



Walter Soek

Bas Fennik

In 8 stappen succesvol uw woning verkopen met Vesta Makelaars!

Vesta Makelaars kan u tijdens het verkooptraject van begin tot eind begeleiden. Uiteraard met als doel uw woning snel, vakkundig en tegen een goede prijs te verkopen. Vesta Makelaars heeft dienstverlening en service hoog in het vaandel staan. Mede daarom zijn wij aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), het keurmerk van professionaliteit en kwaliteit. Kortom: Vesta Makelaars zijn specialisten die het hele traject van aan- en verkoop van woningen voor u kunnen begeleiden. Ze signaleren, adviseren en bemiddelen het traject van begin tot eind voor U.

1. Duidelijke afspraken maken

Het begint natuurlijk allemaal met een uitgebreid informeren gesprek waarin u samen met Vesta Makelaars duidelijke afspraken maakt. Vesta Makelaars kan u bij de verkoop van begin tot eind begeleiden. Uiteraard met als uiteindelijk doel een vlotte verkoop en een optimaal verkoopresultaat. Als u liever een deel-dienstverlening wilt, dan is dat ook mogelijk. Dit bepaalt ook de vergoeding, oftewel de courtage, die Vesta Makelaars zal vragen. Wij bespreken graag de verschillende mogelijkheden met u.

2. De vraagprijs en doelgroep bepalen

Het is belangrijk dat u een goede prijs voor uw woning vraagt. Niet te laag, maar ook niet te hoog. Om tot de juiste prijs te komen, doet Vesta Makelaars grondig onderzoek. Uiteraard komen wij eerst uw woning inspecteren en letten

dan onder andere op het onderhoud en de technische staat van uw woning. Daarnaast voeren wij een kadastrale recherche uit en onderzoeken voor welke verkoopprijzen soortgelijke woningen in uw straat of buurt zijn verkocht. Maar Vesta Makelaars doet nog meer! Naast de kwaliteit van de woning zelf, kijken wij namelijk ook naar de doelgroep, de ligging en de woonomgeving, de lusten en de lasten, de bijzondere bepalingen en de milieuaspecten. Bij appartementen informeert Vesta Makelaars tevens naar de status van de Vereniging van Eigenaars en het Onderhoudsfonds. Tenslotte houdt Vesta Makelaars bij de bepaling van een verkoopprijs rekening met de marktsituatie: woont u in een gewilde wijk en is er veel vraag naar uw type woning? Dit allemaal om te komen tot de prijs waar u het meest bij gebaat bent: een realistische vraagprijs.

3. Het publiciteitsplan opstellen

Vesta Makelaars zet niet alleen een bord in de tuin. Zij doen veel meer dan dat. De keuze aan publiciteitsmiddelen is uitgebreid:

- Diverse sites waaronder: vestamakelaars.nl, funda.nl, jaap.nl en huislijn.nl
- Social media, waaronder Facebook, Twitter en YouTube
- Professionele woningfotografie inclusief 360° foto's
- Professionele woningvideo
- Interactieve plattegronden (2D en 3D)
- Digitale brochures

Daarnaast kan Vesta Makelaars ook de traditionele promotiemiddelen verzorgen:

- Toppositie of promotielabel op funda
- Gratis deelname aan open huis
- Dagbladen en huis-aan-huis-bladen

- Een verkoopbord in uw tuin of op uw raam/balkon.
- Digitale presentatie in de etalage van ons kantoor.

Op basis van onze kennis en ervaring zet Vesta Makelaars de juiste middelen in die zijn afgestemd op uw wensen en budget. Wanneer uw woning in de verkoop gaat, wordt deze door ons aangemeld bij het NVM-netwerk. Een landelijke database waarin het woningaanbod en de woningzoekenden van ruim 3.600 NVM-makelaars dagelijks wordt geregistreerd. Wellicht zit hier uw koper al tussen?

4. De woning verkoopgereed maken

Is alles voor de verkoop van uw woning geregeld, zorg er dan ook voor dat uw woning er netjes bij staat. De kijkers moeten bij uw woning direct het gevoel hebben dat het er prettig wonen is. Een complete verbouwing hoeft u hiervoor niet uit te voeren. Verhelp alleen wel kleine mankementen, zoals een lekkende kraan, een klemmende deur en een raam met een barst. Zorg er daarnaast voor dat de tuin er uitnodigend uitziet. Houdt u er tevens rekening mee dat bezoekers achter alle deuren willen kijken. Schroom ook uiteraard niet om Vesta Makelaars advies te vragen, per slot van rekening is het een onderdeel van ons werk.

5. De bezichtigingen begeleiden

Vesta Makelaars coördineert en begeleidt de bezichtigingen. Wij zijn de contactpersoon voor kandidaat-kopers. Zij kunnen bij ons terecht met al hun vragen. Op verzoek kunnen wij een digitale brochure van uw woning toesturen en een afspraak maken voor een bezichtiging. In overleg met u en de kandidaat-kopers, stelt Vesta Makelaars hiervoor een tijdstip vast. Na de bezichtiging nemen wij direct telefonisch contact met u op om de bezichtiging met u te bespreken. Tevens zijn deze terug te lezen in uw digitale klantendossier.

6. De voortgang

Tijdens het verkoopproces wordt u regelmatig door Vesta Makelaars op de hoogte gehouden van de voortgang. Hoe vaak en op welke manier (telefonisch, WhatsApp), dat bepaalt u zelf. In uw digitale klantendossier op onze site kunt u 24 uur per dag 7 dagen in de week de status en voortgang van uw woning terugvinden.

7. De onderhandelingen voeren en de koopakte ondertekenen

Als het moment daar is om te gaan onderhandelen, kunt u eveneens vertrouwen op de ervaren makelaars van Vesta Makelaars. En dat is wel zo prettig. Wij kennen immers het

klappen van de zweep en geven u advies. Maar let op: U beslist welke stap Vesta Makelaars zet. Nadat koper en verkoper overeenstemming hebben bereikt, stelt Vesta Makelaars een koopovereenkomst op waarin de gemaakte afspraken schriftelijk worden vastgelegd. Als alle handtekeningen zijn gezet, is de koopovereenkomst gesloten.

8. Naar de notaris en de financiële afwikkeling

De ondertekende koopakte en alle relevante stukken gaan samen met een kopie van uw rijbewijs of paspoort naar de notaris. Zodra de notaris de koopakte heeft ontvangen, stelt hij een tijdstip vast voor het ondertekenen van de akte van levering. Voor de levering krijgt u van de notaris een concept van de leveringsakte en de nota van afrekening. Controleer altijd of de gegevens kloppen! Daarnaast zorgt de notaris voor de afrekening van de zakelijke lasten, zoals de onroerend zaakbelasting, maar ook voor de aflossing van de eventuele lopende hypotheek op uw woning en de betaling van de rekening aan uw makelaar. Het saldo dat overblijft, maakt hij over op uw rekening. U ontvangt dit nadat de akte is ingeschreven in het Kadaster (meestal is dit één werkdag na de levering). Houdt u er daarnaast rekening mee dat de koper vóór de feitelijke levering het recht heeft uw woning te inspecteren om te zien of alles in de afgesproken staat wordt achtergelaten. Vesta Makelaars begeleidt u tijdens deze inspectie. Vesta Makelaars zal tijdens de inspectie samen met u de meterstanden noteren, u dient echter zelf zorg te dragen voor het tijdig doorgeven van de standen aan de desbetreffende instanties.

Vesta Makelaars, ook voor uw aankoop en taxatie!

Vesta Makelaars biedt meer diensten dan u wellicht weet. U kunt naast de standaarddiensten voor de verkoop van uw woning ook bij Vesta makelaars terecht voor onder andere:

- Begeleiding bij aankoop van uw nieuwe woning.
- Taxatie van uw (nieuwe) woning.
- Het afsluiten van een hypotheek.

Kortom:

Voor verkoop, aankoop, taxatie en financiering van uw woning... [Bas en Walter bellen!](#)

Vesta Makelaars
Cinemadreef 138
1325 EP ALMERE
036 - 53 47 255
info@vestamakelaars.nl