

YOU real estate

Met meer dan 20 jaar vastgoedervaring en sinds 2017 de makelaardij in de Haagse regio, vooral actief in Leidschenveen, Ypenburg, Voorburg en Leidschendam.

We hechten veel waarde aan aandacht en transparantie: Aandacht voor u en uw belangen, en duidelijkheid over wat wij doen en wat u mag verwachten. Daarnaast begrijpen wij dat voor u een goede bereikbaarheid (communicatie) en kosten belangrijk zijn.

Ook in het weekend en in de avonden

Omdat de verkoop of aankoop van een woning voor u waarschijnlijk geen alledaagse bezigheid is leggen wij in deze brochure uit wat u moet weten en hoe wij een en ander aanpakken.

Graag ondersteunen wij u bij alle stappen die dienen te worden gezet en om een optimaal resultaat te bereiken. Wat we doen is maatwerk, en u bepaalt zelf wat u wilt dat wij voor u doen, maar we nemen u graag alles uit handen!

Onze tarieven staan op www.yourealestate.eu/tarieven

***No Cure No Pay:** we berekenen u pas iets als het gewenste resultaat is behaald, en uitsluitend zoals vooraf is afgesproken.

Bekijk onze projecten en beoordelingen op Funda.nl, trustoo.nl, wwwaar.nl, wieisdebestemakelaar.nl, of op één van de sociale media



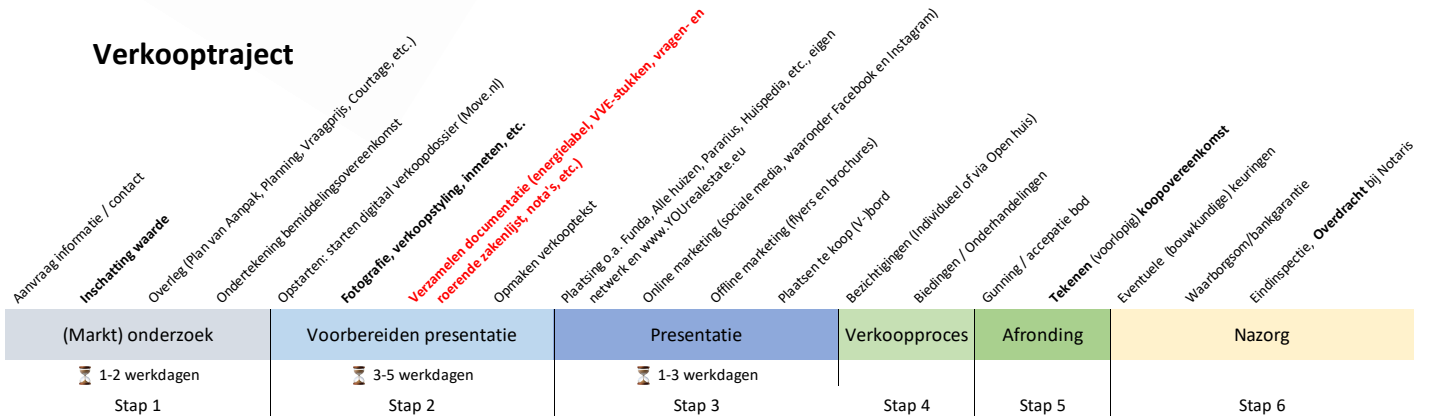
provided by **trustoo**



Verkoop

Geen enkele woning is hetzelfde. De verkoop van uw woning is daarom maatwerk.

Verkooptraject



Stap 1 (Markt) onderzoek



Inschatting

Op basis van diverse aspecten wordt de woning op waarde geschat. Let wel: het betreft een waarde schatting, geen taxatie. De uiteindelijke opbrengst van uw woning hangt vooral af van de markt.

De volgende factoren spelen onder andere een rol in de waardebeoordeling van uw woning:



- de **locatie**, (in welke stad en wijk ligt de woning, en welke voorzieningen zijn er),
- de **grootte** (de oppervlakte en ruimte),
- de **functionaliteiten** (het aantal slaap- of badkamers, wat voor tuin(en) zijn er, etc.),
- de **ligging** (bijvoorbeeld t.o.v. de zon),
- de **extra's** (is er bijvoorbeeld een oprit, carport, berging, tuinhuis, sauna, etc.), en
- de **staat** waarin het vastgoed verkeert.

Ten slotte kan er sprake zijn van additionele factoren. Bijvoorbeeld indien er sprake is van erfpacht of het bestaan van een Vereniging van Eigenaren (VVE).

Voor een goede indicatie worden zoveel mogelijk vergelijkbare woningen die recentelijk in de nabijheid van de woning zijn verkocht onderzocht.

Vervolgens wordt in overleg met u een **vraagprijs** vastgesteld. Dit is de prijs die naar buiten toe gecommuniceerd wordt, meestal met als toevoeging kosten koper (k.k.) hetgeen betekent dat bijkomende kosten zoals van de notaris en de overdrachtsbelasting voor rekening van de koper komt.

De vraagprijs is slechts een richtprijs, en geeft geen verplichtingen voor eventueel gedane biedingen te accepteren. Sowieso bepaalt alleen u óf, en welk bod (en onder welke voorwaarden) wordt geaccepteerd. Het is echter wel belangrijk omdat dit bepalend is voor hoeveel potentiële kopers op de woning af zullen komen en meestal ook richtinggevend is t.a.v. mogelijke biedingen. Indien de vraagprijs te hoog is dan zal dit potentiële kopers afschrikken, en in een verkopersmarkt dubbel negatief kunnen uitpakken als de looptijd langer is dan gemiddeld. Een te lage vraagprijs zal soms een plafond betekenen op de hoogte van potentiële biedingen.

Ondertekening bemiddelingsovereenkomst en Plan van aanpak

Gemaakte afspraken zullen worden vastgelegd in een Bemiddelingsovereenkomst.

Tegelijkertijd zal in overleg met u een plan van aanpak worden opgesteld, die rekening houdt met zowel de mogelijkheden van de woning zelf, als ook uw wensen.

Belangrijk daarbij is de tijdsplanning (wanneer gebeurt er wat?) en welke keuzes er worden gemaakt

- t.a.v. verkoop optimalisatie: wel of niet eerst een bouwkundige keuring? Is het verstandig om aan verkoopstyling te doen? Dient er iets aangepast of opgeknapt te worden? Maar ook
- t.a.v. het proces: wel of niet een open huis? Wel of niet plaatsing op Funda? Klassieke verkoop, verkoop bij inschrijving (eventueel alsnog), of verkoop via online bieden?

Stap 2 en 3 (Vorbereiden) presentatie

Opstarten

Allereerst zullen we een digitaal verkoopdossier met u opstarten via [Move.nl](https://www.move.nl).

In dit dossier ziet u alle documenten die wij met u verzamelen, waaronder allereerst natuurlijk voormelde Bemiddelingsovereenkomst. Niet alleen kunt u zelf documenten uploaden en downloaden, u heeft altijd inzicht in het proces. Zodra uw woning op Funda wordt geplaatst kunt u ook de interesse via dit platform monitoren.

Fotografie etc.

Vervolgens is het belangrijk dat zoveel mogelijk potentiële kopers worden geattendeerd op de verkoop van de woning. Daarvoor is allereerst een kwalitatief goede presentatie nodig. Zo wordt gewerkt met professionele partijen, nauwkeurig bekeken wanneer en hoe de presentatie het beste kan worden gemaakt, en wordt veel tijd besteed aan het maken van de verkooptekst, foto's, 360 graden foto's, film, eventueel dronebeelden, de metingen voor de plattegrond, en de bewerking van al dit materiaal.

Presentatie

Tenslotte wordt de woning met zorg volgens de tijdsplanning zo breed mogelijk gepresenteerd. Allereerst wordt ons netwerk benut, maar het belangrijkste medium is natuurlijk de meertalige plaatsing op Funda. Vanzelfsprekend wordt de woning ook op diverse andere ONLINE websites geplaatst, zoals Huispedia, Jaap, Propenda, etc., maar natuurlijk ook sociale media zoals Facebook en Instagram.

Alles dat uiteindelijk wordt ingezet is overigens **inclusief** bij de opstartkosten. Ten slotte wordt (tenzij anders met u afgesproken) OFFLINE een verkoopflyer in de omgeving van de woning bezorgd, en eventueel gebruik gemaakt van brochures. De (beproeft) gedachte achter de klassieke marketing van een flyer is dat hiermee de beste ambassadeurs van uw buurt worden bereikt die - indien op de hoogte gebracht van de verkoop van uw woning - vaak eventuele gegadigden op de hoogte zullen stellen.

Stap 4 Verkoopproces

Open huis/individuele bezichtigingen

Bezichtigingen kunnen op verschillende wijzen geschieden.

De klassieke manier is om geïnteresseerden - zoveel mogelijk achtereenvolgend - individueel de woning te laten bezichtigen. Indien de woning echter naar verwachting niet heel veel bezichtigers zal trekken kan dit zeer inspannend zijn; u dient immers telkens de woning ter beschikking te stellen en aan kant te maken.

Vaak is het daarom aan te bevelen om een open huis te houden, temeer omdat hiermee de drempel voor veel mensen wordt verlaagd.

Onze ervaring is dat het loont om - als het kan - beiden te doen. Tevens wordt aanbevolen dat potentiële kopers de kans wordt geboden de woning voor een 2^e keer te bezichtigen.



Bieden

Afhankelijk van de gebleken interesse, kunnen potentiële kopers een bod op de woning uitbrengen. Indien gebruik is gemaakt van een Open Huis ligt het voor de hand om over te gaan op de '**Verkoop bij inschrijving**'; dit houdt in dat potentiële kopers meestal uiterlijk 5 dagen na de bezichtigingen hun 'beste bod' dienen te doen (let wel; 'beste bod' en niet per se het hoogste bod, omdat eventueel ook het ontbreken van ontbindende voorwaarden een waarde kan hebben). Vanwege het blinde karakter wordt meestal snel de beste mogelijke prijs behaald, en geeft deze methode zo een duidelijke marktwaarde van de woning weer.

Een andere methode is om een bod uit te brengen via een website, het zogenaamd '**Online bieden**'. Hoewel transparant (want het bod is direct voor iedereen zichtbaar) wordt dit vaak net als een veiling als prijsopdrijvend ervaren door potentiële kopers, waardoor potentiële kopers vaak voortijdig afhaken. Ook kan het uitblijven van een zichtbaar bod ertoe leiden dat geen volgend – en dus een hoger - bod wordt gedaan. In het hogere verkoopsegment wordt daarom deze methode niet snel aanbevolen.

Stap 5 Afronding

Gunning

Alle biedingen worden direct aan u doorgegeven.

Eventueel worden biedingen kortstondig opgespaard. Tegelijk met de biedingen wordt zoveel als mogelijk relevante informatie over het bod en de bieder meegegeven. Indien opportuun (gelet op het biedingsproces, de situatie en de eerder aan ons verstrekte informatie) zullen wij na overleg met u in onderhandeling treden met bieders.

Alleen u bepaalt te allen tijde welk bod eventueel geaccepteerd wordt.

Koopovereenkomst

Dit is het belangrijkste deel van het proces; in de koopovereenkomst worden alle afspraken tussen partijen vastgelegd. Niet alleen welke prijs voor de woning wordt betaald, maar ook alle andere rechten en verplichtingen die worden aangegaan, en voorwaarden aan de koop worden gesteld.

Wij maken gebruik van de (model)overeenkomsten zoals die door alle brancheorganisaties worden gebruikt, en waarmee notarissen altijd akkoord gaan.



Tevens trachten wij zoveel mogelijk papierloos te werken. Dit betekent dat eerst alles in concept worden voorgelegd, en zoveel mogelijk gebruik zal worden gemaakt van digitale middelen. Een voorbeeld hiervan is DocuSign; de overeenkomst zal dan per email automatisch en op volgorde naar partijen worden gestuurd om digitaal te ondertekenen. Alle notarissen gaan met deze werkwijze akkoord.

Stap 6 Nazorg

Afhandeling

In de fase na de gunning, afgesloten met de tekening van de koopovereenkomst, komen er vaak nog diverse zaken voorbij; bijvoorbeeld een Bouwkundige keuring, het versturen van informatie naar de notaris, afspraken over roerende zaken, de waarborg c.q. bankgarantie, en uiteindelijk de eindinspectie en kort daarop de **overdracht** c.q. transport bij de Notaris.

Alle communicatie tussen partijen verloopt via de makelaar. Dit maakt het proces wel zo gemakkelijk en zakelijk. Indien de verkoop definitief is kan u als dat efficiënter is eventueel direct met de tegenpartij in contact komen.



Aankoop



Het hebben van een aankoopmakelaar is niet verplicht, maar wel verstandig.

Niet alleen omwille van de kennis van vastgoed en de vastgoedmarkt, maar ook om een betere kans te maken op de mogelijkheid tot bezichtigen en/of om de uiteindelijke biedingsstrijd te winnen.



Indien mogelijk raden we u aan om eerst zelf rond te kijken, en zodra u concreet in een woning geïnteresseerd bent ons in te schakelen*.

Zodra we meer weten wat u precies zoekt kunnen wij uiteraard zelf op onderzoek uitgaan en netwerken benutten. Zodra een bezichtiging ertoe leidt dat u mogelijk een bod zou willen uitbrengen dan komen wij in actie.

We begeleiden u dan in het gehele aankoopproces: we zullen dan onder andere

- u voorzien van advies omtrent de voor- en nadelen van het object (op basis van de verstrekte informatie),
- de waarde van het vastgoed voor u inschatten,
- namens u een bod uitbrengen, en
- u gedurende gehele afhandeling tot en met de overdracht begeleiden.

Ook hier geldt weer ***No Cure No Pay**.





Wat als er geen passend bod wordt gedaan?

Heel soms kan gebeuren dat een woning niet snel genoeg tegen een goede prijs kan worden verkocht.

Bij ons is dit onderwerp gelukkig meer theoretisch, vooral ook omdat we goed onderzoek naar de waarde doen, de vraagprijs nauwkeurig bepalen, en de marketing altijd groot inzetten. Vanwege het *No Cure No Pay-principe (zie hierna) hebben wij alle belang bij een zo goed mogelijk bod.

Indien een woning in het huidige voor de verkoper gunstige verkoopklimaat niet snel genoeg succes heeft zal het naar onze mening vaak niet veel zin hebben om de vraagprijs te verlagen. Een andere makelaar in de hand nemen zal voor potentiële kopers ook geen verandering brengen. Beter is dan om de woning een tijd uit de verkoop te doen. Ervaring leert dat een hernieuwde verkoop echter zeker vele maanden later zal dienen te geschieden.

Courtage

De courtage voor de verkoop van een woning hangt af van de inspanning die wij moeten verrichten. Wij zullen een inschatting maken, en nemen daarbij voor eigen rekening indien de inspanning groter is dan vooraf verwacht. Bovendien zijn wij als een van de weinige makelaars volledig transparant; op www.yourealestate.eu/tarieven worden de standaard courtages vermeld.

Van belang is

1. dat er van de standaardtarieven kan worden afgeweken; zoals gezegd is geen enkele woning, en daarmee geen enkele verkooptraject, hetzelfde.
2. dat we uitgaan van het ***No Cure No Pay**-principe: geen resultaat betekent géén betaling. Uitgezonderd hiervan zijn de opstartkosten (zie punt 4)
3. Alle bedragen zijn **inclusief BTW**, en er komen géén additionele kosten bij. Ook niet indien wij extra uitgaven doen, bijvoorbeeld voor extra marketing.
4. Betaalde opstartkosten worden in mindering gebracht bij de eindafrekening. Genoemde courtages zijn dus **inclusief de opstartkosten** die vooraf betaald worden.

YOU beantwoordt graag verdere vragen over alle aspecten die bij de aan- en verkoop van uw woning komt kijken.



Makelaardij | Beheer | Investerings
Oude Middenweg 17
2491 AC Den Haag

Scan deze QR-code voor meer informatie



www.YOUrealestate.eu



info@YOUvastgoed.nl



+31 (0)70 22 11 693

