

VENI VENDI ALS VERKOOPMAKELAAR

U bent van plan uw huis te verkopen. Als u daarbij de professionele hulp inroept van Veni Vendi, aangesloten bij de VBO, weet u zich verzekerd van een succesvolle afloop. Wij bieden u deskundige begeleiding, bestaande uit 8 overzichtelijke stappen die samen het verkoopplan vormen. In dit document leggen wij u stap voor stap uit wat dit plan inhoudt. Zo ziet u direct wat u allemaal van ons kunt verwachten, wel zo makkelijk!

EEN GOEDE VOORBEREIDING

Een succesvolle verkoop valt of staat met een goede voorbereiding. Daarbij is het van belang dat beide partijen elkaar goed leren kennen. De eerste stap is daarom een uitvoerig gesprek met onze makelaar. Hierin kunt u precies duidelijk maken wat u allemaal van ons verwacht en vertellen wij over de werkwijze van Veni Vendi. Tijdens dit gesprek stelt de makelaar ook allerlei vragen over de woning. Bijvoorbeeld wat u zelf als plezierig ervaart aan de woning en wat de woning volgens u bijzonder maakt. De antwoorden worden door de makelaar nauwkeurig vastgelegd. Aan de hand van deze informatie en een door u ingevulde vragenlijst krijgen geïnteresseerde kopers straks een goed beeld.

DESKUNDIG ONDERZOEK

Uw makelaar brengt de staat van het onderhoud in kaart, het woonoppervlak, de inhoud, de voorzieningen en de ligging. Ook het bestuderen van het bestemmingsplan, kadastrale informatie en omgevingskenmerken maakt deel uit van dit onderzoek. Bij appartementen informeert de makelaar tevens naar het functioneren van de Vereniging van Eigenaars en de grootte van de onderhoudsreserve.

Ook het eigendomsbewijs en vaststellen van de identiteit en persoonsgegevens maken hiervan deel uit.

Als verkoper dient u uw makelaar en de potentiële kopers op de hoogte te brengen van bijzondere lasten en beperkingen (bv. erfdienstbaarheden) en van feitelijke gebreken aan de woning (bv. houtrot in de kozijnen, lekke isolerende beglazing, een kapotte CV ketel). In sommige gevallen wordt geadviseerd de woning bouwtechnisch te laten keuren door een extern bureau. Het bureau stelt dan een rapport op waarin de bouwkundig en technische staat van uw huis duidelijk en objectief staat beschreven.

JUISTE WAARDEBEPALING

Door deze grondige voorbereiding is Veni Vendi in staat om u een goed onderbouwd advies te geven over de verwachte opbrengst en de daarbij behorende vraagprijs. Hierbij wordt uitgegaan van de actuele situatie op de huizenmarkt en kijken we onder andere naar vergelijkbare verkochte woningen. Gebaseerd op onze vakkennis, ervaring en gedegen marktanalyse geeft Veni Vendi u tevens een indicatie van de verwachte verkooptijd.

Met het vaststellen van de vraagprijs wordt het informatiepakket waarmee we belangstellenden een uitgebreid en objectief beeld geven van uw woning compleet gemaakt. Nu is het tijd om de verkoop te starten en uw woning te presenteren aan 'de markt'.

Wij informeren u over:

- Marktsituatie en marktpositie
- Verantwoord prijsadvies
- Beste verkoopstrategie

EEN KRACHTIGE PRESENTATIE

Om uw woning zo goed mogelijk voor de dag te laten komen wordt door een professionele fotograaf een representatieve fotoreportage gemaakt. Verder heeft Veni Vendi specialisten in haar netwerk op het gebied van marketing, woning styling en internet die precies weten hoe ze potentiële kopers voor uw huis kunnen interesseren. Voor uw woning wordt een wervende verkooppresentatie gemaakt die aan geïnteresseerden overhandigd wordt.

Andere presentatie middelen die in overleg met u ingezet kunnen worden:

- Eigen website venivendi.nl
- Funda.nl
- Advertenties, (speciaal) open huis, mailingen, facebook campagnes
- Presentatie op de locatie zelf d.m.v. een tuinbord, V bord of raambiljet

AFSPRAKEN DUIDELIJK VASTLEGGEN

Omdat Veni Vendi persoonlijke begeleiding belangrijk vindt, krijgt u uw eigen makelaar toegewezen. Deze betrokken specialist behartigd tijdens het gehele traject al uw zaken en is uw vaste aanspreekpunt. Zij is volledig toegewijd aan de verkoop van uw woning en regelt bijvoorbeeld de bezichtigingen, voert de onderhandelingen en verzorgt de administratieve afhandeling. Naast uw persoonlijke makelaar zijn ook andere medewerkers op de hoogte van uw woning. Er is dus altijd iemand op kantoor die uw vragen direct kan beantwoorden en dat is wel zo prettig.

Wanneer u zich kunt vinden in het advies van Veni Vendi dan worden alle gemaakte afspraken vastgelegd in een zogenaamde 'opdracht tot dienstverlening'. Daarmee zetten we alles nog eens helder uiteen, u kunt op elk gewenst moment rustig nalezen wat we met elkaar hebben afgesproken.

Uw makelaar vertelt u graag meer over belangrijke zaken als:

- De notariële overdracht
- Mediapakket
- Courtage

PLANNEN EN BEGELEIDEN VAN BEZICHTIGINGEN

Het benaderen van ons eigen uitgebreide bestand, de advertenties, het netwerk, kortom het gehele presentatiepakket resulteert van dit moment in contacten met potentiële kopers. Dit betekent dat we kunnen beginnen met het plannen van de bezichtigingen van uw woning.

In overleg met u wordt afgesproken wanneer Veni Vendi met geïnteresseerden uw huis bezoekt. Het doel van de bezichtigingen is belangstellenden een goed beeld te geven van uw woning. Het spreekt voor zich dat wij u uitgebreid informeren over de wijze waarop u uw woning zo optimaal mogelijk kunt presenteren.

Uw makelaar adviseert u graag over de volgende onderwerpen:

- Tips voor een optimale presentatie van uw woning
- Wel of niet zelf aanwezig zijn bij de bezichtiging
- Sleutelbeheer
- Afspraken bevestigen
- Wijze van terugkoppeling (mail/telefonisch/Whatsapp)

PROFESSIONEEL ONDERHANDELEN

Voordat zich serieuze kopers aandienen wordt afgesproken hoe we met de biedingen omgaan. Zodra er een bod wordt uitgebracht neemt uw makelaar direct contact met u op. Zij informeert u over de hoogte van het bod, de eventuele voorbehouden en voorwaarden en adviseert u over de te volgen strategie.

Namens u voert Veni Vendi de prijsonderhandelingen, waarbij u kunt vertrouwen op de ervaring en het vakmanschap van onze makelaar. Hoewel onze makelaar tijdens dit traject het woord voert, heeft u zelf natuurlijk altijd het laatste woord over de biedingen en verkoopvoorwaarden.

Laat u door uw makelaar goed voorlichten over de volgende aspecten:

- Onderhandelingsstrategie
- Ontbindende / opschortende voorwaarden en wettelijke bedenktijd
- Afspraken oplevering

GEDEGEN AFWIKKELING

Wanneer de koper en u het eens zijn geworden over de prijs en overige verkoopvoorwaarden dan is een overeenkomst tot stand gekomen. Veni Vendi legt de afspraken vast in een koopovereenkomst, al dan niet met ontbindende voorwaarden. Vervolgens bereidt Veni Vendi het bezoek aan de notaris voor. Deze verzorgt de akte levering. Dat is het wettelijke en juridische document waarmee u uw huis overdraagt aan de koper.

De verkoop is nu een feit, maar daarmee houdt de verantwoordelijkheid van Veni Vendi.

iet op. Ook als er naderhand zaken zijn waarover u met uw makelaar wilt praten dan kunt u altijd bij ons terecht. Wij vinden het belangrijk om te weten hoe u over ons denkt. Tegelijkertijd is dat bewijs van kwaliteit. Immers, u als klant zegt het! Daarom vragen wij u om ons te beoordelen, het is belangrijk als makelaar om gevonden te worden op het internet. Op die manier dat direct duidelijk is dat potentiële (ver)kopers juist met ons in zee willen!