



1 • Kennismaking

Ik ga graag met je in gesprek om te horen wie je bent en wat je wensen zijn. Waar sta je in het proces en waar kun je mijn hulp bij gebruiken? Ik bied je graag professionele én persoonlijke begeleiding.

Na deze kennismaking weet je:

- hoe ik te werk ga bij het verkopen van je woning en hoe het verkoopproces globaal verloopt
- wat de kosten zijn van het verkopen van je huis, en belangrijker: wat je voor die kosten terugkrijgt
- wat je zelf kunt doen om de verkoop zo goed mogelijk te laten verlopen
- dat duurzaamheid een kernwaarde voor me is en hoe dat tot uiting komt in mijn dienstverlening
- dat persoonlijke begeleiding beter werkt.

2 • De woning

Ik bekijk je woning zorgvuldig. Daarna maak ik een deskundige beoordeling over de kwaliteit van de woning. We kijken samen naar de pluspunten en aandachtspunten van het huis. Ook bespreken we hoe de aandachtspunten voor verkoop eventueel aangepakt kunnen worden. Op basis van deze informatie en de situatie op de woningmarkt op dat moment, kijken we naar de huidige marktwaarde.

3 • Verkoopklaar maken

Nu komt het leukste stuk; de woning klaar maken voor verkoop. Ik vertel je graag hoe je je woning zo aantrekkelijk mogelijk kunt presenteren aan potentiële kopers.

Ik zorg dat er professionele foto's worden gemaakt van de woning. Ook wordt er een officiële meetrapportage opgemaakt door een deskundige. Deze bevat plattegronden, het aantal vierkante meters woonoppervlakte en 3D-tekeningen.



4 • Verkoopstrategie

Samen bepalen we welke verkoopstrategie het beste past bij jouw woning.

We maken gebruik van het bereik van Funda, maar ik bespreek ook graag aanvullende opties met je. Zo kunnen we online campagnes inzetten, of andere partners inschakelen. Ook bespreken we de waarde van je eigen netwerk.

5 • Complete documentatie voor potentiële kopers

Ik geloof in de kracht van transparantie. Daarom stel ik een compleet pakket aan documentatie samen, waarmee potentiële kopers volledig worden geïnformeerd over de woning. Zo zorgen we er samen voor dat geïnteresseerden niet voor verrassingen komen te staan. Met complete informatie wekken we meer vertrouwen en heeft een koper een goed beeld van de woning. Dit resulteert in hogere biedingen en snellere zekerheid voor jou. Dit complete pakket bevat:

- de meetrapportage
- het energielabel
- het energieadvies
- de lijst van zaken
- de vragenlijst bij de woning
- de kadastrale informatie
- de bouwkundige keuring
- professionele foto's

6 • Bezichtigingen

Door het slim plannen van bezichtigingen zorg ik ervoor dat je zo min mogelijk hinder ondervindt van bezichtigingen. De zogenaamde *kijkdagen*.

Ik ontvang elke potentiële koper persoonlijk en vertel tijdens de bezichtiging over de pluspunten en de mogelijkheden van de woning. Dezelfde dag nog breng ik je op de hoogte van hoe de dag is verlopen en welke reacties de kijkers hebben gegeven.

7 • Onderhandelingen en verkoopbegeleiding

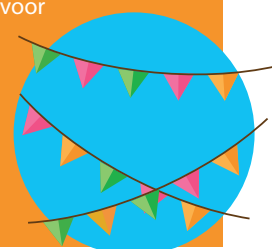
Tijdens deze spannende periode houd ik je stap voor stap op de hoogte van biedingen en adviseer ik je op basis van de binnengekomen biedingen wat de beste strategie is.

Direct na een mondelinge overeenkomst bevestig ik deze schriftelijk aan de kopende partij. Uiteraard stel ik ook de koopovereenkomst op. Ik houd je actief op de hoogte van het proces en informeer je op belangrijke momenten over de status.

8 • Overdracht

Samen controleren we alle stukken van de notaris. Daarnaast inspecteren we de woning voor het transport, zodat het huis wordt opgeleverd zoals afgesproken. Op deze dag nemen we ook samen de meterstand op zodat deze zwart op wit staan.

Na het transport is je huis **verkocht!**



Ik kijk uit naar een prettige samenwerking en een succesvolle verkoop!

Heb je vragen, bel me gerust op 030 - 227 0737, of stuur een mailtje naar balie@romijnmakelaardij.nl

www.romijnmakelaardij.nl