

Verkoop

ADVIES



PARALLELWEG-ZUID 115

vdPanne
woning- & bedrijfsmakelaardij



Op de onderdelen deskundigheid, lokale marktkennis, prijs/kwaliteit en service/begeleiding beoordelen onze klanten ons met een **9,0!** Beoordeling op basis van 769 recensies.

Veel gestelde vragen

OVER DE VERKOOP VAN JE WONING

1. HOE BEPAALT DE MAKELAAR DE WAARDE VAN MIJN HUIS?

De makelaar vergelijkt de woning met andere verkochte woningen in de buurt. Er wordt gekeken naar woonoppervlakte, perceel, tuinligging en de locatie. Ook niet onbelangrijk is de staat van de woning, zo wordt er gekeken naar onderhoud en bijvoorbeeld naar hoe nieuw en uitgebreid een keuken en sanitair zijn.

2. OP WELKE TERMIJN STAAT MIJN WONING ONLINE?

Vanaf het moment dat u ons de opdracht geeft, kan de woning binnen 2 weken online staan. De fotograaf kan altijd binnen een week terecht. Daarna worden de media bewerkt en de tekst gemaakt. Na een laatste controle van uw kant melden we de woning aan. Laat de kijkers maar komen!

3. WANNEER KRIJGT HET ZOEKERSBESTAND VAN VAN DER PANNE MIJN WONING TE ZIEN?

We sturen de woning nét voor we online gaan naar onze zoekers. De zoekers krijgen de woning op dezelfde dag te zien, maar hebben dus enkele uren voorsprong. We laten hier bewust weinig tijd tussen zitten, omdat onze zoekers geen voorrangpositie krijgen. Zij zijn namelijk net zo belangrijk als de andere geïnteresseerden. Zodra de woning bij alle geïnteresseerden tegelijkertijd komt, komen de biedingen ook op hetzelfde moment. Dit zorgt strategisch gezien voor de hoogste opbrengst.

4. WAT HOUDT DE DOELGROEPGERICHTE SOCIAL MEDIA-CAMPAGNE IN?

Bij een doelgroepgerichte campagne wordt eerst bepaald wie de doelgroep is. We kijken naar het type mensen dat het best bij de woning past, en precies deze mensen krijgen het huis als advertentie op social media te zien. Het maakt dus niet uit of de mensen ons kantoor volgen, we kunnen met de advertenties elke social media-gebruiker bereiken.

5. WAT GEBEURT ER ALS WE EEN BOD KRIJGEN?

Als we een bod krijgen, leggen we dit aan u voor.

We adviseren dan welke strategie er het beste gehanteerd kan worden. Dat kan een onderhandeling met de kandidaat zijn. Het kan ook zijn dat we aan de hand van de bezichtigingen denken dat er meerdere, eventueel betere biedingen kunnen komen. Dan kunnen we een deadline adviseren, waarbij iedereen de kans krijgt een eindbod uit te brengen. De strategie ligt maar net aan het aantal kijkers, de feedback en de hoogte van het bod. Wij adviseren, u bepaalt.

6. KAN IK NOG VOOR EEN ANDERE KOPER GAAN ALS IK EEN BOD HEB GEACCEPTEERD?

Dat kan zeker. Er is pas een overeenkomst zodra de koopakte is getekend. Als u voor die tijd een beter bod krijgt, kunt u dus aan een andere partij verkopen. De één zal voor de hogere bidder gaan, de ander houdt zich liever aan de gemaakte afspraken.

7. IS DIGITAAL TEKENEN WEL VEILIG?

Wij gebruiken ondertekenen.nl als platform. Dit is een veilige manier voor het ondertekenen van documenten. Naast de handtekeningen zit er een bevestiging bij waaruit blijkt wie wanneer heeft getekend, waardoor de akte juridisch geldig is.

8. WAT ALS DE KOPER DE FINANCIERING NIET ROND KRIJGT?

Het gebeurt niet vaak dat een koper de financiering niet rond krijgt, omdat we vooraf goed onderzoeken of de koper een betrouwbare kandidaat is. Toch kan er altijd wat misgaan. In dat geval starten we de verkoop opnieuw op en zoeken we een nieuwe koper.

9. WAT ALS DE KOPER NA DE OVERDRACHT GEBREKEN VINDT?

Dan zijn wij er nog steeds voor u. De koper kan zich tot ons wenden, waarna wij u adviseren over de mogelijkheden. Doordat het contact via een makelaar loopt, wordt alles zakelijk benaderd en heeft u niets te maken met de emoties van de koper.

"IK HAD NIET VERWACHT DAT WIJ ONS HUIS ZO GOED ZOUDEN VERKOPEN. WIJ ZIJN ERG TEVREDEN OVER JULLIE PROFESSIONELE BENADERING!"

9,0



ADVIES VRAAGPRIJS

€ 1.095.000,-

VERWACHTE OPBRENGST

€ 1.070.000,-

OPSTARTKOSTEN

~~€ 885,-~~

ACTIE!

U betaalt geen opstartkosten. Uitsluitend de courtage wordt achteraf, bij de notaris in rekening gebracht!

VOORSTEL COURTAGES

0,8 %

De courtage wordt berekend over de koopsom van de woning en is inclusief BTW. De courtage wordt achteraf, via de notaris verrekend.

KENMERKEN

Bouwjaar	1938
Perceelsgrootte	1009 m ²
Eigendomssituatie	eigen grond
Tuinligging	zuidoosten
Buurt	Rand Zuidplas

PLUSPUNTEN

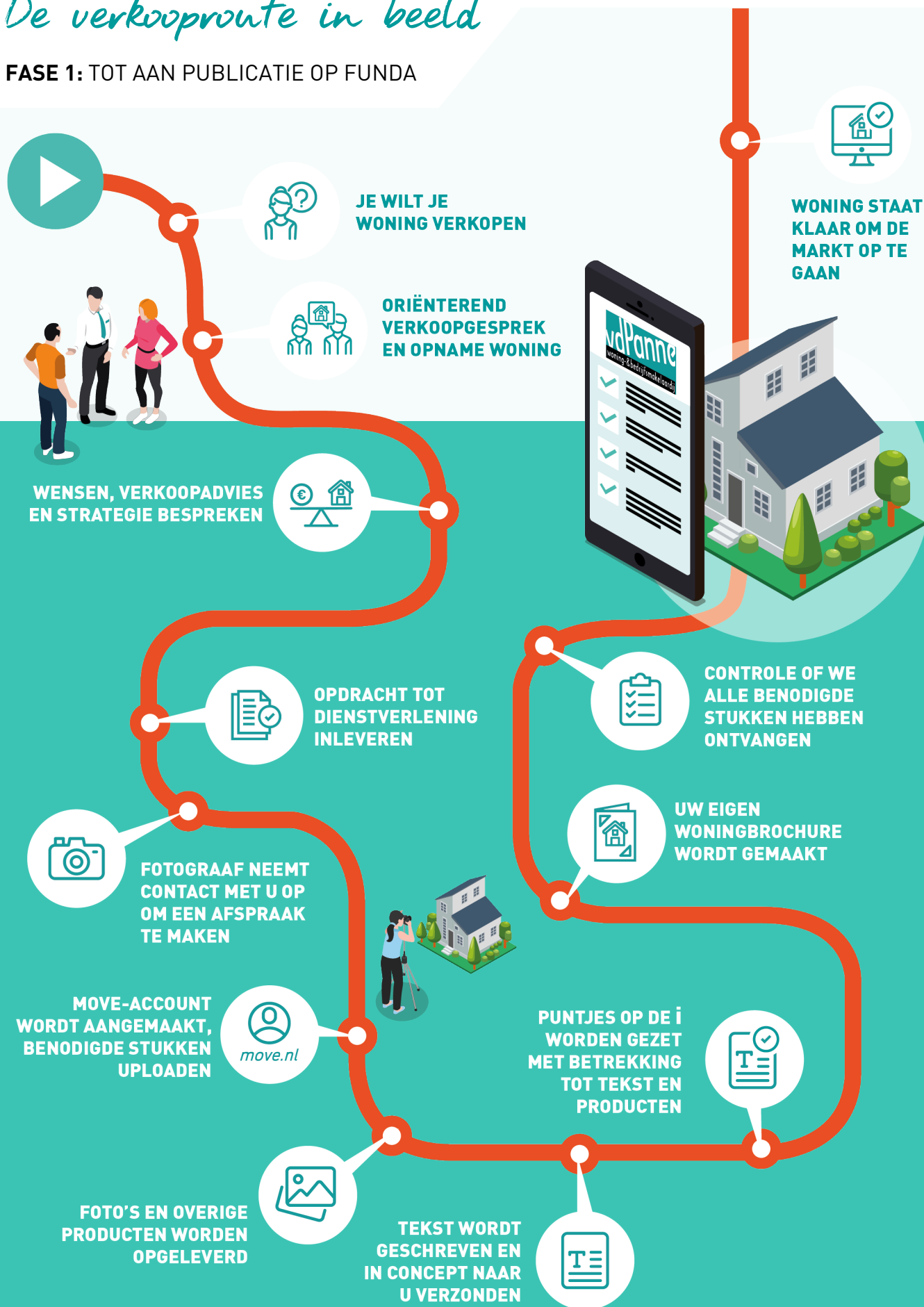
- Populaire jaren 30 stijl
- Zeer goed onderhouden
- Veel duurzaamheidsmaatregelen toegepast
- Groot perceel
- Circa 200 m² woonoppervlakte
- Prachtige slaapkamer met badkamer begane grond
- Veel parkeergelegenheid op eigen terrein

9,0

‘OF U NU OP ZOEK BENT NAAR EEN HUIS, VERKOOPMAKELAAR, AANKOOPMAKELAAR, TAXATEUR OF EEN WAARDEPALING, WIJ HELPEN U GRAAG!’

De verkooproute in beeld

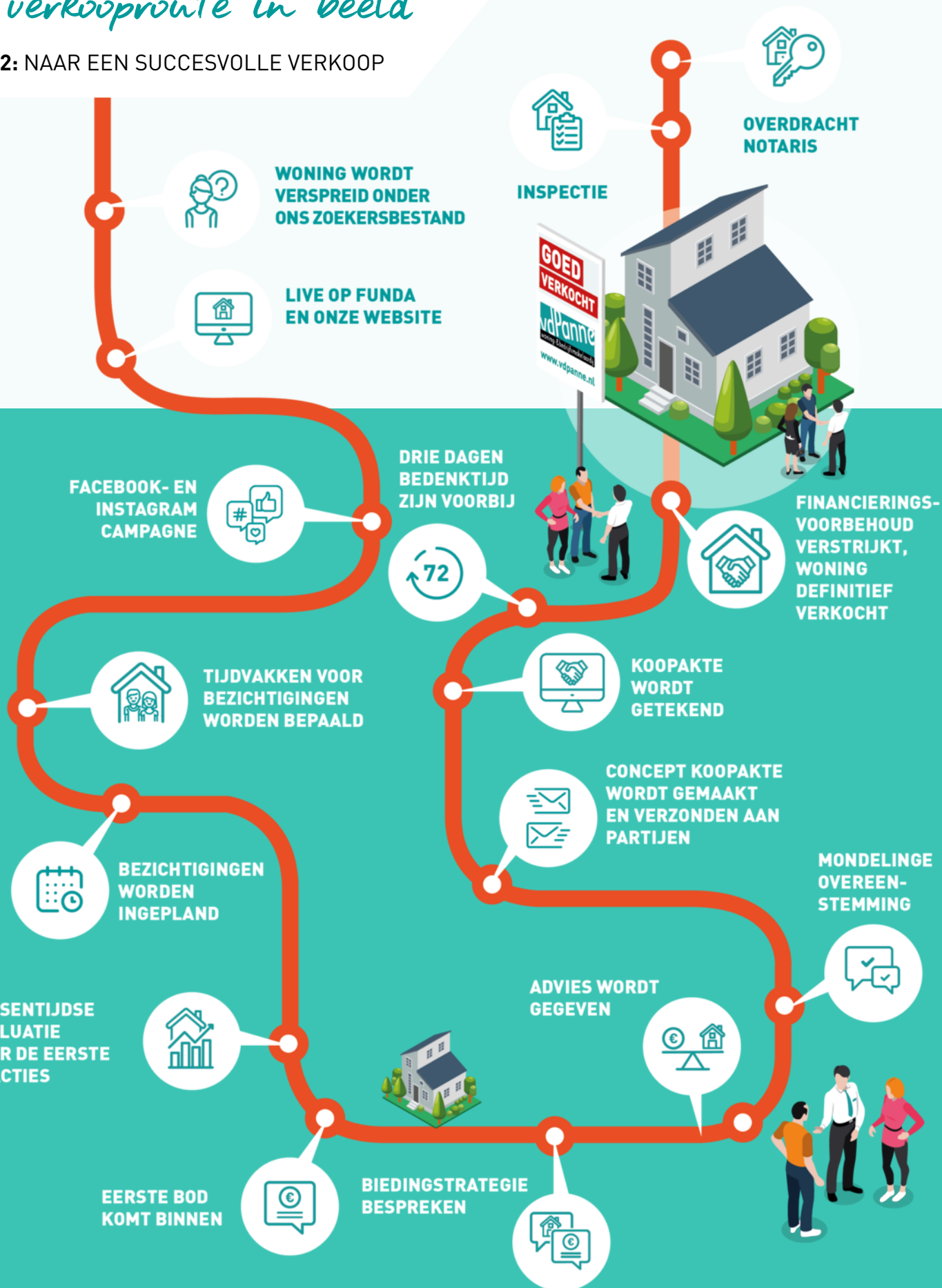
FASE 1: TOT AAN PUBLICATIE OP FUNDA



Bekijk de volledige
verkooproute op
vdpanne.nl/woningverkoopreis

De verkooproute in beeld

FASE 2: NAAR EEN SUCCESVOLLE VERKOOP



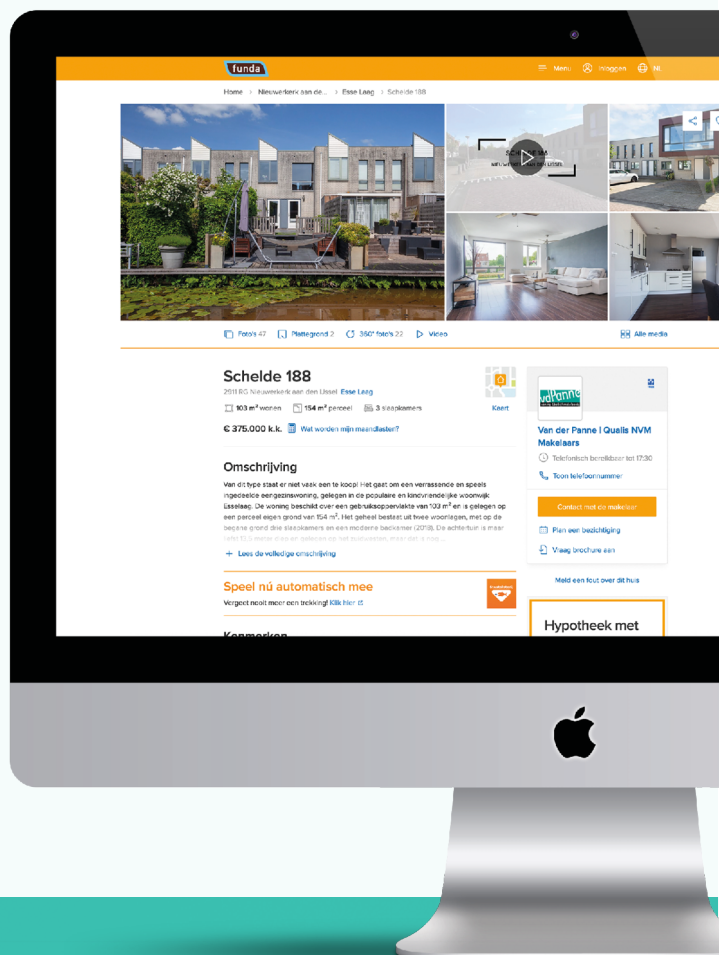
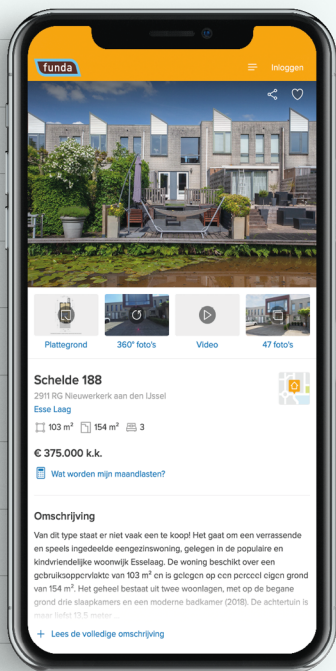
Bekijk de volledige
verkooproute op
vdpanne.nl/woningverkoopreis

Ons unieke marketingpakket

VOOR HET SUCCESVOL VERKOPEN VAN JE WONING!

Funda totaalpakket

- Professionele fotografie;
- 360 graden tour (incl. virtual reality)
- Interactieve plattegronden
- Woningvideo
- Meetrapport
- Hoogtefotografie



Eigen verkoopbrochure

- Mogelijk in een veelvoud van 4 pagina's
- Gedrukte exemplaren, full color
- Haarscherpe foto's
- Ook mogelijk in een compacte A5 variant of een leaflet van 4 pagina's



Ons unieke marketingpakket

VOOR HET SUCCESVOL VERKOPEN VAN JE WONING!



Eigen Woonmagazine

- Mogelijk in een veelvoud van 4 pagina's
- Gedrukte exemplaren, full color
- Haarscherpe foto's
- Ook mogelijk in een compacte A5 variant of een leaflet van 4 pagina's

Advertentie voorpagina krant

- Uw woning bij 26.000 huishoudens op de mat
- Gedrukte exemplaren, full color
- Hoge attentiewaarde
- Doorplaatsen naar andere kranten mogelijk*





WIJ STROPEN DE
MOUWEN OP!

WONINGMAKELAAR VAN HET JAAR

Een kantoor met de Rotterdamse mentaliteit! Hard werken wordt beloond. Drie jaren op rij was ons kantoor genomineerd voor de Woningmakelaar van het jaar Award. Deze awards worden georganiseerd door het vakblad Vastgoed met als doel om succesvolle en innovatieve concepten in de makelaardij een podium te geven ter inspiratie van alle Nederlandse woningmakelaars. Een enorme eer voor ons team en de manier waarop wij werken!

Ons team bestaat uit 7 medewerkers. Een hecht team met korte communicatie lijnen dat slagvaardig en betrokken is. Een tikkeltje eigenwijs maar tegelijkertijd gaan wij voor niets minder dan het beste resultaat.



Rody Zuur
NVM-makelaar/taxateur



Kirsten Nelisse
NVM-makelaar



Esmille Tanis
NVM-makelaar



Roxanne de Jong
Assistent-makelaar



Kelly Hof
Office manager



Luc van der Kooij
Commercieel medewerker



Julia Kuiper
Marketing & content creator