

VERKOOPADVIES



Hessenweg 31

Ede

Vendôme Makelaardij
Doornlaan 6b
6717 BR Ede

06 - 462 081 46 of 06 - 150 749 22
www.vendomemakelaardij.nl
info@vendomemakelaardij.nl



> Over ons

Dit maakt ons uniek

Vendôme Makelaardij is begin 2009 opgericht, lid van de brancheorganisatie VBO met ca. 1300 leden en gevestigd in Ede. Bij de oprichting van ons kantoor hadden we een duidelijke doelstelling voor ogen. Namelijk niet uit eigen belang het grootste makelaarskantoor van de regio te willen worden maar wel om de beste te zijn want hierdoor profiteert u zelf als klant van onze kwaliteiten. Sindsdien gaan we elke dag en met succes deze uitdaging aan. Niet voor niets mogen wij ons – zonder arrogantie maar met enige trots - het op Funda best beoordeelde **(9,9 voor verkoop)** makelaarskantoor van de gemeente Ede en omgeving noemen.

Daar staan we voor.

Het geheim? In alles wat we doen staat de tevredenheid van onze klanten voorop. Het begint met het besef dat een klant met de aankoop of verkoop van een woning een spannende tijd tegemoet gaat en misschien ook wel de grootste transactie uit zijn leven aan ons toevertrouwt. Met dit in gedachten kunt u rekenen op onze door opleiding en jarenlange ervaring verworven deskundigheid, uitgebreide kennis van verkoop en marketing, snelle en adequate communicatie en uitstekende servicekwaliteit. Wij gaan in de kwaliteit van onze dienstverlening veel verder dan menig ander makelaarskantoor.

Zo zijn wij voor u of potentiële kopers van uw woning 6 dagen per week van 09:00 t/m 21:00 uur bereikbaar, nemen u zoveel mogelijk uit handen en staan daarom garant voor een zorgeloze begeleiding van A tot Z. We streven altijd naar een succesvolle afronding van uw opdracht waarbij wij het resultaat uiteraard niet uit het oog verliezen.

Dit is wat we doen

Wij zijn actief in de gemeente Ede en omgeving (o.a. Wageningen, Barneveld, Renkum, Heelsum, Rhenen en Veenendaal) op het gebied van waardebepalingen (gratis), verkoop, aankoop en taxaties.

Gratis wooncoach: Als eerste makelaar in de regio hebben we het concept "wooncoach" gelanceerd. U kunt ons inschakelen als gratis "wooncoach" om al uw problemen in en rond uw woning voor of na verkoop op te lossen. Wij maken gebruik van ons brede professionele netwerk voor o.a. schilderwerk, schoonmaken, tuin onderhoud, verhuizing ... etc. Ook de kopers van uw woning kunnen we op die manier helpen met zelfs grote verbouwingen. Dit maakt het voor kopers ook interessanter om uw woning te kopen.

Wij staan klaar om voor u aan de slag te gaan!

Karin en Patrick Iste
Vendôme Makelaardij

> **Ervaar zelf het verschil!**

> Reviews

VERKOOP

9,9

AANKOOP

10



> Als beste makelaar van Ede en omgeving op  beoordeeld!
"Wij begrijpen als geen ander makelaarskantoor wat dienstverlening betekent!"

Een funda gebruiker:

Een hele goede samenwerking met Karin en Patrick. Goed benaderbaar en vooral het persoonlijk contact is prettig. Dagelijks bereikbaar en reageren heel snel op vragen. Kennen de woningmarkt heel goed waardoor de verkoopstrategie ingezet is ook prima voldeed. De foto's, teksten en brochure waren van hoge kwaliteit en geven een realistisch beeld van de woning.

10

Een funda gebruiker:

Uitstekend direct en persoonlijk contact, komt in overleg tot een reële vraagprijs. Zal de makelaar zeker aanbevelen aan vrienden en kennissen.

9,5

Een funda gebruiker:

Karin en Patrick zijn fijne en kundige makelaars. Contact is altijd lekker direct, zonder tussenkomst van secretaresses, back office medewerkers etc. Een verademing t.o.v. andere makelaars. Je kunt ze ook altijd bellen, ook gewoon in de avond of op zaterdag. Erg fijn. Verkoop strategie hebben we samen doorgenomen. Veel ruimte voor eigen inbreng. Huis was uiteindelijk lekker snel verkocht en voor meer dan waar we rekening gehouden hadden.

10

Een funda gebruiker:

Het contact met beide makelaars is voortreffelijk, ze werken snel. Ze werken 's avonds en op zaterdag. Dit is de tweede woning die ik via Vendôme Makelaardij verkoop. Ik ben zeer positief.

9,8

Een funda gebruiker:

De samenwerking met Vendôme Makelaardij hebben wij als zeer prettig ervaren. We vinden met name hun ruime openingstijden, flexibiliteit en laagdrempelige communicatie heel fijn. Ze waren altijd snel met actie/reactie en hebben aandacht voor detail. Al met al een goed en deskundig makelaars koppel!

10

> Advies

Dit verkoopadvies is geldig tot:
15-11-2022

> Ons voorstel

Allereerst willen wij u bedanken voor de prettige kennismaking. Hierbij geven wij ons advies af. Wij baseren ons op onze jarenlange ervaring - ook als taxateurs - en op een gedegen marktanalyse. Daarnaast bepalen wij de waarde van uw woning door o.a. de ligging, woonoppervlakte, perceel, specifieke kenmerken en staat van afwerking en onderhoud. Uw woning wordt vergeleken met soortgelijke woningen in de buurt met behulp van ons VBO Historisch Bestand (database) waar alle transacties van de afgelopen jaren te vinden zijn.

> Kenmerken eigen woning

Bouwjaar	1929
Woonoppervlakte	64
Perceeloppervlakte	1263m ²
Aantal kamers	4
Slaapkamers	2
Energielabel	G

> Plus en minpunten

- + Locatie aan bosrand
- + Ruim perceel
- + Sfeervolle jaren '30 woning
- + Grote schuur/garage
- Geluid Hessenweg hoorbaar, er wordt hard gereden
- Voorzieningen op enige afstand
- Energielabel G

> Referentiepanelen (best vergelijkbaar)

Woning: Zonneoordlaan 9, Ede			
Bouwjaar: 1930	Woonopp.: 1201	Perceel: 2745 m ²	Energielabel: G
Verkocht op: 00-00-0000		Koopsom: € 500.000,-	
Geïndexeerde koopsom: € 637.000,-			

Woning: Deelweg 6, Ede			
Bouwjaar: 1932	Woonopp.: 100 m ²	Perceel: 1357 m ²	Energielabel: G
Verkocht op: 16-10-2017		Koopsom: €360.000,-	
Geïndexeerde koopsom: € 598.500,-			

> Advies vraagprijs en tarieven

Advies vraagprijs tussen €529.000 en € 550.000
In overleg definitief te bepalen.

Opstartkosten
€ 595,- incl. BTW

Hierin is de complete woningpresentatie en een jaarplaatsing op Funda begrepen. Met ons presentatiepakket komt uw woning bovenaan bij zoekopdrachten van potentiële kopers op Funda.

Courtage
1,21% incl. BTW

De courtage wordt berekend over de verkoopprijs van uw woning en wordt pas achteraf bij de overdracht bij de notaris betaald.

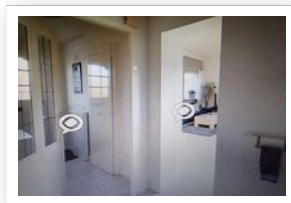
> Marketing materialen

De meest uitgebreide presentatie om uw woning succesvol te verkopen!

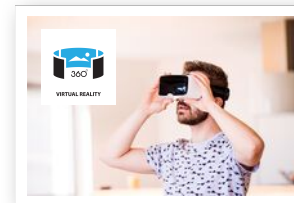
Professionele fotografie



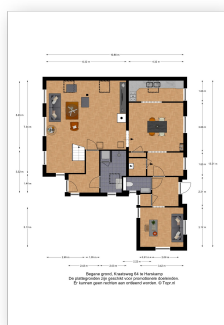
360° tour



Virtual reality

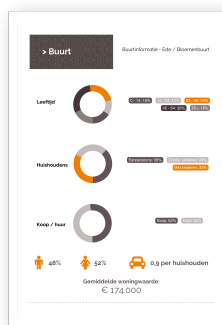


Gratis VR bril bij bezichtigingen



Plattegronden

Met officieel meet-rapport



Buurtinformatie

Interactieve zonsituatie



Luxe brochure
Digitaal & gedrukt

Buurtmailing

Social media
campagne



Uw woning op funda,
op onze eigen website
en nog veel meer!

- > Funda.nl
- > vedomemakelaardij.nl
incl. actie 'woning van de week'
- > vbo.nl
- > jaap.nl
- > pararius.nl
- > huispedia.nl
- en nog veel meer



> De reis naar de verkoop van uw woning

Hessenweg 31



1

U denkt aan verkopen



2

Vrijblijvend kennismakings /verkoopgesprek



3

Verkoopadvies op maat en offerte



6

Vragenlijst invullen



5

Styling advies



4

Akkoord en strategie bespreken



7

Opname professionele fotografie incl. deskundig inmeten met rapport, plattegronden, 360 tour, virtual reality, buurtinformatie en zonsituatie



8

Online zetten en social media campagne



10

Bezichtigingen, Planning in overleg met u



9

START VAN DE VERKOOP



11

Evaluatiemoment



12

Bieding(en) bespreken



13

Onderhandelen en overeenstemming met koper



16

OVERDRACHT BIJ DE NOTARIS



15

Eindinspectie



14

Koopovereenkomst

Met onze unieke "wooncoach" service regelen wij eveneens alles wat u nodig hebt. Denk bijvoorbeeld aan klusjes in en rondom het huis om de woning verkoopbaar te maken, het regelen van een energielabel, een verhuisbedrijf en nog veel meer.



> Meest gestelde vragen

Hoe gaan de bezichtigingen

Zodra de woning in de verkoop staat en er wordt een bezichtiging aangevraagd zullen we deze inplannen. Wij sturen per e-mail een bevestiging van de afspraak met de digitale brochure van uw woning aan de geïnteresseerde. U wordt uiteraard door ons op de hoogte gesteld van de bezichtigingsafspraken. Na de bezichtiging nemen wij nog contact met u op om door te nemen hoe het ging.

Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als u via ons reageert op het bod door een tegenbod te doen.

Wanneer de vraagprijs geboden wordt, moet u de woning verkopen?

Nee, de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als de vraagprijs wordt geboden, kunt u dus nog beslissen of het bod wordt aanvaard of niet, of dat u ons een tegenbod laat doen.

Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een ander te sluiten. De partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij het aankopen van een bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip "optie" gebruikt.

Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezegging die een belangstellende koper krijgt tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met andere partijen in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kan een belangstellende niet eisen; de verkoper en de verkopend makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces behaalde toezegging worden gedaan.

Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper eens zijn over de belangrijkste zaken als prijs, opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden, legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor de koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kan de koper zonder opgave van redenen alsnog afzien van de aankoop. Als vervolgens de financiering rond is en ook eventuele andere ontbindende voorwaarden (bijv. een bouwkundige keuring) geen obstakel meer zijn, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum nog een eindinspectie van de woning en overdracht bij de notaris plaatsvinden.

> Meer vragen? Neem contact met ons op.



Patrick Iste
Makelaar - Taxateur
T. 06 46 20 81 46
patrick@vendomemakelaardij.nl



Karin Iste
Makelaar - Taxateur
T. 06 15 07 49 22
karin@vendomemakelaardij.nl



Nala
Kantoorcottage en
ontvangstcomité

MEER INFORMATIE?

Bel of mail ons gerust.
We staan u graag te woord.



Wij zijn te bereiken via:

info@vendomemakelaardij.nl, 06 - 462 081 46 of 06 - 150 749 22

Vendôme Makelaardij
Doornlaan 6b
6717 BR Ede

06 - 462 081 46 of 06 - 150 749 22
www.vendomemakelaardij.nl
info@vendomemakelaardij.nl

