



Goed resultaat
begint met een
persoonlijk plan

VERKOOPADVIES

Woning

Germanicusweg 1
3453 KE De Meern
Iryna Kharchenko
13 - 08 - 2024



A photograph of a man and a woman looking at a tablet together. The man is in the foreground, wearing glasses and a green t-shirt, smiling. The woman is behind him, wearing a black top and a patterned cardigan, also looking at the tablet. They are in a room with large windows and blinds.

ONS ADVIES

Hartelijk dank voor het prettige en leuke gesprek en de rondleiding door de woning.

We hebben het tijdens ons gesprek gehad over de verkoop van de woning. De locatie was ons uiteraard al bekend, maar een woningbezoek maar het beeld van de woning compleet, waarmee de actuele waarde zo accuraat mogelijk vastgesteld kan worden.

Zoals beloofd hier onze bevindingen én ons idee over hoe wij de verkoop van de woning willen aanpakken tegen de tijd dat jullie een nieuwe woning hebben aangekocht.

Vraagprijs en verwachte opbrengst

Om een goed beeld te krijgen op de juiste vraagprijs is het van belang om een goede analyse te maken van de woning ten opzichte van andere meer of minder vergelijkbare woningen in regio.

Deze uitgebreide analyse hebben wij gemaakt van alle verkochte woningen met een groot, vergelijkbaar, woonoppervlak rondom Utrecht. De reden dat wij een grote regio hebben bekeken is omdat de koper niet per se gebonden hoeft te zijn aan de gemeente maar in een grotere omtrek van Utrecht zoekt.



KENMERKEN

Woning

/voor het opmaken van de waardeindicatie hebben wij rekening gehouden met de algemene staat van de woning, een woonoppervlak van circa 102 m², de verbouwde begane grond, de uitbouw en opbouw die al direct tijdens de nieuwbouw zijn gerealiseerd, de aanwezigheid van een eigen berging en overdekte parkeerplaats, de nieuwe CV-ketel en MV-box en onderstaande referentiepanden met vergelijkbare kenmerken:

- Vespasianusweg 12, De Meern
- Vespasianusweg 11, De Meern
- Augustusweg 49, De Meern
- Claudiuslaan 79, De Meern
- Lanuariusweg 1, De Meern
- Lanuariusweg 32, De Meern (geen hoekligging, wel recente verkoop)

Gecombineerd met de gegevens van de marktprijzen in de regio, de verkoopprijzen, de fijne locatie, de grootte en de afwerking is de beste vraagprijs voor de woning in onze optiek momenteel € 500.000,- k.k.

We schatten de verkoopopbrengst van de woning in tussen de € 525.000,- en € 550.000,- k.k.

Zodra de woning helemaal klaar staat voor de verkoop, zullen we gezamenlijk de definitieve vraagprijs bepalen. Indien jullie zoektocht naar een nieuwe woning langere tijd in beslag neemt, kunnen we de ontwikkelingen in de markt en de invloed daarvan op de woningwaarde tussentijds herzien.

Voorgestelde vraagprijs **minimaal € 500.000,- k.k.**

Verwachte opbrengst **€ 525.000,- k.k.** — **€ 550.000,- k.k.**



WAT WIJ GAAN DOEN

Wij hebben voelsprietten in de hele regio dankzij onze 7 kantoren in Nieuwegein, Houten, Vleuten, Utrecht, Maarssen en Vianen (2 locaties) en dankzij onze 52 jaar ervaring hebben we een groot netwerk en een uitstekend bereik onder potentiële kopers.

Andere woningzoekers bereiken wij middels social media, etalagepresentatie, middels sites met vastgoedaanbod zoals Funda.nl, Dathuis.nl, Jaap.nl en uiteraard Dekeizer.nl, maar ook afvallers van onze nieuwbouwprojecten worden geïnformeerd over dit aanbod dat mogelijk aan dezelfde kenmerken voldoet. Daarbij wordt de woning aangemeld in het NVM-makelaarsstelsel, waarmee alle NVM-makelaars en hun aankoopklanten de woning zullen zien en in de gelegenheid worden gesteld daarop te reageren.

Benadering van de markt

- Opmaken van een uitgebreide papieren en digitale brochure.
- Benadering alle makelaars die in het hoge segment actief zijn.
- Content voor op onze Social media accounts, denk aan posts, stories of reels.
- Benadering al onze zoekers met het aanbod.
- Alle makelaarskantoren in de regio worden op de hoogte gesteld van het aanbod.
- Actieve zoekers uit ons bestand van dit exclusieve aanbod worden in kennis gesteld.

PS: De Keizer Makelaars heeft het grotoste en meest actieve makelaardijplatform op Socials Media van Utrecht en staat op plek 8 van Nederland.

WAAROM *De Keizer*



Zoals eerder genoemd heeft De Keizer makelaarsgroep zeven kantoren in en rondom Utrecht. Wij hebben daarmee een grote regionale bekendheid. Doordat wij een grote organisatie zijn, hebben we veel impact op Funda (zoekers zien onze naam vaak voorbijkomen) en vooral op Sociale media. Wij hebben de afgelopen jaren veel geïnvesteerd in kennis om meer effect te hebben via Facebook, Instagram en ook Google. Mede daarom is onze vindbaarheid groot en hebben we meer dan 28.000+ unieke volgers op de sociale media. Dit helpt ons en onze opdrachtgevers in grote mate bij de verkoop van woningen, we hebben simpelweg meer bereik onder potentieel kopers dan het gemiddelde makelaarskantoor.

In de bijlagen hebben wij onze bedrijfsbrochure toegevoegd waarin jullie meer lezen over onze organisatie.

In 2023 hebben wij in een qua aanbod teruglopende markt met onze kantoren ruim 550 bestaande woningen verkocht in alle prijsklassen. Wij zijn daarmee de grootste in de regio.

De wijze waarop we onze teams hebben ingericht maakt dat de werkwijze persoonlijk en aandachtvol is, essentieel voor elke transactie.

Tijdens de bezichtigingen die wij zoveel mogelijk geclusterd enkele dagen achter elkaar plannen, vertellen we veel over jullie woning, over de geschiedenis, de locatie en de potentie van de woning. Wij begeleiden de geïnteresseerden persoonlijk door de woning en laten hen niet zelfstandig de woning bekijken.

Uiteraard zijn wij ook erg geïnteresseerd in de motivaties, achtergronden en situatie van de gegadigden. Zodoende kunnen we jullie nog beter informeren omtrent de keuze voor de juiste kandidaat om de woning aan te verkopen.

We kunnen alleen die aandacht geven wanneer we de tijd voor de bezichtigingen nemen, we reserveren voor een ieder voldoende tijd zodat men de woning in alle facetten kan bekijken.

Usp's

- De Keizer makelaarsgroep een betrouwbare partner sinds 1973.
- 7 Kantoren in Midden-Nederland.
(Nieuwegein, Houten, Vleuten, Utrecht, Maarssen en 2 maal Vianen).
- Onze kantoren zijn aangesloten bij brancheorganisatie NVM.
- Onze hypotheek adviseurs kunnen als nodig de financiële zaken regelen voor de kopers van jullie woning. Korte lijnen!

STAPPENPLAN SUCCESSVOLLE VERKOOP

Bedankt voor
de afspraak



Kennismaking

1

Verkoopadvies
en offerte

2

Akkoord verkoopadvies
en strategie bespreken

3

Start van de
verkoop

7

Goedkeuring
woningpresentatie

6

Opname professionele
fotografie

5

Aanleveren
woningdocumentatie

4

De woning staat
te koop

8

Bezichtigingen
van de woning

9

Bieding(en)
bespreken

10

Overeenstemming

11

Overdracht bij
de notaris

15

Eindinspectie

14

Gefeliciteerd! De
woning is verkocht

13

Opmaken
koopovereenkomst

12

De Keizer
nazorg



VOORBEREIDING

Verkoop

Om te beginnen wordt ons opstartprogramma uitgevoerd:

- Kadastrale recherche.
- Woningstylister, MOOIS™.
- Professionele fotografie.
- Digitale 2D en 3D plattegronden.
- Meetrapportage op basis van NEN 2580.
- Woning video.
- Vijf 360 graden foto's.
- Opstellen van de verkooptekst (Nederlands en Engels).
- Vervaardigen en plaatsen van de etalage presentatie.
- Zeer complete digitale verkoopbrochure.
- Mailing actief zoekersbestand met meer dan 450 zoekers.
- Aanmelding op Funda, de Keizer site, Huislijn.
- Socials: Facebook en Instagram met meer dan 26.000+ volgers met een gemiddeld berichtenbereik van 80.000 personen per week.
- Plaatsing Te koop bord.



COURTAGE

Verkoop

De kosten voor het opstartprogramma bedragen € 719,95 inclusief BTW.

De verkoopcourtage bedraagt 1,1 % over het uiteindelijk verkoopbedrag inclusief BTW.

Wij begeleiden het volledige verkoopproces. De courtage, onze vergoeding, hoeft enkel betaald te worden als de woning daadwerkelijk is verkocht en wordt verrekend bij de notaris. Wij werken op basis van no cure, no pay.

Beste Iryna en Gerard,

Wij willen de verkoop graag voor jullie verzorgen! Wij geven onze volle aandacht tijdens het verkoopproces en wachten niet op de kandidaat, maar pakken de verkoop met beide handen aan. Daarnaast hebben wij een vaste binnendienst die precies weet wat er gaande is en ervoor zorgt dat de administratie te allen tijde op orde is voor onze opdrachtgevers en potentiële kandidaten. Persoonlijk contact met onze opdrachtgevers vinden wij erg belangrijk en dit zien we ook terug in de beoordelingen op Funda en Google.

Ik ga ervan uit hiermee een passend voorstel te hebben gedaan. Uiteraard ben ik te bereiken voor vragen of een toelichting.

Ik wacht het voor nu met veel belangstelling af.

Groet,

Jules Lont



De Keizer makelaars Vleuten
Pastoor Ohllaan 2

030 677 4700 | 06 524 140 11
vleuten@dekeizer.nl

