

123
makelaar

driedubbeldwars
om jou

**Mensen kundig en
integer helpen met de
ver- of aankoop van een
woning of winkel/woonhuis**

Denise was aangenaam verrast tijdens de verkoop van haar huis



We woonden in een relatief klein huis in Amsterdam-Noord, en wilden naar Purmerend. Iets meer ruimte voor ons en de kids. Binnen 4 weken was ons huis verkocht, en konden we richting Purmerend. Ook daarin zijn we geweldig geholpen. We kregen ongevroegd advies, maar wel essentieel advies. Daarbij zijn het leuke mensen die binnen een paar uur reageerden bij onze vragen.”

In drie stappen richting verkoop

Wat de reden voor verkoop ook is, we snappen maar al te goed dat jouw woning of bedrijfspand een speciale waarde heeft. Daarnaast speelt jouw persoonlijke situatie een belangrijke rol in de verkoopstrategie. In het verkoopproces onderscheiden we drie terugkerende stappen.



1 Het begint met een goed en kosteloos gesprek

Een kennismakingsgesprek is voor ons meer dan zomaar een gesprek. Natuurlijk gaat het om jouw woning of pand. Maar het draait vooral ook om jou en je wensen, en jouw persoonlijke situatie. Samen met onze ervaren adviseur stellen we een plan op.

2 Het verkoopbord wordt geplaatst

Samen gaan we dieper in op jouw woning of pand, stellen een vraagprijs op en zorgen voor de perfecte voorwaarden. We maken professionele foto's voor brochures, advertenties en onze eigen site. Daarnaast plaatsen we jouw woning op Funda en op onze eigen kanalen. Tijd om het bord op te hangen of in de tuin te plaatsen.



3 Op naar die eerste bezichtiging

De eerste geïnteresseerden komen kijken. Wij begeleiden de bezichtigingen en starten na de eerste biedingen de onderhandelingen. Ideale potentiële kandidaat gevonden? Wij regelen alles. Onze 'we-gaan-tot-het-uiteerste'-mentaliteit staat garant voor resultaat.

We doen het goed, of we doen het niet.



Neem contact op via **020 619.29.30** of stuur een mailtje naar **info@123makelaar.nl**.
Wil je liever dat wij contact opnemen? Binnen drie uur bellen we je op.

123 makelaar

In drie stappen richting aankoop

1 Het doel van uw aankoop en de bijbehorende eisen

Wilt u een woning kopen om er vervolgens vele jaren zorgeloos te wonen? Of juist als goede investering? Een combinatie van beide is ook mogelijk. Hoe het ook zij, wij gaan voor u op zoek naar het geschikte object. De juiste woning hangt uiteraard af van uw eisen en voorwaarden. Samen leggen we de randvoorwaarden vast. Als eindgebruiker is de (toekomstige) gezinssituatie van belang. Als particuliere belegger een zo hoog mogelijk rendement tegen een zo laag mogelijk risico. Samen zetten we alles op een rij en vormen zo de basis voor onze zoektocht.



2 Woning geselecteerd? Tijd voor de bezichtiging

Leuk, en spannend. U kunt direct samen met ons bezichtigen, of alleen gaan kijken. Een goed gevoel overgehouden? Dan bespreken we samen de voor- en nadelen. Zo kunnen we bepalen of u met de aankoop door wilt gaan.

Als dit het geval is, en u wilt nog jaren zorgeloos genieten van de woning, dan maken wij een beoordeling van de bouwkundige toestand. Mogelijkheden van uitbreiding. De eventuele financiële gevolgen van een erfpacht-herziening. Gaat het om een appartementsrecht? Dan bestuderen wij zorgvuldig alle stukken van de Vereniging van Eigenaren (VVE).

Bij een aankoop voor u als particuliere belegger zijn bovengenoemde punten uiteraard ook belangrijk. Maar het is voor u nog belangrijker om een goed rendement te behalen. Het te hanteren exploitatiemodel, de fiscale- en huurwetgeving alsmede de privaatrechtelijke en publieke bestemmingen, bepalen welke gebruiks- en verhuurmogelijkheden er zijn. We willen een zo hoog mogelijke opbrengst realiseren tegen zo laag mogelijke kosten. Het netto huurresultaat samen met de risico's, bepalen namelijk de waarde van uw belegging.



Neem contact op via **020 619.29.30** of stuur een mailtje naar **info@123makelaar.nl**.
Wil je liever dat wij contact opnemen? Binnen drie uur bellen we je op.

driedubbeldwars

om jou

In drie stappen richting aankoop

3 Van onderhandelingen voeren over prijs en aankoopcondities tot de levering

Is er besloten om verder te gaan met de aankoop, dan bepalen we samen de aankoopstrategie. We bereiden een bieding voor, pakken de onderhandelingen op en adviseren u over de voorwaarden en de aankoopprijs. Voor u is het belangrijk dat de aankoopprijs en de kwaliteit van het object in verhouding staan tot elkaar. Wij verzekeren u een goede beoordeling hiervan. Uiteraard afgestemd op uw persoonlijke situatie en voorkeuren zoals de datum van levering en de wijze van financiering van de koopsom en de aankoopkosten.

Of u nou een woning koopt om zelf te wonen of om te exploiteren als huurwoning. In beide gevallen zorgen onze makelaars ervoor dat we grondig onderzoek doen naar de bouwkundige-, milieu-technische-, privaatrechtelijke- en publiekrechtelijke zaken. Onze biedingen zullen daarom altijd worden gedaan onder het voorbehoud van een positieve uitkomst van deze recherche.

Bereiden we overeenstemming over de koopprijs en de koopcondities dan zal dit worden vastgelegd in een koopakte. Vervolgens zullen wij het traject voor u begeleiden tot en met de levering en sleuteloverdracht.

Zo zorgen we er samen voor dat jij uiteindelijk driebubbeldwars tevreden bent met het resultaat.



Neem contact op via **020 619.29.30** of stuur een mailtje naar **info@123makelaar.nl**.
Wil je liever dat wij contact opnemen? Binnen drie uur bellen we je op.

Francine werd een tikje verlegen tijdens de verkoop van haar huis & winkel



 Frank en Francine runden samen ruim 40 jaar een HiFi-winkel in Amsterdam-Oost, met daarboven hun woning. We hielpen ze met de verkoop van beide. Daar was Frank erg over te spreken: “Een woonhuis met winkelpand verkopen is natuurlijk iets anders dan een gemiddelde doorzonwoning. We waren enorm blij met de begeleiding. Bij vragen kreeg je direct antwoord en de verkoop liep sneller dan we dachten.”

Kundige en zorgvuldige dienstverlening als het gaat om onroerend goed



Geen verrassingen bij aan- of verkoop

Of je nu als particulier, ontwikkelaar of belegger vastgoed wilt aankopen, dan is de juiste analyse van de eventuele risico's van groot belang. Wat zijn de mogelijkheden? Wat kan er absoluut niet? Of het nou om een belegging gaat, een ontwikkellocatie, of om een woning waar u vele jaren zorgeloos wilt wonen, wij staan je bij en zorgen dat alles, maar dan ook alles onderzocht is. Wil je vastgoed verkopen? Wij hebben ruime ervaring in het verkopen van, soms moeilijke, objecten. Op basis van onze analyse benaderen wij gerichte partijen. Dat is onze meerwaarde.



Bij veilingen zeker over de waarde

Of je binnen de veiling nou optreedt als bedrijf of als particulier, de juiste kennis is van groot belang. Er zitten namelijk veel haken en ogen aan het kopen van onroerend goed. Rust er een aanschrijving op het pand? Staat het object op de monumentenlijst? Zijn er technische gebreken? En, wat is de uiteindelijke waarde van het pand? Wij adviseren u op al deze gebieden en zorgen ervoor dat u niet voor verrassingen komt te staan, of een pand ver boven de waarde aankoopt. Met ons bent u zeker over de waarde, en zo kunnen we voor jou van waarde zijn.



Advies op weg naar rendement

Wat de reden voor jou ook is om vastgoed te willen aan- of verkopen, je dient vooraf goed geïnformeerd te zijn. Je wilt duidelijkheid over de risico's en de mogelijke potenties van een object of omgeving. Door middel van een zogenaamde SWOT-analyse brengen wij dit in kaart. Wat zijn de langetermijnplannen? Hoe ziet de korte termijn eruit? We zetten alle kosten en opbrengsten op een rij. Uiteindelijk wil je rendement behalen. Op basis daarvan kun je een helder besluit nemen om over te gaan tot aan- of verkoop.



Een grondige analyse bij aan- of verhuur

Ben je een huurder van een kantoor of bedrijfsruimte en wil je inzicht in jouw pand? We stellen samen een aantal eisen op waaraan we het object toetsen. Dat kan erin resulteren dat alles goed op orde is, het efficiënter ingericht kan worden, of dat het huidige pand niet meer voldoet aan bepaalde eisen. In het laatste geval bieden wij complete ondersteuning richting een nieuw onderkomen. Ben je verhuurder van bedrijfs onroerend goed objecten? We analyseren het pand en stellen een aantal USP's op: punten waarin jouw pand zich onderscheidt. Op basis hiervan bepalen we de doelgroep en hoe deze te benaderen.



Woning of bedrijfspand verkopen? Of heb je iets op het oog dat wij aanbieden?
Neem contact op via **020 619.29.30** of stuur een mailtje naar **info@123makelaar.nl**.

Max voelde zich even heel belangrijk tijdens de verkoop van zijn huis



Ik was niet alleen verrast over de persoonlijke aandacht tijdens het proces van de verkoop, maar ook de snelheid. Binnen twee weken was mijn huis verkocht, en kon ik samen met mijn vriendin naar ons nieuwe huis in Ouderkerk. En ze stonden óók nog 's met een bloemetje op de stoep om mij te feliciteren. Tof!"

Bij ons draait alles om jou

Dat klinkt misschien cliché, maar wij proberen je als klant altijd één stap voor te zijn. Zodat we je aangenaam kunnen verrassen. Met een nieuwe woon- of werkplek of juist de verkoop van je oude, geliefde stek. Iets wat we al vele jaren doen, in en rondom Amsterdam.



Een strategisch netwerk in de regio Groot-Amsterdam

Onze oprichters en gecertificeerde makelaars zijn ervaren spelers op de Amsterdamse vastgoedmarkt. Door het grote netwerk en de diepgaande kennis kent het kantoor een stevig fundament. We zitten bovenop de marktontwikkelingen in Groot-Amsterdam en bestrijken het gehele scala aan onroerend goed: van woonhuizen en nieuwbouwprojecten, tot kantoren en bedrijfsruimten. Uiteraard zijn wij NVM-lid, en aangesloten bij de MVA.



Een locatie om van te dromen

Noord leeft, bruist en beweegt. Niet gek dat wij elke dag met plezier starten en ook bruisen van de energie op het bedrijventerrein De Overkant. Niet in de laatste plaats door het fantastische uitzicht over 't IJ. Een plek met een rijke historie die vandaag de dag enorm in ontwikkeling is. Dat geldt voor het terrein in het bijzonder, en Noord in het algemeen. Tel daar de veelbelovende projecten bij op die op stapel staan, en er is voor ons geen andere conclusie denkbaar: we werken elke dag op een locatie om van te dromen. En dat heeft zijn uitwerking op onze klanten en projecten.



Tijd nemen voor de mensen en zaken goed regelen

Vanaf dag één is de filosofie hetzelfde gebleven: mensen goed helpen. Dat betekent zaken goed regelen. Integer en attent zijn. Risico's uitsluiten en voor iedereen goede resultaten boeken. Maar bovenal, tijd nemen voor mensen. Aandacht voor de mens achter de zakelijke vraag. Geen mooie praatjes, maar elke dag weer het vertrekpunt.



Kennis van alle facetten binnen het onroerend goed

Van nieuwbouwprojecten en bedrijfsruimten, tot deskundige taxaties. Als klant bedienen we je breed en met alle persoonlijke aandacht. Dat klinkt misschien als een open deur. Maar wij voegen daad bij woord. Zoals het hoort.



Neem contact op via **020 619.29.30** of stuur een mailtje naar **info@123makelaar.nl**.
Wil je liever dat wij contact opnemen? Binnen drie uur bellen we je op.

driedubbeldwars
om jou



Ons streven is binnen drie uur contact op te nemen

Al vele jaren maken we onze klanten in en rondom Amsterdam blij. Naast onze brede markt kennis doen we net iets meer dan wat je van een makelaar verwacht. Wil je dat wij jouw bedrijfspand of woning verkopen? Of ben je je aan het oriënteren om vastgoed aan te kopen? Stuur een mailtje naar info@123makelaar.nl. Ons streven is om je tijdens kantooruren binnen 3 uur terug te bellen.

123
makelaar

📍 Gedempt hamerkanaal 89, 1021 KP Amsterdam

☎ 020 619.29.30

✉ info@123makelaar.nl

🌐 123makelaar.nl



vastgoedcert
gecertificeerd

