtigingen

Wij begeleiden alle bezichtigingen en peilen direct de interesse van kijkers. Na afloop delen wij deze informatie met je.



8. Onderhandelingen

Onze ervaren makelaars zetten hun expertise in voor het beste resultaat: de hoogste opbrengst binnen jouw gewenste termijn.



9. Zorgeloos verkoopproces

We zorgen voor een zorgeloos verkoopproces door je te begeleiden vanaf het opstellen van de koopovereenkomst tot en met de juridische afhandeling bij de notaris.



10. Inspectie

Voor de overdracht controleren we je woning grondig samen met de koper en leggen we de meterstanden vast.



11. Overdracht

Met het tekenen van de leveringsakte en het overhandigen van de sleutels aan de koper heeft jouw woning een nieuwe eigenaar.

Marketing & promotie

Bij Hans Janssen Makelaars zorgen we ervoor dat jouw huis gezien wordt door de juiste mensen, op de juiste plekken. Dankzij onze uitgebreide marketing- en promotieaanpak vergroten we de zichtbaarheid van jouw woning en zorgen we voor maximale interesse. Van online platform tot lokale etalage: jouw huis staat altijd in de schijnwerpers.

Woonmail

Jouw huis in de mailbox van duizenden woningzoekers. Een zeer effectieve manier om mensen op de woning te attenderen.

Online zichtbaarheid

Jouw woning is te vinden op de belangrijkste huizensites:

- funda.nl
- pararius.nl
- hansjanssen.nl

Raampresentatie

Je woning wordt op A3-formaat gepresenteerd in de etalage van ons kantoor.



Verkoopbrochure

We maken een aantrekkelijke verkoopbrochure op A4-formaat, compleet met:

- Professionele, sfeervolle foto's
- Uitgebreide informatie over je woning
- Duidelijke plattegronden
- Informatie over de buurt en omgeving



Social media

We benutten de kracht van onze social media om duizenden volgers te informeren over jouw woning, zodat deze de aandacht krijgt die het verdient.



Ilk ben heel tevreden. Alles wordt besproken en in goed overleg uitgevoerd. Het contact is open, eerlijk en professioneel. Het is een fijne samenwerking met veel aandacht voor de koper en verkoper.

Marjolein Hofman

Over ons

Je huis goed verkopen met Hans

Al meer dan 50 jaar helpen wij mensen zoals jij bij de belangrijkste stappen in hun woonreis. We combineren persoonlijke aandacht met de kracht van het grootste netwerk in Nijmegen en omstreken. Want hoe groter de interesse in jouw woning, hoe groter de kans op de beste prijs. Met kantoren in Nijmegen, Beuningen, Wijchen en Grave zijn we diep geworteld in de regio. We kennen elke buurt, elke straat en de waarde van elk type woning. Deze kennis zetten we in om het beste resultaat voor jou te behalen.

- **Persoonlijke service:** Je krijgt één vast aanspreekpunt die je begeleidt van het eerste gesprek tot de laatste handtekening. We luisteren naar jouw wensen, denken actief met je mee en stemmen onze dienstverlening daar volledig op af. Jij bepaalt het tempo en de manier waarop we communiceren: digitaal, persoonlijk of een combinatie van beide. Zo maken we het verkoopproces precies zoals jij het wilt.
- **Vooruitstrevende aanpak:** Als grootste makelaar in de regio combineren we uitstekende online zichtbaarheid met diepgaande lokale marktkennis. Ons team van meer dan 50 experts heeft ervaring
- in bestaande bouw, nieuwbouw, zakelijk vastgoed, hypotheek en verzekeringen. We zetten al deze expertise in om jouw woning optimaal in de markt te zetten.
- **Volledige ontzorging:** We nemen je alles uit handen, van de promotie van je woning tot de onderhandelingen. Samen stellen we een plan op maat op, waarin we precies vastleggen wat er gaat gebeuren.
- **Transparantie:** Geen verrassingen achteraf. Jij weet altijd precies wat we doen, waarom we dat doen en wat de volgende stappen zijn.

Meer dan alleen een makelaar

Als onderdeel van de Hans Janssen Groep bieden we je het complete pakket. Naast ervaren NVM-makelaars en nieuwbouwspecialisten heb je ook direct toegang tot Hans Janssen Hypotheken en indien van toepassing LIV Wooncoach. Zo begeleiden we je desgewenst bij elke stap van je woonreis.



Verkoopvoorstel

Opdracht tot dienstverlening

Zodra je besluit om met ons in zee te gaan, maken we alle afspraken concreet in een heldere verkoopopdracht, ook wel bekend als de 'opdracht tot dienstverlening'. Na ondertekening gaan we direct aan de slag met een professionele woningpresentatie en brengen we jouw huis onder de aandacht bij potentiële kopers.

Slim voorbereid op verkoop

Om de verkoop soepel te laten verlopen kun je alvast zoveel mogelijk documenten die betrekking hebben op je woning en je hypotheek bij elkaar verzamelen. Denk hierbij aan het eigendomsbewijs, garantiecertificaten, bouwtekeningen etc. In het geval van een appartement zijn ook alle VvE stukken van belang: onder andere de jaarverslagen, de begroting, het huishoudelijk reglement en Meerjarenonderhoudsplan (MJOP).

Roerende zaken

Wat blijft er achter en wat neem je mee? We maken het glashelder met een uitgebreide lijst van zaken. Van vloeren en gordijnen tot inbouwapparatuur en tuinvoorzieningen, alles wordt vastgelegd zodat er later geen onduidelijkheid ontstaat.

Informatieplicht

Als verkoper ben je wettelijk verplicht om kopers volledig te informeren. Wij maken dit makkelijk met een complete vragenlijst over je woning die jij kunt invullen. Zo zorgen we er samen voor dat alle belangrijke informatie, zoals eventuele gebreken en gemeentelijke lasten, netjes wordt vastgelegd.

Bezichtigingen

We houden je continu op de hoogte van alle bezichtigingen"

- Direct bericht bij aanvragen voor bezichtigingen
- Toegang tot het online klantenportaal Move.nl voor actuele informatie
- Feedback van kijkers
- Regelmatige evaluatie van de resultaten

Biedingen en afhandelingen

Bij biedingen en onderhandelingen blijf je altijd aan het roer. De makelaar voert weliswaar alle onderhandelingen namens jou, maar houdt je voortdurend op de hoogte. Zodra er een bod wordt uitgebracht, krijg je bericht. We bespreken samen de situatie en je krijgt persoonlijk advies over de te volgen strategie.

Bij Hans Janssen krijg je meer dan alleen een makelaar. Je krijgt een ervaren team dat je volledig ontzorgt tijdens het hele verkoopproces. We delen onze kennis, geven eerlijk advies en zorgen ervoor dat jij met een gerust hart je woning kunt verkopen.



Prettig en betrouwbaar contact en zeer sympathiek! En alles in zeer korte tijd voor elkaar gekregen! Compliment!

Mevrouw van den Berg



Hans Janssen Makelaars
Rogstraat 6
5361 GR Grave
0486 - 420 208
info@hansjanssen.nl

hansjanssen.nl