



WONINGINFORMATIE

Korte Heide 3 a, Maasbree

**HOEIJMAKERS**
makelaardij

➤ KENMERKEN

Soort	eengezinswoning
Type	vrijstaande woning
Kamers	10
Woonoppervlakte	255 m ²
Perceeloppervlakte	27704 m ²
Inhoud	1684 m ³
Bouwjaar	1965
Tuin	voortuin, zijtuin
Garage	aangebouwd steen, souterrain
Bedrijfsruimte	c2 bedrijfsruimte en 2 garages



OMSCHRIJVING

Korte Heide 3 a, Maasbree

Vrijstaande agrarische bedrijfswoning met bedrijfsruimtes, bijgebouwen en cultuurgrond op een perceel van 27.704 m². Bent u op zoek naar een unieke combinatie van wonen, werken én buitenleven? Dan is dit object aan de Korte Heide 3A, prachtig gelegen in het buitengebied tussen Maasbree en Sevenum, een buitenkans die u niet mag missen. Deze vrijstaande agrarische bedrijfswoning staat op een royaal perceel van maar liefst 27.704 m² en biedt tal van mogelijkheden.

Het geheel bestaat uit een comfortabel woonhuis, twee bedrijfsruimtes, diverse multifunctionele bijgebouwen, een sfeervol overdekt terras, ruime parkeergelegenheid en een groot achterliggend perceel cultuurgrond. Ideaal voor ondernemers, paardenliefhebbers, of hobbyisten.

Indeling van de woning

Begane grond

De entree van de woning geeft toegang tot de hal met trapopgang naar de eerste verdieping. Aan de linkerzijde bevindt zich de woonkamer, die dankzij het hoge plafond en de sfeervolle houtkachel een warme, uitnodigende sfeer uitstraalt. De ruime, moderne keuken is voorzien van een granieten werkblad, een inductiekookplaat, combimagnetron, koelkast, afzuigkap en een vaatwasser (niet werkend). Via het tussenportaal bereikt u twee ruime slaapkamers en een verzorgde badkamer met whirlpool, inloophdouche, toilet en wastafelmeubel. Tevens zijn er twee praktische bergingen aanwezig. Deze indeling maakt de woning bijzonder geschikt voor levensloopbestendig wonen. Aan de achterzijde bevindt zich een achterportaal met apart toilet, ruime bijkeuken, toegang tot een provisiekelder en tot het royale overdekte terras, waar u in alle rust kunt genieten van het uitzicht over het achterliggende groen.

Eerste verdieping

Op de verdieping vindt u een ruime open vide, een derde slaapkamer en twee royale bergzolders die eventueel naar eigen wens verder ingericht kunnen worden.

Bijgebouwen en bedrijfsruimtes

Bedrijfsruimte 1 – direct achter het woonhuis

Via de overkapping komt u in het eerste bijgebouw, momenteel deels in gebruik als kantine/feestruimte. Deze ruimte beschikt over:

- een toilet,
- technische ruimte met cv-installatie,
- berging,
- koelcel,
- drie garages.

Alle ruimtes zijn voorzien van vloerverwarming, wat het geheel geschikt maakt voor zowel zakelijke als recreatieve doeleinden.

Bedrijfsruimte 2 – rechts van het woonhuis

De tweede bedrijfsruimte is een ruime schuur/werkplaats van ca. 300 m², opgebouwd uit een gemetselde borstwering met geïsoleerde damwandpanelen en meerdere overheaddeuren. Aansluitend bevindt zich een extra werkplaats/stallingruimte van ca. 190 m², toegankelijk via schuifpoorten. Het volledige terrein is rondom goed bereikbaar, wat het geschikt maakt voor agrarische activiteiten, opslag of transport/logistiek.

OMSCHRIJVING VERVOLG

Korte Heide 3 a, Maasbree

Buitenruimte en cultuurgrond

Aan de achterzijde van het perceel ligt een uitgestrekt stuk cultuurgrond, momenteel verpacht en heeft een opzegtermijn van 1 jaar. Deze grond biedt uitstekende mogelijkheden voor agrarisch gebruik, paardenweides of bijvoorbeeld landschappelijke inrichting.

Het perceel grenst aan een verharde openbare weg, waardoor ook deze achterliggende grond goed bereikbaar is.

Toegang en veiligheid

Het geheel is afsluitbaar via een elektrisch bedienbare toegangspoort met slagboom, wat zorgt voor extra veiligheid en een duidelijke erfafscheiding.

Verkoopinformatie

De verkoop betreft twee afzonderlijke onderdelen die ook gezamenlijk kunnen worden aangekocht:

Optie A – Woonhuis met bijgebouwen

Omvat het woonhuis, de kantine, garages, werkplaatsen en de directe buitenruimte rondom.

- Kadastraal: gemeente Maasbree, sectie Y, nummers 183 en 184 (gedeeltelijk)
- Oppervlakte: circa 5.000 m²
- Vraagprijs: € 1.375.000,- k.k.

Optie B – Weilanden / cultuurgrond

Bestaande uit de achtergelegen cultuurgrond.

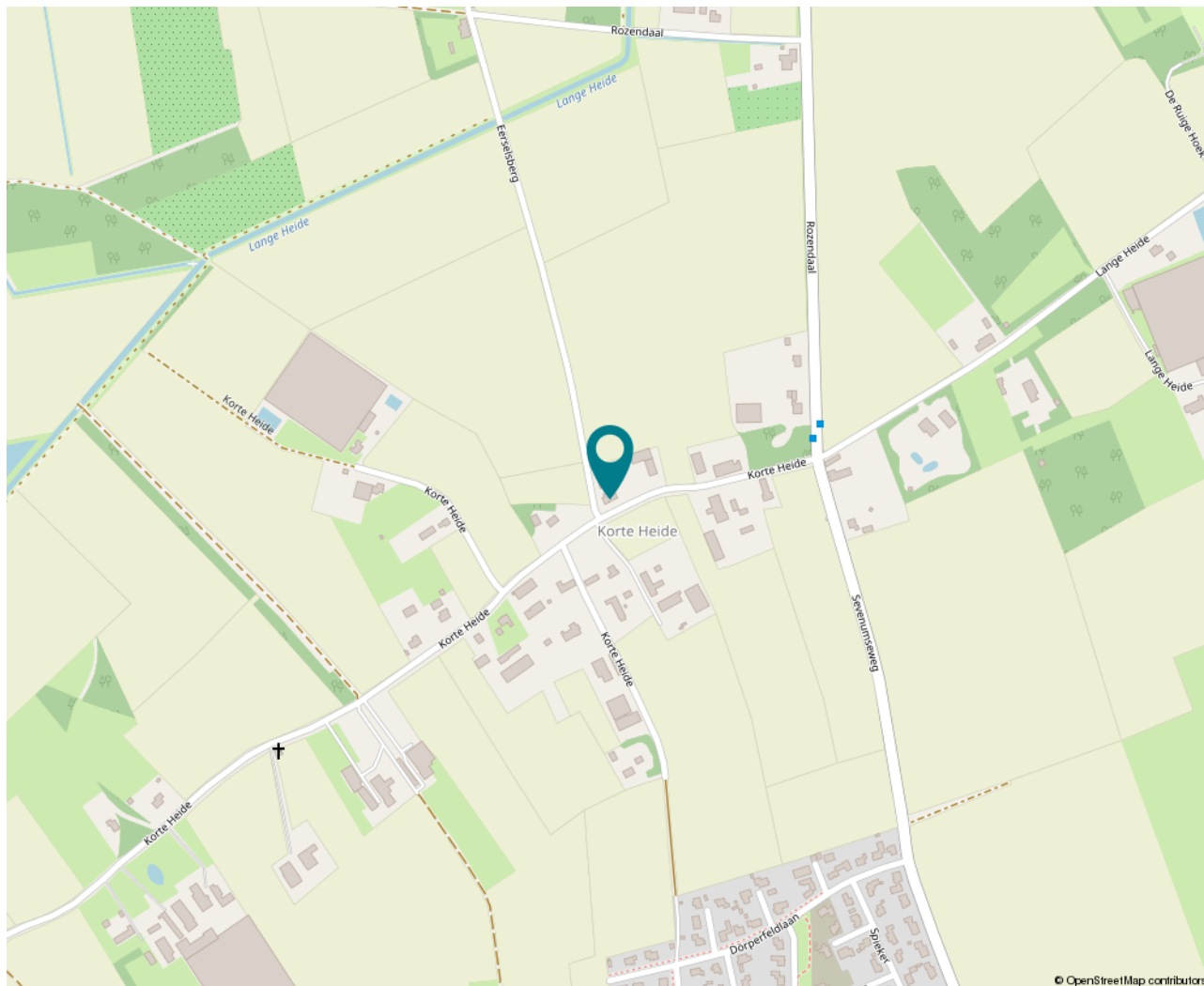
- Kadastraal: gemeente Maasbree, sectie Y, nummers 185, 187 en 184 (gedeeltelijk)
- Oppervlakte: circa 22.700 m²
- Vraagprijs: € 450.000,- k.k.

Gezamenlijke verkoop van beide onderdelen is bespreekbaar.

De erfgrans tussen optie A en B ligt op circa twee meter achter de schuur. Zie arcering op bijgevoegde tekening.

▶ LOCATIE

Korte Heide 3 a, Maasbree

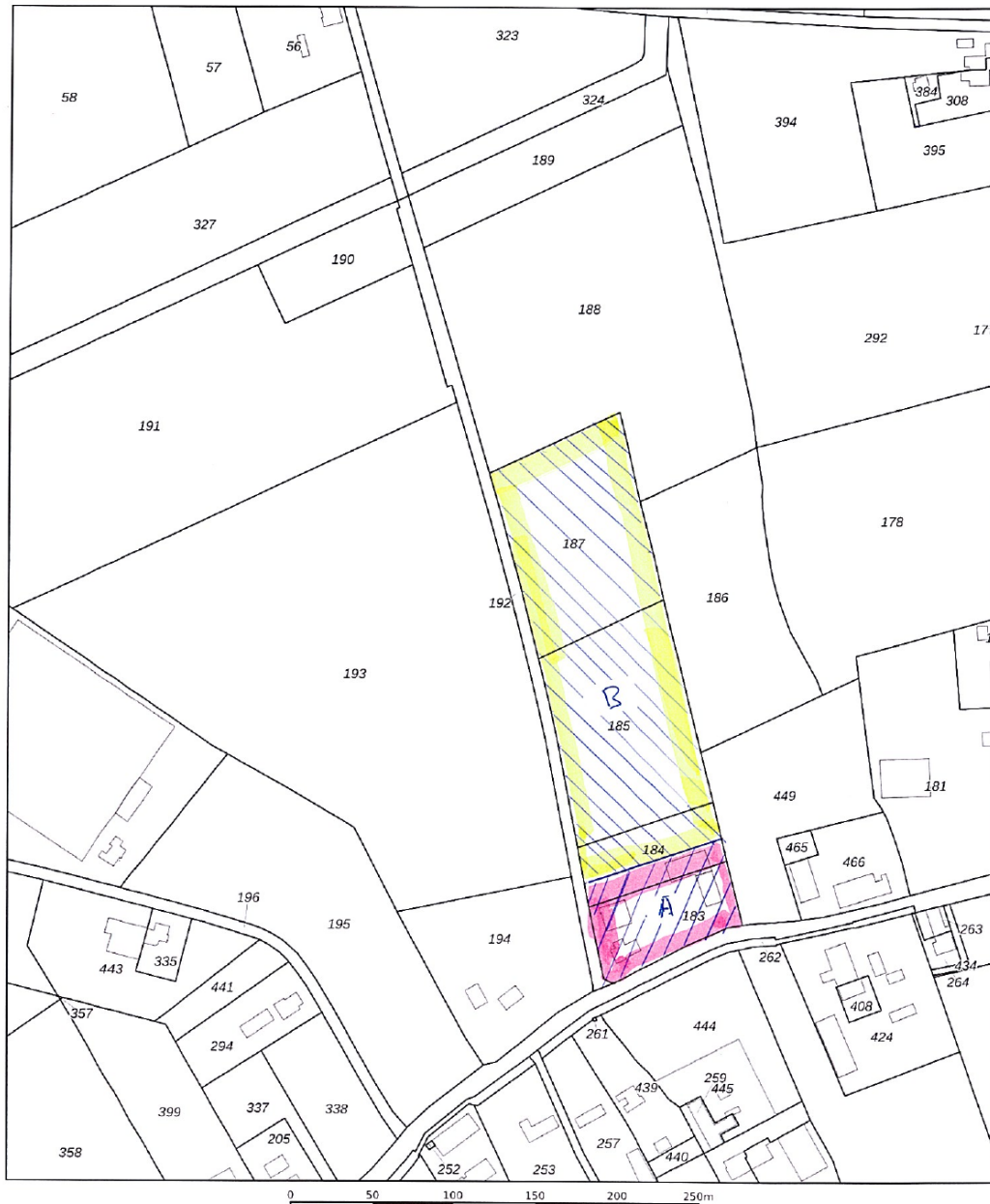


▶ KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente	Maasbree
Sectie / Percee	Y / 183, 184, 185, 187
Soort	Volle eigendom,

Kadastrale kaart

Uw referentie: Korte Heide



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 3100	kadaster
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente	Maasbree
	Huisnummer	Sectie	Y
	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel	192
	Voorlopige kadastrale grens		
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 15 april 2025 De bewaarder van het kadaster en de openbare registers Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend. De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankrecht.			



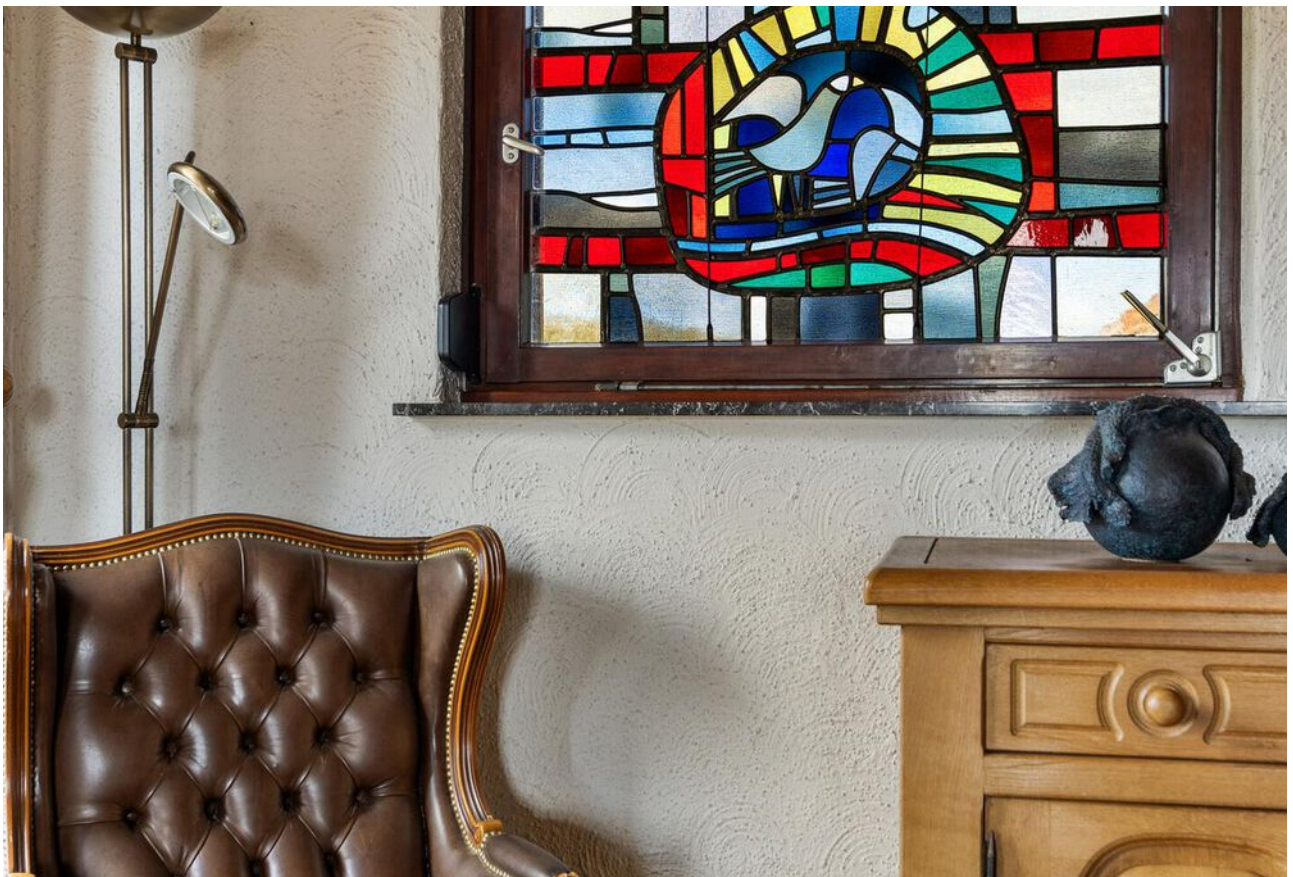




















































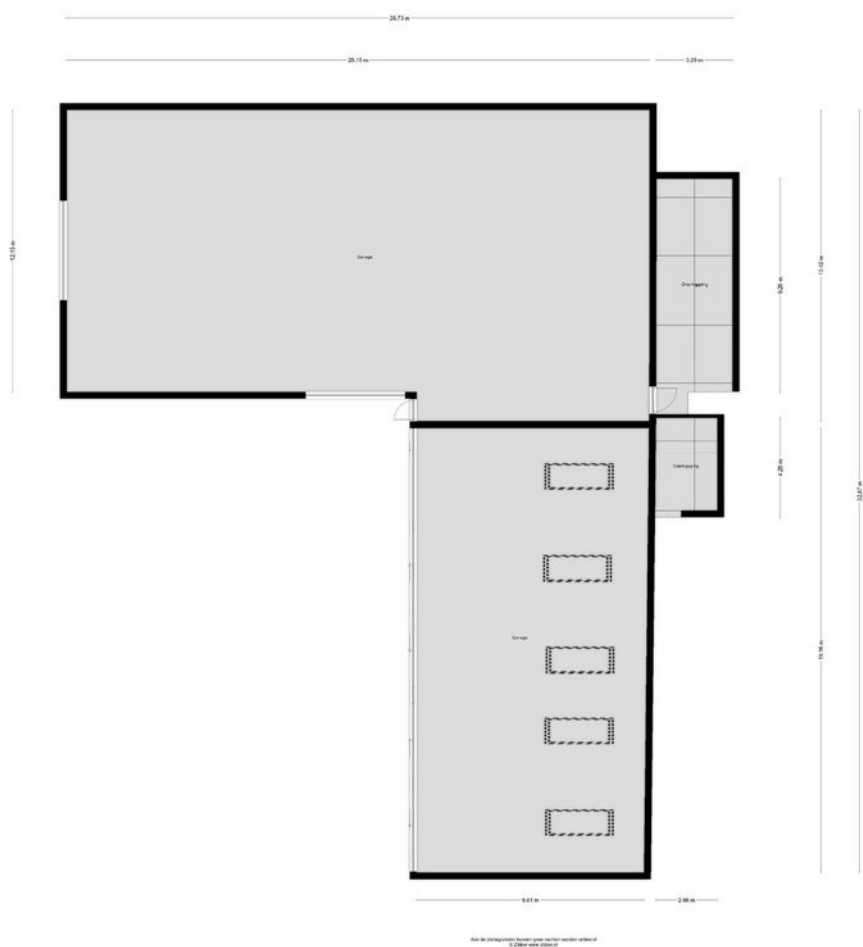


PLATTEGROND

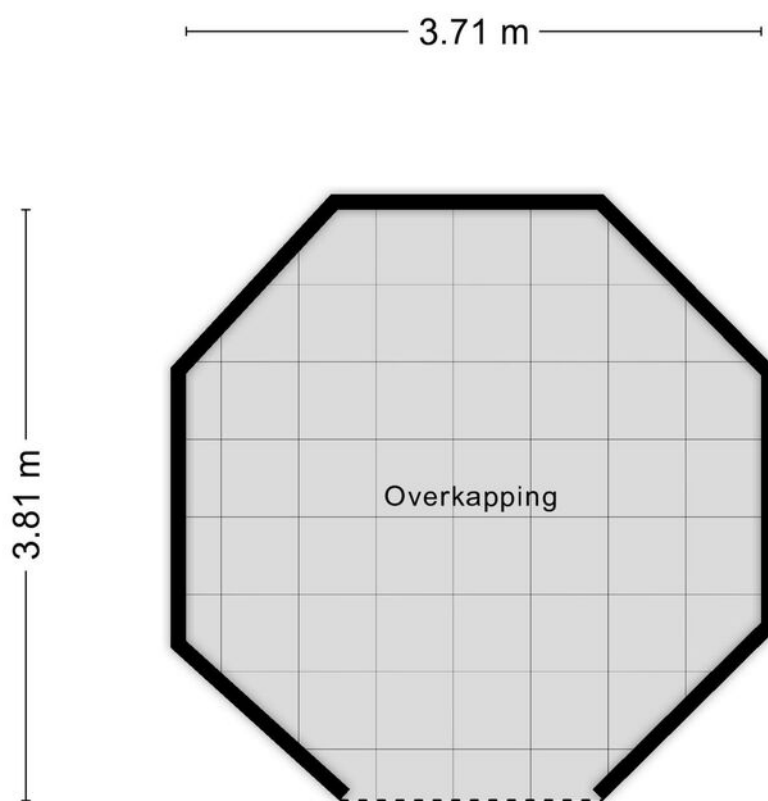


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© Zöber www.zöber.nl

> PLATTEGROND



➤ PLATTEGROND



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

van woonwens
tot thuis



 **HOEIJMAKERS**
makelaardij

OVER ONS



Of u nu een nieuw woonhoofdstuk start in de gemeente Beesel, gemeente Leudal of gemeente Peel en Maas; het gaat erom dat u een thuis koopt. Dat proces is een kwestie van ziel en zakelijkheid. Want het begint met het verliefd worden op een huis, zichzelf en uw dierbaren daar zien leven. En vervolgens is het zaak om dat proces vlot en voordelig te laten verlopen.



**ZO THUIS ALS U ZICH WILT
VOELEN IN UW NIEUWE HUIS,
ZO THUIS ZIJN ONZE MENSEN
IN PEEL EN MAAS, LEUDAL EN
BEESEL-REUVER**

Daarom is ziel en zakelijkheid ook wat u mag verwachten van Hoeijmakers Makelaardij, in 2017 gestart door Ralf Hoeijmakers uit Kessel nadat hij jarenlang ervaring opdeed in het Kesselse familiebedrijf van zijn ouders. Kennis en ervaring die hij inmiddels deelt met een team dat samen Hoeijmakers Makelaardij vormt. Voor het hele team geldt: Zo thuis als u zich wilt voelen in uw nieuwe huis, zo thuis zijn onze mensen in het landelijke gebied in de gemeenten Peel en Maas, Leudal en Beesel-Reuver. Vanuit ons kantoor in Helden zijn we net zo snel in Baarlo en Maasbree als in Meijel, Roggel en Heythuysen. En vanuit ons kantoor in Reuver zijn we zo in Beesel, Kessel of Swalmen.

OMDAT DE WONINGMARKT MEER VRAAGT, DOEN WE OOK MEER.

- We behouden de rust en het overzicht in een dynamische markt
- Kennis op financieel, planologisch, fiscaal en juridisch vlak
- We komen met oplossingen waar u zelf misschien niet aan had gedacht

ZO MENSELIJK ALS KAN, ZO SNEL EN ZAKELIJK ALS MOET

- Duidelijk en direct maar nooit zonder u – de mens – uit het oog te verliezen
- Als de situatie daarom vraagt zijn we er
- Altijd vanuit het besef dat stenen en euro's belangrijk zijn maar dat het gaat om het leven dat u gaat leiden in dat huis

» HOE KOOP IK EEN HUIS?

U WILT EEN HUIS KOPEN. MAAR HOE MOET UW WONING ERUIT ZIEN? WELKE VOORZIENINGEN MOETEN ER IN DE BUURT LIGGEN? HOEVEEL KUNT U BESTEDEN? ER KOMT HEEL WAT OP U AF ALS U EEN HUIS WILT KOPEN. ZEKER ALS HET NIET UW DAGELIJKS WERK IS. IK HELP U GRAAG OP WEG MET EEN HUIS KOPEN IN 7 STAPPEN VAN HOEIJMAKERS MAKELAARDIJ.

STAP 1: ORIËNTATIE

Bepaal wat voor woning u zoekt en in welke omgeving. Aan welke eisen moet uw huis voldoen? Welke faciliteiten wilt u in de buurt? Vergelijk meerdere woningen met elkaar en kijk verder dan alleen de inrichting. Voldoet een bepaalde woning niet direct aan uw woonwens? Bedenk dan of verbouwen een optie is voor u.

STAP 2: EERSTE BEZICHTIGING

Wanneer u een geschikte woning heeft gezien, dan kunt een bezichtiging plannen. Tijdens de eerste bezichtiging neemt u ruim de tijd. Zorg dat u een goede indruk krijgt van de woning, maar ook van de omgeving. Een aankoopmakelaar kan u tijdens dit eerste bezoek begeleiden en adviseren. Een aankoopmakelaar behartigt enkel úw belangen, niet die van de verkoper.

STAP 3: VERVOLGTRAJECT

Wanneer u het gevoel heeft de woning te hebben gevonden waar u naar op zoek bent, start het vervolgtraject. U gaat voor de tweede keer de woning bezichtigen. Een tip: plan dit bezoek niet op hetzelfde tijdstip dan het eerste in verband met andere lichtinval en verkeersdruk! Tijdens de tweede bezichtiging draait het om de onderhoudstoestand van het huis en eventuele gebreken.

Een aankoopmakelaar kan u hier goed over adviseren. Mocht u van plan zijn om de woning te verbouwen, dan is het verstandig om een bouwkundige mee te nemen. Gebruik deze periode ook om onderzoek te doen naar bijvoorbeeld het energielabel en het kadastraal oppervlak van het huis of het bestemmingsplan.

STAP 4: ONDERHANDELINGEN

Wanneer u na de tweede bezichtiging zeker weet dat u de woning wilt kopen, beginnen de onderhandelingen met de verkoper. Dit kunt u zelf doen, maar het is verstandig om een aankoopmakelaar hiervoor in te schakelen. Hij weet precies hoe de markt zich ontwikkelt en wat de juiste prijs voor de woning is. U overlegt samen met de aankoopmakelaar welk bod u gaat uitbrengen. Ook worden de 'ontbindende voorwaarden' bepaald. Dit zijn voorwaarden in de koopovereenkomst waardoor deze ontbonden kan worden na ondertekening. Te denken valt aan een hypotheek die u nog moet regelen of de verkoop van uw huidige woning. De aankoopmakelaar brengt het bod en de voorwaarden over naar de verkoopmakelaar. Deze overlegt vervolgens met de verkoper. Het kan zijn dat deze direct akkoord gaat, maar vaak volgt een tegenbod. De aankoopmakelaar adviseert u dan wat u kunt doen. De onderhandelingen blijven over en weer gaan totdat er een overeenstemming is bereikt.



STAP 5: KOOPOVEREENKOMST

Wanneer u met de verkoper (via de makelaars) tot overeenstemming bent gekomen, wordt een voorlopige koopovereenkomst opgesteld door de verkoopmakelaar. Uw aankoopmakelaar controleert deze overeenkomst op onjuistheden. Check deze ook altijd zelf! Vervolgens wordt een afspraak ingepland om de definitieve koopovereenkomst te tekenen. Na ondertekening heeft u drie dagen bedenktijd. Na deze termijn kunt u niet meer afzien van de aankoop, met uitzondering van de afspraken in de ontbindende voorwaarden.

STAP 6: FINANCIERING

Zodra het bod en de voorwaarden zijn geaccepteerd door de verkoper, is oriëntatie over de financiering de volgende stap. Vaak wordt hiervoor een hypotheek afgesloten. Uw aankoopmakelaar kan u hierin adviseren.

STAP 7: NOTARIS

U heeft met de verkoper een datum afgesproken waarop u de eigenaar van de woning wordt. Dit noemt men de 'akte van levering' of 'passeerdatum'. Enkele dagen voorafgaand aan deze dag ontvangt u van de notaris een concept-leveringsakte en een nota van afrekening. Uw aankoopmakelaar en uzelf controleren deze documenten op onjuistheden. Daarnaast inspecteert u samen met uw aankoopmakelaar nogmaals de woning. Vervolgens tekent u de akte van levering en bent u de nieuwe eigenaar van de woning!

Het actuele woningaanbod en meer informatie vindt u op www.hoeijmakersmakelaardij.nl

› TAXATIE EN VERKOOPADVIES



Als gecertificeerd NVM-taxateur voeren we al jarenlang vele taxaties uit voor allerlei doeleinden. Want uiteraard krijgt u met taxatie te maken als u een nieuwe woning koopt of uw hypotheek oversluit, maar ook in een andere situaties is een taxatie wenselijk of vereist. Denk aan het bepalen van de marktwaarde om familiale zaken zoals schenkingen of nalatenschap bij overlijden zorgvuldig te regelen.

Wat voor u ook de reden is om uw huis te laten taxeren, u kunt dit gerust toevertrouwen aan het team van Hoeijmakers Makelaardij. Na een goed gesprek over het hoe en waarom van taxeren en de taxatiemethode ontvangt u snel een duidelijk en objectief taxatierapport.

VERKOOPADVIES

Iets minder uitgebreid dan een taxatie maar zeker zo van belang is een verkoopadvies. Daarmee krijgt u inzicht in de huidige verkoopwaarde van uw woning. Handig voor als u nu wilt weten wat uw woning waard is of als u verbouwplannen heeft. Omdat een verkoopadvies minder uitgebreid is, bespreken we deze mondeling met u in plaats van het uitgebreid te documenteren.

Wilt u een taxatie of een verkoopadvies laten uitvoeren? Neem dan vrijblijvend contact op.

**“EEN TAXATIE IS IN HEEL
VEEL SITUATIES
GEWENST OF VEREIST.”**



CHECKLIST VERHUIZEN



**ALS U GAAT VERHUIZEN, MOET U EEN HELEBOEL REGELEN. VAN ADRESWIJZIGINGEN
BESTELLEN, TELEFOONAANSLUITING AANVRAGEN TOT VERHUISDOZEN TERUGBRENGEN.
EEN LIJSTJE WAAROP U ÉÉN VOOR ÉÉN ZAKEN KUNT AFVINKEN, IS DAN WELLICHT HANDIG.**

ZODRA BEKEND IS DAT U GAAT VERHUIZEN

- Verkoop eigen woning regelen/opzeggen huurwoning
- Hypotheek regelen
- Uitzoeken eventuele verhuisvergoedingen/subsidies en belastingaftrek van de verhuiskosten
- Inschrijven/oriënteren voor scholen, winkels, opvang, dokter, tandarts e.d.

TWEE MAANDEN VÓÓR DE VERHUIZING

- Oude dozen bewaren (bij een doe-het-zelf verhuizing)
- Verhuisbedrijf of transportmiddel regelen (heeft u de woning via ons aangekocht / verkocht of de hypotheek via ons geregeld? Dan mag u gratis onze aanhanger lenen!)
- Afmetingen in de nieuwe woning opmeten
- Vloerbedekking en gordijnen bestellen
- Vrije dagen reserveren
- Hulp regelen tijdens de verhuizing (bij een doe-het-zelf verhuizing)
- Nieuwe telefoonaansluiting aanvragen
- Een verhuisbericht halen of bestellen
- Verhuizing bij gemeente doorgeven
- Eventueel tijdelijke opslag regelen
- Lijst maken waar verhuisbericht naartoe moet (niet alleen familie/vrienden/kennissen, maar ook instanties. Tip: kijk eens op uw bankafschrift aan welke instanties u een betaling doet)

EÉN MAAND VÓÓR DE VERHUIZING

- Verhuisdozen bestellen
- Adreswijzigingen versturen
- Instellingen zoals verzekeraars en de bank informeren
- Gas/water/elektra opzeggen en aanvragen voor de nieuwe woning

- Verzekeringspakket checken en eventueel aanpassen
- Overbodige spullen verkopen of wegdoen

TWEE WEKEN VÓÓR DE VERHUIZING

- Spullen inpakken die weinig gebruikt worden (tip: zet op de doos wat erin zit/naar welke kamer de doos moet)
- Verhuisverzekering afsluiten
- Oppas voor kinderen/huisdieren regelen

EÉN WEEK VÓÓR DE VERHUIZING

- Waardepapieren en kostbaarheden (bij de bank) in kluis opbergen
- Nieuw huis schoonmaken en (laten) stofferen
- Alles inpakken wat niet tot het laatste moment nodig is

EÉN DAG VOOR VERHUIZING

- Koelkast en diepvries ontdooien en schoonmaken
- Water uit de wasmachine tappen en trommelbeveiliging vastzetten
- Laatste meubels demonteren en laatste zaken inpakken
- Ramen en deuren goed afsluiten

DE VERHUISDAG ZELF

- Sleutels, geld en cheques in de handbagage
- Huis controleren op achtergebleven spullen
- Meterstanden noteren
- Gas en elektra afsluiten (behalve als verwarming vorstvrij moet blijven)
- Waterleiding aftappen ('s winters)

NA DE VERHUIZING

- Onverhoopte verhuisschade noteren en schriftelijk melden bij de verhuizer of verzekeraar
- Lege dozen inleveren

» HOE VERKOOPT IK EEN HUIS?

U WILT UW WONING VERKOPEN. DAT IS BEST SPANNEND. ALLEEN AL DE VRAAGPRIJS. WAT MOET DIE ZIJN? HOE BEREIKT U KOPERS? WAT MOET ER ALLEMAAL GEREGLD WORDEN BIJ DE NOTARIS? IK HELP U GRAAG OP WEG MET EEN HUIS VERKOPEN IN 7 STAPPEN VAN HOEIJMAKERS MAKELAARDIJ.

STAP 1: VRAAGPRIJS

Een goede prijs voor uw woning is belangrijk. Maar wat is een goede vraagprijs? U kunt die zelf bepalen door uw huis met soortgelijke woningen in de omgeving te vergelijken, maar meestal wijken die op een of meerdere punten af van uw huis. Daarom is het verstandig om een verkoopmakelaar - zoals Hoeijmakers Makelaardij - in te schakelen. Een verkoopmakelaar kent de woningmarkt en kan u begeleiden bij het verkooptraject. Dit begint met een bezoek aan uw huis. De verkoopmakelaar bekijkt de woning, checkt de ligging en de technische staat. Mede op basis daarvan bepaalt hij samen met u de vraagprijs en de verkoopstrategie.

STAP 2: PUBLICITEIT

Goede marketing is van groot belang bij woningverkoop. Afhankelijk van uw wensen en budget gaat de verkoopmakelaar uw woning 'in de markt zetten'. Dat gebeurt zowel online via social media, eigen websites en Funda, als offline in onder meer dag- en weekbladen.

STAP 3: VERKOOPGEREED

Zorg dat uw woning er netjes bij staat. Repareer die lekkende kraan, geef de hal een likje verf en zet een bloemetje op tafel. Zorg ook dat de tuin er netjes uitziet. Bekijk tips om uw huis optimaal te presenteren. Heeft u nog geen definitief

energielabel? Vraag dit dan aan. U bent het verplicht als u uw huis gaat verkopen.

STAP 4: BEZICHTIGING

Een verkoopmakelaar coördineert en begeleidt de bezichtigingen in uw woning. Zelf hoeft u niet bij een bezichtiging aanwezig te zijn. Het is zelfs beter van niet. Kijkers stellen namelijk vaak meer vragen als u er niet bij bent. Bovendien durven ze meer te zeggen en brengen ze eventuele onduidelijkheden gemakkelijker naar voren. Het kan zijn dat er een aankoopmakelaar met de kijkers meekomt. Als iemand zeer geïnteresseerd is uw woning, volgt meestal een tweede (en derde) bezoek. Het is mogelijk dat er tijdens deze bezichtiging meerdere personen met de potentiële koper en de aankoopmakelaar meekomen. Te denken valt aan de partner, ouders of een bouwkundige.

STAP 5: ONDERHANDELINGEN

Wanneer een kijker uw woning wilt kopen, brengt hij zelf of via een aankoopmakelaar een openingsbod uit. Bij dit openingsbod wordt ook gesproken over 'ontbindende voorwaarden'. Dit zijn voorwaarden die in een koopovereenkomst worden opgenomen waardoor deze kan worden ontbonden na ondertekening. Bijvoorbeeld als de koper de financiering niet rond kan krijgen, geen huisvestingsvergunning kan krijgen of als er een negatieve uitkomst van een bouwkundig advies is.



koopmakelaar bespreekt met u dit bod en de voorwaarden. U kunt hiermee akkoord gaan, maar u kunt ook een tegenbod uitbrengen. Uw verkoopmakelaar adviseert u wat te doen, maar de beslissing maakt u zelf. Het is immers uw woning. De onderhandelingen blijven over en weer gaan totdat er overeenstemming is bereikt.

STAP 6: ONDERTEKENING

Wanneer u (via de makelaars) tot overeenstemming bent gekomen, wordt een voorlopige koopovereenkomst opgesteld. Uw verkoopmakelaar maakt deze op, laat u deze controleren en zendt deze door naar de koper. Vervolgens wordt een afspraak ingepland om de definitieve koopovereenkomst te tekenen. Tijdens deze afspraak wordt nogmaals de koopovereenkomst doorgenomen en vervolgens ondertekend. Daarna heeft u drie dagen bedenktijd om af te zien van de verkoop. Na deze termijn kan er niet meer worden afgezien van de verkoop, met uitzondering van de afspraken in de ontbindende voorwaarden.

STAP 7: NOTARIS

U heeft met de koper een datum afgesproken wanneer de koper de nieuwe eigenaar gaat worden. Deze datum noemt men de 'akte van levering' of 'passeerdatum'. Enkele dagen voorafgaand aan deze dag ontvangt u van de notaris een concept-leveringsakte en een nota van afrekening. Uw verkoopmakelaar en uzelf controleren deze documenten op onjuistheden

Vervolgens tekent u de akte van levering en heeft u uw woning officieel verkocht. De notaris regelt dan de afrekening van de zakelijke lasten, zoals de onroerende zaakbelasting en het waterschap, en regelt de aflossing van de eventueel lopende hypotheek.

Hoeijmakers Makelaardij gaat graag voor u aan de slag als verkoopmakelaar. Wilt u vrijblijvend een gesprek met Ralf Hoeijmakers, bel dan naar 077-2300050 of mail naar info@hoeijmakersmakelaardij.nl.

Het actuele woningaanbod en meer informatie vindt u op www.hoeijmakersmakelaardij.nl.



VERKOOP BEGELEIDING

ZO GUNSTIG EN ZO SNEL MOGELIJKS UW HUIS VERKOPEN, DAT IS EEN ESSENTIËLE STAP OP WEG NAAR UW VOLGENDE WOONHOOFDSTUK. HET TEAM VAN HOEIJMAKERS MAKELAARDIJ BEGELEIDT U ALS NVM-VERKOOPMAKELAAR IN DIT PROCES. UITERAARD ZETTEN WE ONZE KENNIS VAN DE MARKT IN PEEL EN MAAS, LEUDAL EN BEESEL-REUVER DAARBIJ OPTIMAAL VOOR U IN.

EEN GOED BEGIN IS HET HALVE WERK

- Objectief verkoopadvies
- Advies over reële vraagprijs en hoe woning in de markt te zetten
- Advies bij verkoopklaar inrichten
- Aanwezig bij maken van foto's en videomateriaal om puntjes op de i te zetten
- Offline én online promotie van uw woning

EN DIE ANDERE HELFT DOEN WE OOK GOED

- Voorbereiden en begeleiden bezichtigingen
- Afstemming voorwaarden die u als verkoper of de koper wil stellen
- Adviseren over en meenemen in onderhandelproces
- Opstellen voorlopige koopovereenkomst en tekenen definitieve overeenkomst
- Zorgvuldige controle akte van levering

Wilt u meer weten over verkoopbegeleiding? Neem dan vrijblijvend contact met ons op.

“GEDREVEN ALS WE ZIJN OM ERUIT TE HALEN WAT ERIN ZIT, GEVEN WE U ZELS ADVIES BIJ HET VERKOOPKLAAR INRICHTEN.”

KOOPKANS VERGROTEN DOOR TWEE BEZICHTIGINGEN

Het liefst bent u zoveel mogelijk met uw nieuwe woning bezig en zo min mogelijk met de verkoop van uw huidige woning. Door potentiële kopers altijd de mogelijkheid te bieden om twee keer te komen kijken, weten we hoe serieus kopers zijn. Ze hebben de tijd om tussen de bezichtigingen nog eens te checken of ze de financiering rondkrijgen en 'impulskijkers' sluiten we zo uit. Daardoor verkleinen we het risico op het niet doorgaan van de koop aanzienlijk.



THUIS IN DE REGIO!

HOEIJMAKERS MAKELAARDIJ

MOLENSTRAAT 1A

5988 EM HELDEN

T. 077-2300050

E. INFO@HOEIJMAKERSMAKELAARDIJ.NL

**HOEIJMAKERS**
makelaardij