



# VERKOOPPLAN

SPREEUWENSTRAAT 203 IN AMERSFOORT



# JULLIE MAKELAAR



Inmiddels heb ik in de afgelopen 10 jaar veel klanten bijstaan bij het kopen of verkopen van hun woning. Klanten die mij benaderen verwachten een zorgeloos verkooptraject in de spannende periode die de verkoop van een woning met zich meebrengt. Iedere verkoop is weer een mooie uitdaging om het proces zo soepel mogelijk te laten verlopen. Met tevreden klanten als resultaat!

✉ [ingeborg.vissers@vanhuysen.nl](mailto:ingeborg.vissers@vanhuysen.nl)

☎ +31 (0)6 588 604 27

## WAT ANDEREN ZEGGEN

REVIEW: Altijd heel fijn contact gehad met Ingeborg. Ze heeft ons in korte tijd goed door het verkooptraject meegenomen.

REVIEW: Ingeborg presenteert de woning met veel enthousiasme, alsof het haar eigen huis is, en dus niet vreemd dat ons huis supersnel verkocht was. De bezichtigingen werden ingepland op de afgesproken dagen en enorm veel geïnteresseerden. Super tevreden!

REVIEW: De verkoop ging erg leuk en alles was duidelijk. Super blij met onze keuze voor de verkoop van ons huis. Bedankt !

# JULLIE WONING



## SPREEUWENSTRAAT 203

Met een woonoppervlakte van 72m<sup>2</sup> en twee slaapkamers is dit appartement voor een grote doelgroep geschikt. Het appartement ligt op fietsafstand van de stad en de snelweg A28 is binnen enkele minuten bereikbaar. De keuken en badkamer zien er netjes uit. De nieuwe bewoners hoeven niet heel veel te doen om dit appartement te betrekken.

### Kenmerken

Type: appartement

Woonoppervlakte: 72m<sup>2</sup>

EnergieLabel: E

Isolatie :-

Perceeloppervlakte: 0 m<sup>2</sup>

Soort woning :portiekflat

Aantal kamers : 3

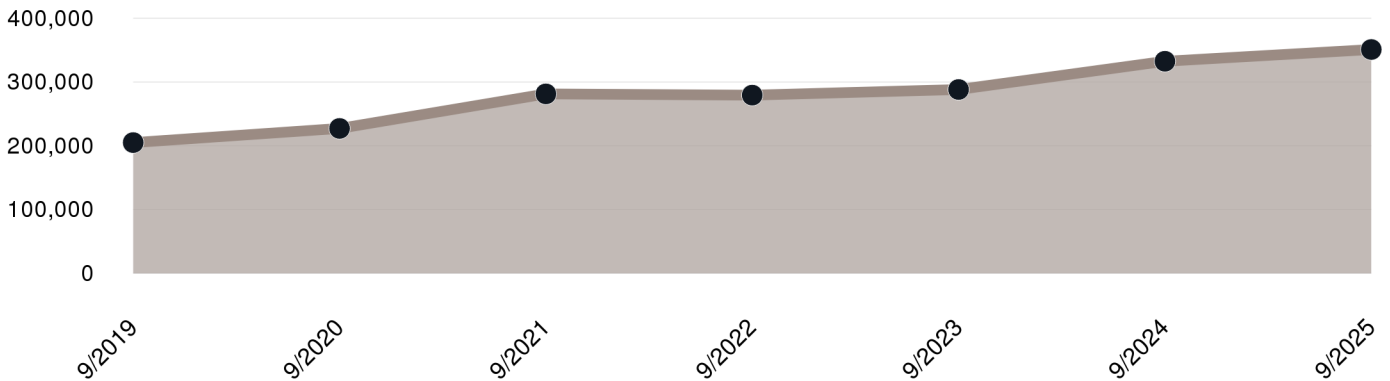
Aantal slaapkamers : 2

Aantal woonlagen : 1

# MARKTINFORMATIE

## PRIJSONTWIKKELING

356.581



## MODELWAARDE

Met machine learning wordt via een combinatie van locatie- en woningkenmerken, de woningmarkt en sociale gegevensbronnen een inschatting van de waarde van de woning gemaakt. In de meeste gevallen is dit het meest nauwkeurige waardemodel.

Nauwkeurigheid:

Hoog

Bandbreedte\*:

€ 312.000 - € 392.000

**€ 350.000**

\*Met 90% zekerheid valt de marktwaarde binnen bovenstaande bandbreedte

## GESELECTEERDE REFERENTIES

De koopsom per vierkante meter van elke verkochte referentiewoning wordt geïndexeerd naar de huidige waarde. Vervolgens wordt van de geselecteerde verkochte referenties een gemiddelde geïndexeerde koopsom per m2 berekend. Deze wordt vermenigvuldigd met het woonoppervlak van de hoofdwoning. Referenties die niet verkocht zijn worden niet meegenomen in de berekening.

Geïndexeerde koopsom per m2 van geselecteerde referenties

**€ 5.515**

X

Gebruiksoppervlak wonen van hoofdwoning

**72 m2**

=

Marktwaarde op basis van geselecteerde referenties

**€ 397.080**

**€ 397.000**

# MARKTANALYSE

## STATUS

Op basis van 17 transacties van woningtype "appartement"  
in Amersfoort - Liendert in de laatste 3 maanden.

Prijsontwikkeling in 1 jaar  
2%

**Zeer krappe markt**

Gemiddelde verkooptijd  
25 dagen

Boven vraagprijs verkocht  
100%

Transactieprijs t.o.v. vraagprijs  
€ 25.230

Gemiddelde transactieprijs  
€ 354.000

## DOELGROEPEN

Op basis van 181 verhuizingen naar woningtype  
"appartement" in Amersfoort - Liendert in de  
laatste 3 jaar.

50%  
Amersfoort

6%  
Utrecht

4%  
Leusden

4%  
Nijkerk

4%  
Achterveld

### Disclaimer

Dit rapport is gegenereerd op 10-06-2026, gebruikmakend van de informatie die op deze datum bij brainbay beschikbaar was. Aan de uitkomsten van de gebruikte modellen kunnen geen rechten worden ontleend. Dit verkooprapport is geen taxatierapport. De getoonde informatie komt uit de woningdatabase van NVM/brainbay. Deze database bevat informatie die is gebruikt voor de woningpresentatie op funda. Door brainbay wordt deze data gebruikt voor analyses, bijvoorbeeld om woningen modelmatig te waarderen. Een modelwaarde is een door de computer berekende waarde. Voor deze modelmatige waardering wordt gebruik gemaakt van de gegevens van uw woning zoals woon- en perceeloppervlakte, aantal kamers, energielabel et cetera. Uw makelaar heeft geen enkele invloed op de aangegeven modelwaarden. De modelwaarden in het verkooprapport worden door uw makelaar beoordeeld. De makelaar voorziet deze zo nodig van een aanvullende uitleg of toelichting.

# REFERENTIEPANDEN



VERKOCHT

90% match

Verkooptijd: 13 dagen

## Spreeuwenstraat 227, 3815 SW Amersfoort

**Verkocht op:** 18-12-2025  
**voor:** € 330.227

**Geïndexeerde koopsom:**  
€ 336.000

---

Type woning	
Bouwjaar	1968
Woonoppervlakte	58 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	
Inhoud	206 m <sup>3</sup>
Aantal kamers	2
Energie label	C



VERKOCHT

88% match

Verkooptijd: Onbekend

## Spreeuwenstraat 119, 3815 SR Amersfoort

**Verkocht op:** 21-1-2025  
**voor:** € 317.000

**Geïndexeerde koopsom:**  
€ 332.000

---

Type woning	
Bouwjaar	1968
Woonoppervlakte	58 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	
Inhoud	191 m <sup>3</sup>
Aantal kamers	2
Energie label	C



VERKOCHT

86% match

Verkooptijd: 14 dagen

## Spreeuwenstraat 155, 3815 ST Amersfoort

**Verkocht op:** 20-8-2024  
**voor:** € 335.000

**Geïndexeerde koopsom:**  
€ 363.000

---

Type woning	
Bouwjaar	1968
Woonoppervlakte	72 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	
Inhoud	244 m <sup>3</sup>
Aantal kamers	3
Energie label	C

# ONS ADVIES

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de €325.000 k.k. en € 350.000 k.k.

Zoals ik tijdens mijn bezoek al heb aangegeven, De verkoopopbrengst is in grote mate afhankelijk van hoe de woning er uit ziet op de dag van het nemen van de foto's. Hoe beter opgeruimd hoe hoger de verkoopopbrengst.

Een goed ingezette vraagprijs is van grote invloed op de uiteindelijke opbrengst. Een vraagprijs die marktconform is nodigt kijkers uit om een afspraak te maken voor een bezichtiging.

Een kijker is geneigd een beter bod te doen wanneer hij/zij de vraagprijs redelijk vindt.

Een goede verkoop vraagt een goede voorbereiding. Dit is het stappenplan:

- verkoopklaarmaken van de woning
- fotograaf komt 24 juni langs. De woning wordt gefilmd, gefotografeerd en ingemeten.
- documenten verzamelen en invullen
- Fundatekst klaar maken
- Presentatie ter goedkeuring klaar zetten

**€ 300.000,-**

**Advies vraagprijs**

**2 slaapkamers**

**uitgebreide keuken**

**goede locatie**

## JULLIE INVESTERING

Voor onze dienstverlening rekenen we opstartkosten en een courtage. De opstartkosten worden bij start van de verkoop in rekening gebracht. Hieronder vallen fotografie, video, inmeten, plattegronden etc..

De courtage is een percentage van de uiteindelijke koopsom. Alle genoemde bedragen en tarieven zijn inclusief 21% btw.

- 1 All-in courtage afspraak
- 2 Volledig verkoop- & marketingpakket met premium aanmelding online
- 3 De woning wordt op Funda aangemeld als "blikvanger".
- 4 Advies & begeleiding het gehele verkooptraject

**1,25%**

**Courtage**

**€835,-**

**Opstartkosten**

# MARKETING VANHUYSE



## Het VanHuyse netwerk

Wanneer jullie kiezen voor VanHuyse profiteren jullie van landelijke slagkracht gecombineerd met ijzersterke lokale marktkennis. Jullie woning wordt direct gedeeld binnen ons netwerk van VanHuyse makelaars. Dit vergroot de kans op een snelle en succesvolle verkoop.



## Professionele fotografie en video

De eerste indruk bepaalt alles. Onze professionele media partners creëren hoogwaardige foto's en video's die emotie oproepen en de unieke kwaliteiten van jullie woning perfect vastleggen.



## Gerichte online campagnes

Wij promoten jullie woning actief met betaalde advertenties. Gericht op specifieke doelgroepen, locaties en interesses. Zo bereiken we exact de juiste doelgroep, ook buiten de standaard woningzoekers.



## Prominente presentatie op VanHuyse.nl

De woning krijgt een uitgebreide en hoogwaardige presentatie op onze eigen website. Bezocht door serieuze en actieve zoekers. Een extra krachtig verkoopkanaal naast Funda. In 2025 telde VanHuyse.nl 144.000 actieve gebruikers.



## Social media

Jullie woning verschijnt op diverse social media platforms. Precies daar waar duizenden zoekers dagelijks actief zijn. Dit zorgt voor extra bereik, snelheid en meer potentiële kijkers.



## Buurtmailings

De beste koper woont vaak al in de buurt. Wij informeren omwonenden actief over de verkoop van jullie woning. Dit leidt regelmatig tot verrassend snelle en sterke biedingen.



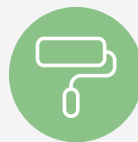
## VanHuyse Te Koop bord

Een krachtig en herkenbaar bord met maximale attentiewaarde. Zichtbaar voor burens, voorbijgangers en actieve zoekers. Een bewezen middel dat direct extra aandacht genereert.



## Plaatsing op Funda

Jullie woning wordt met de grootste mogelijke aandacht gepresenteerd op de meest populaire woningwebsite van Nederland. Met sterke beelden en een onderscheidende presentatie. Dit zorgt voor maximale zichtbaarheid en meer bezichtigingen.



## Woningstyling

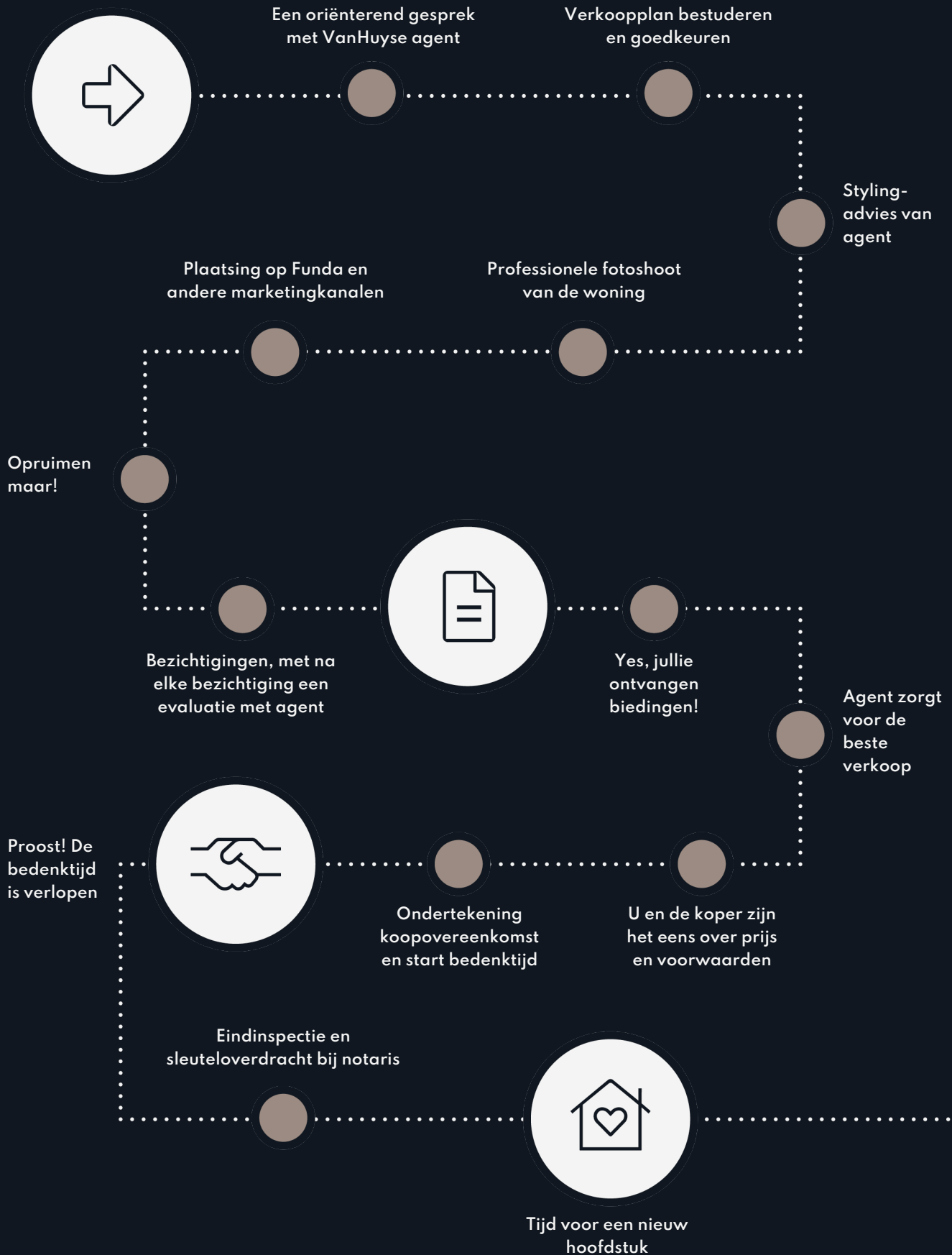
Een professioneel gestylde woning staat gemiddeld korter te koop en realiseert vaak een hogere opbrengst. Jullie makelaar zal jullie hierover adviseren om tot het beste resultaat te komen. Daarnaast zorgt styling voor de juiste sfeer en versterkt het de online presentatie.



## Matchmaker

Wij koppelen jullie woning aan woningzoekers die in onze database staan. We wachten niet af, maar gaan gericht aan de slag om de juiste match te vinden. Regelmatig vinden wij zo de juiste koper in een vroeg stadium.

# OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



# VANHUYSE

## De beste service, altijd

Een woning verkopen doen jullie niet elke dag. Er komt veel bij kijken en juist in deze periode willen jullie je kunnen richten op wat echt belangrijk is: de aankomende verhuizing of andere zaken die jullie aandacht vragen. Daarom zorgen wij er bij VanHuyse voor dat het verkoopproces zo soepel en overzichtelijk mogelijk verloopt.

Jullie makelaar is niet alleen verantwoordelijk voor de verkoop van de woning, maar fungeert ook als centraal aanspreekpunt gedurende het hele traject. Waar nodig kunnen wij zorgvuldig geselecteerde partners inschakelen die het proces voor jullie eenvoudiger maken.

Enkele voorbeelden hiervan zijn het aanvragen van een energielabel, het regelen van nutsvoorzieningen op jullie nieuwe adres of het inschakelen van VanHuyse Bouw voor kleine werkzaamheden die nodig zijn om de woning verkoopklaar te maken

Wij werken uitsluitend samen met partners die dezelfde kwaliteit, betrouwbaarheid en service nastreven als wij. Jullie hoeven daardoor niet zelf verschillende partijen te benaderen of zaken op elkaar af te stemmen. Wij coördineren het proces en zorgen dat alles op het juiste moment wordt geregeld.

Bij VanHuyse geloven we dat een makelaar méér moet zijn dan alleen een bemiddelaar. Wij zijn een partner in wonen. Dat betekent dat we meedenken, adviseren en ondersteunen waar nodig, zodat jullie met vertrouwen deze belangrijke stap kunnen zetten.

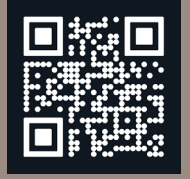


# PARTNERS IN WONEN

## Energielabel

Een geldig energielabel is tegenwoordig verplicht wanneer jullie je woning willen verkopen. Het energielabel laat zien hoe energiezuinig jullie woning is en stimuleert energiebesparende maatregelen. Om jullie volledig te ontzorgen, werken wij samen met betrouwbare partners zoals Homekeur.

**Een energielabel aanvragen kan eenvoudig door de QR-code te scannen.**



## Verkoopstyling

Bij de verkoop van een woning draait alles om de eerste indruk. Een goed gestylde woning spreekt direct tot de verbeelding en zorgt ervoor dat kijkers zich er sneller thuis voelen. Uit onderzoek blijkt dat een woning die met zorg en aandacht is ingericht vaak meer kan opbrengen. Daarom werkt VanHuyse samen met Esther Woestenburg van Just Another Shop.

**Scan de QR-code voor meer informatie over haar werkwijze.**



## VanHuyse Bouw

Willen jullie je woning verkopen en de maximale verkoopprijs behalen? VanHuyse Bouw helpt jullie om de woning optimaal verkoopklaar te maken. Door strategische verbouwingen uit te voeren, kunnen we de waarde van jullie woning verhogen en de aantrekkingskracht op potentiële kopers vergroten.

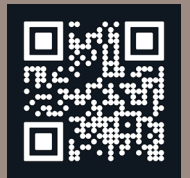
**Scan de QR-code voor meer informatie en onze werkwijze.**



## Gas, water, licht aansluiten

Verhuizen kan stressvol zijn, zeker met alle verschillende nutsvoorzieningen zoals elektriciteit, water, tv en internet die geregeld moeten worden. VanHuyse maakt dit eenvoudig: binnen slechts 2 minuten regelen jullie al je nutsvoorzieningen en telecomdiensten zonder extra kosten. Geen gedoe meer met afzonderlijke aanvragen bij verschillende leveranciers. Dit is mogelijk dankzij onze samenwerking met Linkd, een betrouwbare partner die jullie verhuizing eenvoudiger maakt.

**Scan de QR-code voor meer informatie.**



## Ontdek al onze partners in wonen

Bij VanHuyse werken we samen met een groot netwerk van partners die jou ondersteunen bij alles rondom wonen. Van advies over verduurzaming en schilderwerk tot beveiliging en verhuisservice, wij ontzorgen je volledig.

**Scan de QR-code en ontdek al onze partners!**



# VANHUYSE - DE SPECIALIST

Jullie staan aan de vooravond van de verkoop van jullie woning. Dan is het wel zo prettig om ondersteund te worden door een expert.

Als jullie samenwerken met een VanHuyse makelaar dan merken jullie het meteen: dat is echt een regionale specialist, met kennis van de lokale markt, de beste onderhandelings technieken en kennis over de mooiste plekjes in de regio.

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk makelaars in alle regio's. Zo heeft jullie makelaar contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dus de best mogelijke begeleiding bij de verkoop van jullie huis. En dat we ook die ene koper kennen, die toevallig naar jullie regio wil verhuizen.



## HYPOTHEEK

VanHuyse Finance is er voor alle vragen rondom jullie hypotheek.

Hoeveel kunnen we maximaal lenen? Welke rentemogelijkheden zijn er? En kunnen we nog boetevrij aflossen?

Blijf niet rondlopen met deze vragen. Stel ze vandaag nog aan jullie agent en kom vrijblijvend in contact met een van de VanHuyse Finance adviseurs.

## VERZEKERINGEN

Je denkt er liever niet over na, maar onvoorziene omstandigheden kunnen grote financiële gevolgen hebben.

Daarom is het belangrijk om de juiste verzekeringen af te sluiten. Hoewel ze een ongelukje niet voorkomen, beperken ze wel de risico's.

Met de verzekeringen van VanHuyse Finance wonen jullie zorgeloos. Vraag jullie agent om meer informatie.



Onze makelaars werken zelfstandig in hun eigen regio. Dat betekent dat je altijd iemand naast je hebt die jouw buurt door en door kent.

# VEELGESTELDE VRAGEN

## Moet ik echt een appeltaart bakken?

Hoewel een stukje appeltaart nooit weg is, hechten kijkers meer aan een neutrale, frisse geur.

## Moet ik thuis zijn bij de bezichtigingen?

Het mag altijd, maar onze ervaring leert dat het fijner is als je er niet bij bent wanneer kijkers door jullie huis lopen.

## Wat betekent drie dagen bedenktijd?

In de wet staat dat elke koper bij het kopen van een huis drie dagen bedenktijd heeft. In die tijd mag hij of zij zich nog terugtrekken.



BEKIJK HIER ALLE  
VEELGESTELDE VRAGEN

# REVIEWS AGENT

Tekst

Tekst

Teks

## 1 verkoop is 1 verjaardag! VanHuyse trotse sponsor van Stichting Jarige Job

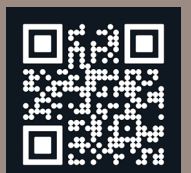
Niet voor alle kinderen in Nederland is een verjaardag vanzelfsprekend. Voor sommige gezinnen is er thuis te weinig of zelfs geen geld om een verjaardag te vieren. Op wat de mooiste dag van het jaar zou moeten zijn, zijn er geen cadeautjes, geen slingers of ballonnen en kan er niet worden getrakteerd op school. Uit schaamte melden sommige ouders hun kinderen zelfs ziek.

Gelukkig is daar Stichting Jarige Job. Deze organisatie helpt kinderen die hun verjaardag anders niet kunnen vieren door het geven van een complete verjaardagsbox. In deze box zit alles wat nodig is voor een echte verjaardag, zowel thuis als op school. Dankzij Stichting Jarige Job vieren jaarlijks meer dan 150.000 kinderen hun verjaardag en krijgen zij een onvergetelijke dag vol cadeautjes, ballonnen en traktaties. Want ieder kind verdient een verjaardag.

Scan de QR code voor meer informatie.

# Jarige Job

**Ieder kind verdient een verjaardag**



# TO DO LIST

Geen appeltaart bakken dus, maar wel opruimen, persoonlijke spullen weghalen en allerlei documenten verzamelen. Bij de verkoop van jullie woning komt er een hoop op jullie af.

Met onderstaande to do list zijn jullie goed voorbereid. Hebben jullie na het afvinken nog vragen? Noteer ze voor jullie agent. We helpen jullie graag. Niet voor niets zeggen we: wij zijn Partner in Wonen!

- Puntjes op de i zetten, verkoopklaarmaken van de woning
- Tuin snoeien en harken
- Energielabel update aanvragen
- Ruim uw woning helemaal op. Hebben jullie te weinig ruimte om jullie spullen netjes op te bergen? Denk dan eens aan VanHuyse Opslag.
- Klaar met opruimen? Kijk om je heen of je echt klaar bent voor de fotograaf. Zijn alle kleine klusjes gedaan? is jullie styling op orde? Hebben jullie leuke plantenstaan? Dat draagt allemaal bij aan een goede verkoop.
- Vraag alvast jullie energielabel aan.

## ALLES WETEN OVER HET VERKOOPPROCES?

Willen jullie alles weten over het verkoopproces van jullie woning? Ontdek de essentiële stappen, tips en advies op onze exclusieve verkoop-informatiesite. Wij begeleiden jullie door het hele proces, van begin tot eind, zodat jullie met vertrouwen jullie huis kunnen verkopen.

Ga naar: <https://verkop.vanhuyse.nl/>  
Wachtwoord: verkoop5523

Of scan de QR-code:



NEEM CONTACT  
MET ONS OP

**VANHUYSE**  
partner in wonen  
[www.vanhuyse.nl](http://www.vanhuyse.nl)