



Goed resultaat
begint met een
persoonlijk plan

VERKOOPADVIES

Woning

Koetshuislaan 18
3451 MH Vleuten
Jebbe en Shannon
12 - 08 - 2024





ONS
ADVIES

Hartelijk dank voor de uitnodiging en de uitgebreide rondleiding door jullie woning.

We hebben gesproken over de verkoop van de woning en de marktontwikkelingen. Daarbij heb ik aantekeningen gemaakt 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, indien jullie er voor kiezen om over te gaan tot verkoop.

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

Bij het vaststellen van de waardeindicatie hebben wij onder andere rekening gehouden met;

- de algemene staat van de woning.
- het enorm duurzame karakter van de woning.
- een woonoppervlak van circa 181 m² (incl. dakkapel).
- perceel oppervlak van 286 m² (totale oppervlak van twee kadastrale aanduidingen).
- oprit.
- garage.
- ligging.
- afwerking.

Gecombineerd met de gegevens van de marktprijzen in de regio, de verkoopprijzen maar ook recentelijk niet-verkochte woningen omdat de prijsambitie te hoog is gebleken, schatten we de verkoopopbrengst van de woning op dit moment tussen de € 1.050.000,- en € 1.100.000,- k.k.

Zodra de woning helemaal klaar staat voor de verkoop, zullen we gezamenlijk de definitieve vraagprijs bepalen. In de huidige markt is het gebruikelijk om de vraagprijs laag binnen deze marge of zelfs iets daaronder te stellen, aangezien woningzoekers rekening houden met een benodigde overbieding. In de praktijk blijkt dat we op deze manier het meeste aandacht genereren, maar ook het beste resultaat boeken. Uiteraard houden we t.z.t. ook rekening met het dan dan geldende concurrerende woningaanbod.

Voorgestelde vraagprijs **nader te bepalen**

Verwachte opbrengst **€ 1.050.000,- k.k.** — **€ 1.100.000,- k.k.**



WAT WIJ GAAN DOEN

Wij hebben met onze 7 kantoren in Nieuwegein, Houten, Vleuten, Utrecht, Maarsse en Vianen (2 locaties) en ons grote netwerk een uitstekend bereik onder potentiële kopers. Al 52 jaar weten mensen De Keizer te vinden voor het aan- en verkopen van woningen.

Wij bereiken actieve woningzoekers middels onze Socials, etalagepresentatie, sites met vastgoedaanbod (zoals Funda.nl, Dathuis.nl, Jaap.nl en uiteraard Dekeizer.nl), maar benaderen ook afvallers van nieuwbouwprojecten met vergelijkbare woningkenmerken. Daarbij wordt jullie woning aangemeld in het NVM-makelaarsysteem, waarmee alle NVM-makelaars en hun aankoopklanten de woning zullen zien en in de gelegenheid worden gesteld om daarop te reageren.

Benadering van de markt

- Opmaken van een uitgebreide digitale brochure.
- Benadering alle makelaars die in het hoge segment actief zijn.
- 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.
- Socials Media (Facebook en Instagram), denk aan posts, stories en reels.

PS: De Keizer Makelaars heeft het grootste en meest actieve makelaardij-platform op Social 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 2 en 3D plattegronden.
- Meetrapportage op basis van NEN 2580.
- Woning video.
- Vijf 360 graden foto's.
- Opstellen van de verkooptekst (Nederland 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 1,0 % incl. BTW over het uiteindelijke verkoopbedrag.

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 zijn overtuigd van onze kwaliteit en werken met die reden op basis van no cure, no pay.

Beste Jebbe en Shannon,

Wij willen de verkoop graag voor jullie verzorgen, indien jullie deze weg inslaan. 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 en kom graag nog eens langs om het verder toe te lichten. Uiteraard ben ik te bereiken voor vragen of een toelichting. Ik wacht het voor nu met veel belangstelling af.

Gaan jullie niet over tot verkoop, dan kunnen we jullie uiteraard ook voorzien van een taxatierapport.

Groet,

Jules Lont



De Keizer makelaars Vleuten
Pastoor Ohllaan 2

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

