

Bij het verkopen van uw huis komt u voor belangrijke beslissingen te staan. Wij denken als makelaar met u mee en geven onafhankelijk passend advies. Wij verwerken uw woonwensen, omstandigheden en mogelijkheden in begeleiding op maat, op basis van duidelijke afspraken.

Van verkoopbeslissing naar de juiste vraagprijs

Een bord in de tuin en uw huis is in no-time verkocht. Was het maar zo eenvoudig... De deskundige verkoop van een huis vergt een doordachte aanpak en een goede taxatie. Een te hoge vraagprijs leidt tot een veel langere verkoopperiode. Maar kan uiteindelijk ook een aanzienlijk lagere verkoopprijs opleveren. Met kennis van de actuele markt komen wij tot een realistische vraagprijs waar u profijt van heeft.

Een vraagprijs die overeenkomt met de huidige marktwaarde. Maar ook een vraagprijs waarin zaken als servicekosten, erfpacht, het energielabel en de technische staat van onderhoud en mogelijke gebreken van de woning zijn verwerkt. De potentiële koper heeft namelijk het recht om te weten wat de mogelijke gebreken zijn en hoe het met de energiesituatie is gesteld.

Het opstellen van het promotieplan

Nu de vraagprijs staat, is het tijd voor een goed promotieplan. Op basis van een gedegen advies over de in te zetten middelen met de daaraan verbonden kosten, maakt u uiteindelijk de keuze: advertenties in regionale en/of lokale kranten, een fraaie verkoopbrochure, posters en/of een online huizenveiling. Welke woningsites nemen we behalve VBO.nl op in het plan: Funda.nl? Huislijn.nl? Wij beschikken als VBO-makelaar namelijk over de mogelijkheid uw huis breed door te koppelen naar diverse woningsites. [Onze verkooppakketten](#) bieden een handig aanknooppunt om te zien hoe wij hier mee omgaan. Wij werken nauw samen met een van de toonaangevende partijen van Nederland, Zien24.

Een verkoopklaar huis

U hoeft geen woningstylist te zijn om uw huis verkoopklaar te maken. Maar u kent ze wel, tips voor een kleine metamorfose: een opgeruimd huis met schone ramen, de hond even bij de burens, alle gordijnen open voor een maximale lichtinval, een opgeruimde tuin etc. Maar Karaktervol Wonen kan ook een echte metamorfose verzorgen via een professionele stylingadviseur. Ook hier, aan u de keuze.

De bezichtigingen

De ervaring leert dat potentiële kopers meer vragen stellen als u er niet bij bent. Wij beantwoorden tijdens de bezichtigingen technische vragen en geven meteen extra informatie. Dat werkt vaak beter omdat een makelaar objectief naar de woning kijkt. Bovendien voelt een ervaren makelaar feilloos aan wanneer een bod in de lucht hangt.

Onderhandelingen

En als dat bod dan komt, dan wordt dat op waarde beoordeeld. De biedingsstrategie is uitvoerig met u doorgesproken. Wij weten natuurlijk precies binnen welke marges wij moeten opereren om tot het beste eindbod te komen.

De koopovereenkomst

Gefeliciteerd! Het laatste bod is geaccepteerd. Wij stellen de koopovereenkomst op met daarin de verkoopprijs, datum van oplevering en een lijst van zaken die al dan niet tegen betaling achterblijven in de woning. Maar ook ontbindende voorwaarden voor bijvoorbeeld een financieringsvoorbehoud of de uitslag van een bouwkundige keuring kunnen in de koopakte zijn opgenomen.

Naar de notaris

Maar eindelijk is het dan zover. De leveringsakte wordt ondertekend bij de notaris. De koper is dan al langs geweest om uw oude huis samen met ons te inspecteren. U hebt ook de leveringsakte al uitvoerig samen met ons doorgenomen. Nu is het een kwestie van de officiële handtekening. De notaris verzorgt de verdere financiële afwikkeling; bijvoorbeeld de verrekening van de ozb, waterschapslasten, betaling voor achtergebleven goederen, makelaarskosten en een eventuele aflossing van een lopende hypotheek.



Meer info? Kijk op [onze Karaktervol Wonen website](#) met [veel leuke artikelen en actuele informatie](#)

Contactpagina; [Karaktervol Wonen](#)

Directe Mail; info@karaktervol-wonen.nl

Telefoon; 0651478323