



DUPREE
makelaars

Aankoopadvies & verkoopadvies

Hartelijk dank voor ons prettige gesprek waarin we elkaar hebben gesproken over de verkoop van jullie woning en de zoektocht naar een nieuwe woning. Jullie hebben een bijzonder leuk penthouse/appartement te verkopen met mooie lichte ruimtes en een prachtig dakterras met mooi uitzicht op een gewilde locatie. Ik ben enthousiast om voor jullie aan de slag te gaan. Bij deze mijn advies:

Advies vraagprijs: € 550.000,- k.k.

Hoe komen we tot een advies?

Bij zowel aankoop als verkoop kijken we naar verschillende aspecten, zoals de magie van de locatie, afwerking- en onderhoudsniveau, kenmerken en voorzieningen. We kijken naar de trends in prijsontwikkelingen en analyseren de verhouding tussen de verkochte woningen en het actuele aanbod in de omgeving. Hoe dit er stapsgewijs uit ziet, lees je op de volgende pagina. Met bovenstaande vraagprijs gaan we voor een prijsopstuwend effect.

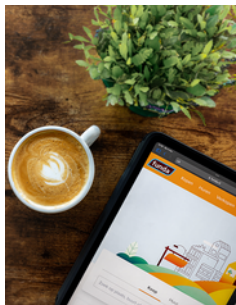
Courtage

Voor onze verkoopbegeleiding hanteren wij een courtage van 1,1 % over de koopsom inclusief btw. Ons tarief voor aankoop is in combinatie met verkoop is € 3.000,- inclusief btw.

Ik ga graag voor jullie aan de slag!



Stappenplan verkoop



1. Waardebepaling

Tijdens de kennismaking bekijken we de woning, zo kunnen we het onderhoud en de afwerking goed beoordelen. We vertellen u hierna graag meer over onze persoonlijke aanpak en strategie. Vervolgens ontvang u van ons het verkoopadvies waarin we u adviseren over de vraagprijs en het plan van aanpak.

2. Woningpresentatie

Een strakke en doelgerichte presentatie; daar begint het! Onze professionele fotografen zorgen dat uw woning zo vastgelegd wordt, dat kandidaat-kopers een optimale woonbeleving ervaren. We maken 2D en 3D plattegronden en gaan aan de slag met heldere en aansprekende teksten. Nadat we uw akkoord ontvangen op de planning plaatsen we uw woning op Funda, onze socials én onze website. Op deze manier borgen we de zichtbaarheid én vindbaarheid van uw woning.



3. Bezichtigingen

Dan is het tijd voor de bezichtigingen. Deze organiseren, begeleiden en verzorgen wij. Uiteraard altijd in overleg. Na afloop praten we u bij over hoe kijkers de bezichtigingen hebben ervaren en wat hun reacties waren. Ook bespreken we samen wat de beste strategie is om de onderhandelingen te starten.



4. Onderhandelingen

Aan de hand van onze strategie starten we de onderhandelingen. Dit kan op verschillende manieren, afhankelijk van uw wensen. We kunnen bijvoorbeeld een deadline stellen waarbinnen we eindvoorstellen vragen of een 1-op-1 onderhandeling waarin we bespreken welk tegenvoorstel we doen. Bij ieder bod geven we advies en een uitgebreide terugkoppeling. Hebben we een mondelinge overeenstemming bereikt? Dan stellen we een concept koopovereenkomst op.



5. Verkocht

Verkocht. Dit zien we graag! Nadat de koopovereenkomst door alle partijen is getekend, houden wij alle data en tijdslijnen in de gaten. Daarnaast zijn we aanwezig bij de taxatie en bouwkundige keuring. Vooraf aan de overdracht controleren we de conceptakte van levering, nota van afrekening én plannen we de eindinspectie waarin we een laatste ronde door de woning maken.



De kracht van marketing.

Promotiepakket

- ✓ Professionele fotografie
- ✓ 360 graden foto's
- ✓ Plattegronden
- ✓ Creatieve teksten en een woningbrochure
- ✓ Funda & website Dupree
- ✓ Eigen woningwebsite
- ✓ Social media
- ✓ Te koop bord

€ 650,-

inclusief btw



Social media

Wij maken gebruik van de meest populaire social media platformen om uw woning in de spotlights te zetten bij potentiële klanten.



Zeer tevreden op alle onderdelen!
Veel deskundigheid getoond en het bedrijf hield mij goed op de hoogte van alle ontwikkelingen.

Bron: Funda

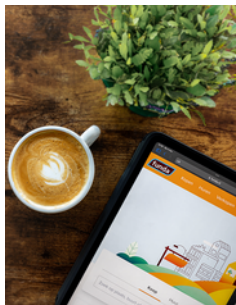


Erg fijne ervaring gehad met Dupree. Ik ben uitstekend geholpen met hun kennis en kunde.

Bron: Funda



Stappenplan aankoop



1. Zoektocht

Uw wensen en behoeften bespreken wij tijdens onze kennismaking. Wat vindt u belangrijk, wat zijn harde eisen voor een toekomstige woning en welke eisen zijn minder hard. Wij hebben snel zicht op nieuwe woningen, weten veel van de lokale woningmarkt en kennen de collegamakelaars. Dit zorgt ervoor dat we snel kunnen schakelen op het moment dat u er klaar voor bent de volgende stap te zetten.

2. Bezichtigingen

Het organiseren van een bezichtiging kan als lastig ervaren worden, maar als aankoopmakelaar weten wij bijna altijd een plekje te bemachtigen. Verkopers weten dat klanten met een aankoopmakelaar goed zijn voorbereid. Tijdens de bezichtiging zorgen wij ervoor dat er ruimte is om op uw gemak door de woning te lopen, uw vragen te beantwoorden en verdere kennis met u te delen. Na afloop bespreken we uw ervaring en informeren wij u over alle aspecten die de prijs bepalen maar ook kunnen beïnvloeden.



3. Onderzoek

Na de bezichtiging gaan we aan de slag en kijken we naar zaken die de aankoop kunnen beïnvloeden. Denk hierbij aan bestemmingsplannen, milieuaspecten, relevante gegevens uit het kadaster en eventueel de status en verplichtingen van de Vereniging van Eigenaren. Daarnaast kijken we naar bouwkundige en duurzaamheidsaspecten van de woning. Tot slot evalueren we of de woning na alle opgedane kennis en waarde aansluit bij uw wensen.



4. Onderhandelingen

Sluit alles aan bij uw wensen? Dan kunt u overgaan tot bieden en bepalen we samen de strategie. Dit kan op verschillende manieren. Wanneer er sprake is van een verkoopprocedure bespreken we uitgebreid de inhoud van uw bod. Wilt u een bouwkundige keuring, gaat u de woning volledig of gedeeltelijk financieren? Indien er geen verkoopprocedure is, kunnen we 1-op-1 de onderhandeling starten. Wij bepalen in dat geval de strategie en geven bij iedere stap advies en een uitgebreide terugkoppeling totdat we overeenstemming hebben bereikt.



5. Aangekocht

Dit stadium hopen we natuurlijk te bereiken. Nadat de verkopend makelaar de concept koopovereenkomst heeft opgesteld, controleren wij deze en nemen we het concept met u door. Als de koopovereenkomst in orde is en alle partijen hebben getekend, houden we alle tijdslijnen nauwlettend in de gaten. Vooraf aan de overdracht controleren we de notariële stukken en plannen we de eindinspectie waarin we een laatste ronde door de woning maken.



A photograph of a brick building facade. A large sign is mounted on the wall, featuring a stylized orange house icon above the text 'DUPREE' in large white letters and 'makelaars' in smaller white letters below it. A smaller version of this sign is visible on a separate post to the right.

DUPREE
makelaars

A smaller version of the Dupree Makelaars sign, featuring the same orange house icon and text as the larger sign.

DUPREE
makelaars

Wat kunt u van ons verwachten?

Aankopen en/of verkopen kan emotioneel en overweldigend zijn. We helpen de processen zo overzichtelijk mogelijk te houden en ondersteunen u met een vaste makelaar als aanspreekpunt. Dit geeft rust.

Waarom Dupree Makelaars?

We zijn van mening dat aankopen of verkopen begint met een duidelijke visie. In een samenwerking willen we weten waar de behoefte ligt want alleen dan komen we tot goed resultaat. Dit doen wij door duidelijk te communiceren en advies te geven. We begeleiden elke stap van het proces, zo zijn er geen verrassingen. Onze enthousiaste maar nuchtere instelling in combinatie met vakkennis is de sleutel tot succes!



Wat doen we nog meer?

Bedrijfsmatig

Het kopen, verkopen of taxeren van een bedrijfsruimte is voor ons business as usual. Wij zijn namelijk gespecialiseerd in zakelijk en commercieel vastgoed. Beleggers helpen we bij het vinden van de juiste koper of huurder. Samen met ondernemers zoeken we naar een geschikt kantoor of winkelpand.

Taxaties

Denkt u eraan te verduurzamen, verbouwen of wilt u uw hypotheek oversluiten? Onze taxateurs zijn aangesloten bij het NWWI en NRVT, dat betekent dat uw taxatierapport wordt gevalideerd en voldoet aan alle kwaliteitseisen.

Verhuur

Gaat u binnenkort reizen of werken in het buitenland en wilt u niet dat uw woning leeg staat? Of bent u in bezit van beleggingsobjecten als extra bron van inkomsten? Wij helpen uw woning verhuren.

Nieuwsgierig geworden? Neem ook eens een kijkje op onze social media en website.

Tot snel! Groeten,

Marja Scholte- Van der Linde
NVM makelaar



DUPREE
makelaars

Meer weten?

