



Goed resultaat
begint met een
persoonlijk plan

VERKOOPADVIES

Woning

Ruimtevaartbaan 127

IJsselstein

Reyhan Can

16 juli 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 an office or meeting room with large windows in the background.

ONS ADVIES

Hartelijk dank voor het prettige gesprek bij jullie thuis aan Ruimtevaartbaan 127 te IJsselstein.

Ik heb het erg leuk gevonden met jullie allebei kennis te maken en Reyhan weer eens te zien :) Jullie hebben twee prachtige kinderen en net een nieuw huis gekocht met veel vierkante meters in IJsselstein. Van harte gefeliciteerd met deze mooie stap in de woningmarkt. Ik snap dat jullie hier enthousiast over zijn!

Ruimtevaartbaan 127

Jullie appartement

Met betrekking tot het aantal m² (woonoppervlak) en het aantal slaapkamers (3!) hebben jullie een schaars appartement te verkopen. Een grote doelgroep is hiernaar op zoek. Het is schaars en erg lastig een appartement in deze prijsklasse te vinden met deze hoeveelheid ruimte. Daarom weet ik zeker dat we een grote doelgroep kunnen aanspreken, mits we realistisch en slim inzetten met de vraagprijs.

Jullie hebben de muren strak (stucwerk), een mooie grote keuken en ook de badkamer vernieuwd sinds jullie er wonen. Mensen kunnen er zo in, het appartement is instapklaar.



KENMERKEN

Woning

Vraagprijs

Hieronder zal ik de geadviseerde vraagprijs aangeven. Dit is een vraagprijs waarbij ik voldoende kijkers verwacht, om vervolgens mee aan de slag te gaan!

Ik heb het huidige aanbod bekeken en dit gecombineerd met de verkoopprijzen van woningen, die in de afgelopen periode verkocht zijn in de directe omgeving.

Mijn advies -op dit moment en in de huidige marktsituatie- zou zijn een vraagprijs te hanteren van maximaal € 315. 000,- k.k.* Deze vraagprijs is een positieve eerste kennismaking met de woning en vooral uitnodigend. Wij zullen de kijkers op een enthousiaste manier door de woning begeleiden en nemen ook de tijd voor de bezichtigingen en voor de kijkers, zodat zij de woning goed en op een prettig tempo te kunnen bekijken. Ik ben ervan overtuigd dat we met deze vraagprijs alles uit de woning halen wat erin zit. Zoals ik al heb uitgelegd, we willen zoveel mogelijk kijkers. Dit zorgt voor concurrentie onder kijkers en voor meer en hogere biedingen. Dit zien we elke dag weer bij de sluiting van inschrijvingen, bij woningen waar we vol zaten met het aantal kijkers.

*De vraagprijs hangt erg samen met het moment van aanmelden. Daarom is het altijd goed de vraagprijs op het moment van aanmelden opnieuw vast te stellen en te kijken of deze nog aangepast dient te worden. Dit doen we uiteraard om te gaan voor het beste resultaat, startend met de juiste (tactische) vraagprijs.

We hebben het gehad over 3 ton vragen. Ik denk nog steeds dat ook dat erg goed gaat uitpakken. Ik begrijp de overweging net iets meer te vragen. Hiermee zie ik geen risico dat we te hoog zitten, vandaar dat ik 315 in de offerte zet. Hoger zou ik niet inzetten, omdat ik weet dat meer vragen niet leidt tot hogere opbrengsten.

Voorgestelde vraagprijs €315.000,- k.k.



WAT WIJ GAAN DOEN

Wij hebben met onze 7 kantoren in Nieuwegein, Houten, Vleuten, Utrecht, Maarssen en Vianen (2 maal) en ons netwerk een uitstekend bereik onder potentiële kopers.

Wij stellen voor om met een impressie van de woning in combinatie met een drone-opname van de omgeving via Social media interesse te wekken. Dit doen we zonder het precieze adres te melden, we willen met aantrekkelijke beelden mensen uitnodigen om contact met ons te leggen.

De beste wijze om de woning goed en succesvol te verkopen is om na een periode van exclusief aanbieden, indien nog noodzakelijk, alle kanalen te benutten. Met alle kanalen bedoelen we Funda, dekeizer.nl en nogmaals de Sociale media.

Benadering van de markt

- Opmaken van een uitgebreide digitale brochure.
- Benadering alle makelaars die in het hoge segment actief zijn.
- Onze medialeverancier maakt een drone-opname voor op onze Social media waarin we (zonder het adres expliciet te noemen) laten zien dat we een hele bijzondere woning op een nog bijzonderder plek in verkoop hebben.
- 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.

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 26.000+ 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 SUCCESVOLLE 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 2 en 3D plattegronden.
- Meetrapportage op basis van NEN 2580.
- Woning video.
- Vijf 360 graden foto's.
- Opstellen van de verkooptekst.
- 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. Deze kosten worden verrekend bij de notaris, bij de oplevering van de woning.

Courtagevoorstel voor een full service dienstverlening bij verkoop

Keuze 1

Voor de verkoop rekenen we een courtage van 1 % incl. btw over de koopsom. Deze kosten worden pas in rekening gebracht bij de notaris als de woning officieel verkocht is.

Keuze 2

We rekenen een vast bedrag van € 3.250,- (ex opstartkosten).

Nogmaals bedankt dat wij langs mochten komen om een waardebeoordeling te komen doen. Zoals jullie zullen hebben opgemerkt ben ik erg enthousiast over het verkopen van jullie appartement en over mijn werk. Net als ik, zullen de kijkers ook enthousiast zijn over jullie appartement!
Heel graag zou ik dan ook de opdracht voor verkoop samen met mijn team aangaan!

Het zou fantastisch zijn om jullie te mogen begeleiden en adviseren tijdens het verkoopproces.

Uiteraard ben ik te bereiken voor vragen of een toelichting. Ik wacht het voor nu met veel belangstelling af.

Groet,

Jolynn Geerts



De Keizer makelaars Houten
Schonenburgseind 38

030 637 55 66 | 06 133 527 03
houten@dekeizer.nl

