



Verkoopvoorstel:
Garenhof 19
Noordwijk

Jullie hebben een leuke, ruime eengezinswoning die zeer centraal gelegen is in Noordwijk-Binnen.

De woning heeft een woonoppervlakte van ca 122 m² en een perceeloppervlakte van 94 m²

Voordelen van de woning

- Centrale locatie Noordwijk-Binnen
- Kunststof kozijnen
- Moderne keuken en toilet
- 5 slaapkamers + waskamer
- Zonnige voor-/en achtertuin
- Energielabel A of B
- Zonnepanelen
- Vernieuwde meterkast en bedrading

Verbeterpunten van de woning

- Parkeergelegenheid
- Stukje afwerking schilderwerk / plintjes
- Badkamer zou door de ogen van de koper vernieuwd moeten worden
- Dakraam zolder

Het plan van aanpak

- 1.** Alvorens de foto graaf wordt ingeschakeld, adviseren wij om de woning verkoopklaar te maken op basis van ons styling- en presentatieadvies. Dit advies ontvangt u bij verstrekking van de opdracht. Op deze manier creëren wij een rustige en optimale presentatie, waarbij de ruimtes zo goed mogelijk tot hun recht komen en specifieke kenmerken extra worden uitgelicht. De woning wordt vervolgens professioneel vastgelegd door onze vastgoedfotograaf, inclusief video- en dronebeelden. Daarnaast wordt de woning conform NEN 2580 ingemeten en worden er digitale plattegronden opgesteld. Deze middelen zorgen samen voor een sterke eerste indruk en maximale aantrekkingskracht bij potentiële koper.
- 2.** **Marketing & zichtbaarheid**
Wij werken met een volledig vernieuwde website die fungeert als actief marketinginstrument. Vanuit deze omgeving verzamelen wij waardevolle data over het zoek- en klikgedrag van geïnteresseerden. Door te werken met zogeheten softconversies, zoals het downloaden van een brochure, krijgen wij vroegtijdig inzicht in serieuze kandidaten. Deze geïnteresseerden kunnen wij vervolgens persoonlijk benaderen. Op basis van deze inzichten kunnen wij gerichte en effectieve marketingcampagnes voeren, die continu worden geoptimaliseerd op basis van resultaten.
Marketingcampagnes ingericht op softconversies brengen aanvullende werkzaamheden en bijbehorende kosten met zich mee, maar zorgen aantoonbaar voor extra effectiviteit.
- 3.** Naast onze website (www.vanderkooijendeijl.nl) zetten wij een innovatieve online mediastrategie in via diverse kanalen. Uiteraard wordt Funda ingezet, waarbij wij gebruikmaken van een blikvanger voor extra zichtbaarheid en bereik.
3. Begeleiding en communicatie
Gedurende het gehele verkooptraject wordt u begeleid door uw vaste makelaar. Dit zorgt voor korte lijnen, vertrouwen en persoonlijke aandacht. U heeft 24/7 toegang tot het online verkoopdossier en desgewenst richten wij een WhatsApp-groep in voor snelle en laagdrempelige communicatie. Daarnaast beschikken wij over een uitgebreid en actief netwerk van ondernemers, investeerders en particuliere relaties. Hierdoor kunnen wij woningen vaak al in een vroeg stadium onder de aandacht brengen bij potentiële kopers, wat regelmatig leidt tot snelle en succesvolle transacties.
- 4.** Wij zijn jong, scherp en vernieuwend. Wij bewegen waar anderen stilstaan en onderscheiden ons met slimme oplossingen, duidelijke communicatie en een frisse blik op de makelaardij. Op pagina 6 beschrijven wij de volledige klantreis.

Gebouwd op daadkracht, verzekerd van kwaliteit!

Referenties recent verkocht



Molenstraat 14, Noordwijk | VRAAGPRIJS: € 499.000 K.K.

Woonoppervlakte:	110 m ²
Bouwjaar:	1977
Transactieprijs	€ 546.000
Onderhoudsstaat	Normaal



Haagwinde 1, Noordwijk | VRAAGPRIJS: € 525.000 K.K.

Woonoppervlakte:	119 m ²
Bouwjaar:	1981
Transactieprijs:	€ 555.000
Onderhoudsstaat	Normaal



Haagwinde 5, Noordwijk | VRAAGPRIJS: € 589.000 K.K.

Woonoppervlakte	136 m ²
Bouwjaar	1981
Transactieprijs:	€ 627.500
Onderhoudsstaat	Normaal

Ons advies

Voorgestelde vraagprijs
€ 550.000,- K.K.

Courtage
1.15% incl. btw

Op basis van onze marktkennis en de kenmerken van de woning adviseren wij een strategische vraagprijs van € 550.000,-

Hiermee vallen we goed op in de zoekfilter van Funda op vraagprijs en verhogen we dus direct de zichtbaarheid.

Bovenstaande courtage is gebaseerd op relatiekorting in plaats van het normale tarief 1,5% incl. btw

De promotiekosten zullen wij voorfinancieren en pas verrekenen bij de notaris, zodat jullie hier geen extra kosten aan hebben.

Energie label € 361,- zullen we nog bespreken of we die kunnen verhogen naar label A

“Gebouwd op daadkracht,
verzekerd van kwaliteit.”

Het promotiepakket

- Professionele fotografie, video en drone
- Inmeten conform NEN 2580
- Digitalisaeren plattegronden
- Blikvanger
- Plaatsing www.Funda.nl
- Plaatsing www.vanderkooijendeijl.nl

- Plaatsing social media
- Aanvullende marketingtools € n.t.b.

Promotiekosten
€ 795,-

De klantreis van te koop naar verkocht

1. Je wilt je woning verkopen



2. Kennismaking/
verkoopgesprek



3. Verkoopadvies
en offerte

4. Opdracht tot
dienstverlening
tekenen

7. Brochure en
advertentie ter
goedkeuring



6. Professionele
fotografie en
video



5. Verkoopstrategie
en marketingplan
bespreken

8. Start social
media
campagne



9. Start verkoop
op website en
Funda

10. Bezichtigingen



14. Ontbindende
voorwaarden
verlopen

13. Koopovereenkomst



12. Overeenstemming

11. Biedingen
bespreken

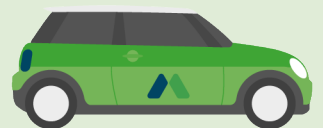
15. Je woning is
verkocht!



16. Eindinspectie
en overdracht
notaris



17. Nazorg



Ons verhaal

De kern van het bedrijf

Al meer dan 25 jaar zijn wij actief in commercieel vastgoed en aangesloten als gecertificeerd specialist. Hoewel ons kantoor zich vandaag de dag richt op een complete dienstverlening voor zowel wonen als werken, liggen onze wortels stevig in de bedrijfsmakelaardij.

We zijn gestart als pure specialist in commercieel vastgoed: van bedrijfshallen en kantoren tot logistieke objecten en beleggingen. Die ervaring vormt nog altijd de basis van onze aanpak: inhoudelijke kennis, scherpe marktinzichten en een goed begrip van ondernemers en hun huisvestingsvraagstukken. Vakmanschap dat je merkt, met een aanpak die past bij deze tijd.

Sommige samenwerkingen ontstaan niet op papier, maar vanzelf

Wij waren al vrienden voordat we collega's werden. Ruim twaalf jaar geleden leerden we elkaar kennen en ontdekten we al snel dat we dezelfde passie deelden: het makelaarsvak. Niet als "baan", maar als iets wat je écht goed wilt doen met aandacht, energie en plezier. Jaren later kwamen we samen te werken bij een makelaar uit de Leidse regio.

Daar leerden we het vak van binnenuit kennen, maakten we meters en scherpten we onze visie aan. Derek volgde ondertussen zijn eigen route binnen het familiebedrijf van zijn vader Ron en groeide door in de wereld van commercieel vastgoed.

Pim koos juist voor de woningmakelaardij en verdiepte zich in alles wat met wonen te maken heeft. Twee verschillende richtingen, één gedeelde drive.

Die drive is nooit verdwenen. Sterker nog: hij groeide. Tot het moment dat we tegen elkaar zeiden: dit kunnen en willen we samen. We wilden een makelaarskantoor bouwen dat fris voelt, duidelijk communiceert en waar mensen zich direct op hun gemak voelen. Geen gedoe, geen omwegen maar een aanpak die werkt.

Vandaag de dag bieden we een complete dienstverlening aan. Van wonen tot commercieel vastgoed, van aankoop tot verkoop en verhuur. Met dezelfde passie waarmee het ooit begon, en met de energie om elke dag het verschil te maken.

“**Transparante communicatie
en een aanpak die werkt**”



Contactgegevens
Van der Kooij & Deijl Makelaars
www.vanderkooijendeijl.nl

Rijnsburgerweg 159
2334 BP, Leiden
071 - 760 00 50