



MAKELAAR 2.0

8 STAPPEN **OM JOUW HUIS** TE VERKOPEN

INTRODUCTIE

Wij zijn een **jong** en fris kantoor en geven onze klanten **100% service** en aandacht. Omdat wij vinden dat iedere klant dat verdient. **Communicatie** is onze sleutel tot **succes**. **Voor jou zijn wij altijd bereikbaar**, omdat een huis verkopen niet ophoudt in de avonduren of in het weekend! Wij houden je op de hoogte van alles en begeleiden je stap voor stap in dit spannende proces! **Onze klant is koning!** Lees gerust de **mening** van onze klanten na op **Wie is de Beste Makelaar** en **Funda**, want onze klanten zijn ervaringsdeskundigen!

Deze gids neemt je mee in het 8-stappen proces voor het verkopen van jouw huis. Gepaard met de juiste makelaar om je te begeleiden, kan deze aanpak je helpen om jouw huis te verkopen voor de beste prijs, met de minste moeite.

8 stappen om jouw huis te verkopen:

1. Kennismaking - De eerste kennismaking met het team van B&F makelaar
2. Waardebepaling - Bekijken van jouw huis en uitvoerig meten
3. Verkoopklaar maken - Alles in orde maken voorafgaand aan de online plaatsing
4. Verkooptraject - Verkoop en marketing van je huis
5. Prijsonderhandelingen - Begeleiden van de onderhandelingen
6. Koopovereenkomst - Overeenkomst tussen jou en koper
7. Notaris - Leveringsakte en sleuteloverdracht
8. Nazorg - Eens een klant, altijd een klant

STAP 1 - KENNISMAKING

De eerste kennismaking met het team van B&F makelaar. **Je krijgt maar één kans voor een eerste indruk**, dus daarom nemen wij hiervoor graag de tijd. Wij doen dit bij voorkeur in jouw huis. Zo hebben wij een goed beeld van de woning en kunnen we een optimale waardebepaling doen. Daarnaast lichten wij in dit gesprek graag persoonlijk toe wat wij voor jou gaan doen, zodat je precies weet waar je aan toe bent.

Persoonlijke aandacht is een must in dit intensieve en (soms) spannende traject.

STAP 2 - WAARDEBEPALING

Tijdens de kennismaking bekijken wij jouw huis uitvoerig en meten wij het tevens op. Met deze gegevens doen wij na afloop op kantoor een onderzoek om te bepalen wat de **reële waarde** in de markt is op dit moment. Hiervoor maken we gebruik van de informatie van vergelijkbare huizen die nu te koop staan en recent verkocht zijn.

Op basis hiervan bepalen we de advies vraagprijs en de verwachte opbrengstwaarde. Uiteraard houden wij ook rekening met jouw verwachtingen omtrent de opbrengstwaarde evenals de hoogte van jouw hypotheek. Uiteindelijk is het ons doel om jouw woning op korte termijn voor de **beste prijs** te verkopen! Telefonisch en per e-mail of WhatsApp ontvang je binnen een paar dagen van ons een **advies op maat**.



STAP 3 - VERKOOPKLAAR MAKEN

Voordat wij jouw huis online plaatsen ontvang je van ons een overzicht van de documenten die we nodig hebben. Een aantal formulieren vul je zelf alvast in (als je iets niet weet dan helpen we daar natuurlijk mee). Daarna maken we een afspraak bij ons op kantoor en maken we samen met jou het hele dossier compleet. We lopen samen nogmaals door alle vragen heen en checken of we alles hebben. **Een goed begin is tenslotte het halve werk!** Hierna geef je ons de sleutel en we maken een Whatsappgroep aan, zodat we snel en helder met elkaar kunnen communiceren. Wij nemen je alle zorg uit handen!

Graag geven wij je ook advies over de meest **optimale presentatie** van jouw huis op internet en tijdens de bezichtigingen. Voor de meeste kijkers is de eerste kennismaking met jouw huis online. Daarom adviseren wij je graag over het eventueel inhuren van een professionele woningfotograaf en het laten maken van een plattegrond. Indien gewenst kunnen wij ook een keer langskomen met een woningstyliste. Wij hebben hiervoor zeer betrouwbare partners geselecteerd. Dit alles hoeft jou geen extra tijd te kosten, want wij kunnen de afspraak regelen en hierbij aanwezig zijn. **Jouw tijd is tenslotte kostbaar!**



STAP 4 - VERKOOPTRAJECT

Alle documenten zijn verzameld en de foto's zijn gemaakt. Jouw huis staat bijna te koop. Voordat we het echt te koop aanbieden via Funda en onze eigen website, delen we jouw woning met andere makelaars die er mogelijk een koper voor hebben en plaatsen wij het exclusief op de Facebook- en Instagrampagina van **B&F Makelaar**. Hiermee geven we de verkoop direct al een grote boost gezien het grote bereik van deze berichten. Wij besteden veel zorg aan een goede objectbeschrijving en na een aantal dagen plaatsen wij jouw huis ook op **Funda** en op **onze eigen website**.

Wij doen dit altijd aan het einde van de week, zodat jouw huis in het weekend op "nieuw" in de zoekresultaten staat. De week erna organiseren wij **de eerste bezichtigingsmogelijkheid**. Het idee is om de geïnteresseerden gedurende een uur om het kwartier in groepjes van maximaal twee personen langs te laten komen. Hierdoor is het voor een kijker duidelijk dat er meer interesse is in de woning, maar is het wel rustig genoeg voor de kijker om rond te kijken. De ervaring leert dat kijkers nerveus worden als ze elkaar zien en hierdoor sneller geneigd zijn om een bod te doen. Dit is uiteraard waar wij naartoe willen!

Alle andere bezichtigingen doen wij natuurlijk ook voor je. We zijn altijd ruim van tevoren aanwezig. De kijker ontvangt van ons een in kleur geprinte **brochure**. Na de bezichtigingen laten we je altijd weten hoe het is gegaan. De kijkers bellen wij altijd na. De relevante informatie over jouw woning sturen we per e-mail naar de kijkers.

STAP 5 - PRIJSONDERHANDELINGEN

Als een geïnteresseerde een bod uitbrengt, begeleiden wij deze onderhandeling. Alle biedingen gaan in overleg en bevestigen wij via de e-mail. Zo weet je altijd waar je aan toe bent. Wij onderhandelen daarnaast ook over de termijn van oplevering en data voor bijvoorbeeld ontbindende voorwaarden. Natuurlijk handelen wij hierin altijd in **jouw belang!**

STAP 6 - KOOPOVEREENKOMST

Na overeenstemming over de prijs en overige voorwaarden maken wij de koopovereenkomst en leggen we deze aan jou uit, zodat je precies weet wat je ondertekent. Jij als verkoper tekent altijd eerst en daarna de koper. Na het tekenen door de koper start de wettelijke bedenkttermijn van drie dagen. Na het verstrijken hiervan houden wij voor jou de overige relevante data in de gaten. Je hebt er **geen omkijken naar!**

STAP 7 - NOTARIS

Voorafgaand aan het bezoek aan de notaris controleren wij de leveringsakte. Vlak voor we naar de notaris gaan, doen wij nog een eindinspectie met jou en de koper in de woning. De koper ontvangt bij de notaris de sleutel, na het tekenen van de leveringsakte.

De verkoop is een feit!

STAP 8 - NAZORG

Ondanks dat je na verkoop geen eigenaar meer bent, blijf je onze klant. **Je kan ons altijd bereiken.** Daarnaast kunnen wij je ook begeleiden bij de aankoop van jouw nieuwe huis. De opties hiervoor lichten we je graag persoonlijk toe.



MAKELAAR 2.0

A: TASMANSTRAAT 126, 2518 VR DEN HAAG

T: 070 - 820 98 95

W: BFMAKELAAR.NL