

VERKOOPADVIES

Van Oldenbarneveldstraat 14-3

AMSTERDAM

Kerstin Dohmes

Marieke Lammers
marieke@ldmakelaars.nl
+31 6 38 14 37 34

Amsterdam, 0 juni 2023

Lammers +
Dijkstra



VAN OLDENBARNEVELDTSTRAAT 14 3

Advies

Vorige week hebben wij elkaar ontmoet in jouw woning aan de Van Oldenbarneveldtstraat. Onderstaand advies is gebaseerd op een visuele opname van de woning en een analyse van actuele marktgegevens, zoals recent vergelijkbare transacties en concurrerend aanbod.

Ondergenoemde waarde is gebaseerd op de volgende gegevens van jullie woning:

- > Tekst
- > Tekst
- > Tekst

Advies vraagprijs

€ 0.000.000

Verwachte opbrengst

€ 0.000.000

Zoals we al even bespraken, is de markt in beweging. Graag kijk ik opnieuw naar de verkoopstrategie en de prijsstelling op het moment dat we daadwerkelijk gaan verkopen.



Vergelijkbare woningen

STRAATNAAM 11

Vraagprijs
€ 1.250.000

Transactieprijs
€ 1.250.000

Kenmerken

>
>
>
>

Prijs per vierkante m²
€1.250

Kwaliteit woning

>
>
>
>

Leverdatum

>
>

STRAATNAAM 11

Vraagprijs
€ 1.250.000

Transactieprijs
€ 1.250.000

Kenmerken

>
>
>
>

Prijs per vierkante m²
€1.250

Kwaliteit woning

>
>
>
>

Leverdatum

>
>

STRAATNAAM 11

Vraagprijs
€ 1.250.000

Transactieprijs
€ 1.250.000

Kenmerken

>
>
>
>

Prijs per vierkante m²
€1.250

Kwaliteit woning

>
>
>
>

Leverdatum

>
>

VAN OLDENBARNEVELDTSTRAAT 14 3

De pluspunten van jullie woning

- › Tekst
- › Tekst
- › Tekst

Welke verbeteringen kunnen we nog maken voor verkoop

- › Tekst
- › Tekst
- › Tekst

Waarom Lammers + Dijkstra Makelaars

- › Wij zijn een klein makelaarskantoor met een persoonlijke aanpak
- › Klanten geven ons terug dat ons enthousiasme en daadkracht aanstekelijk werkt
- › We besteden veel aandacht aan de presentatie en de sfeer van de woning
- › Styling van de woning doen we zelf, is een succesfactor voor een hogere opbrengst, zonder extra kosten voor de verkoper
- › Goede relaties in de stad via ons eigen netwerk en natuurlijk met andere makelaars



VAN TE KOOP NAAR GOED VERKOCHT



Start

Je wilt je woning verkopen.



Oriënterend gesprek en opname woning

Wij komen graag langs voor een kennismaking en het geven van advies.



Waardebepaling

Wij bepalen de waarde van de woning op basis van objectvergelijking, de plus en minpunten van de woning en de recente verkoopprijzen van vergelijkbare woningen. De ontwikkelingen op de markt spelen ook mee bij de waardebepaling.



Verkoopstrategie en marketingplan afstemmen

Wij stellen de verkoopstrategie op en bespreken deze samen. Hier gaat het om het bepalen van de verkoopprijs en op welk moment we de woning te koop zetten.



Akkoord verkoopadvies

Graag ontvangen wij een akkoord op ons advies, concrete aanpak en offerte.



Styling advies

We onderscheiden ons in ons styling advies en nemen zo nodig ook zelf meubels en attributen mee. Hiervoor brengen we geen extra kosten in rekening. We kennen het geheim van een goede eerste indruk!



Opstarten verkoop

Een dossier met informatie voor de potentiële kopers is even wat werk voor jullie als verkoper, maar het loont. Een compleet dossier geeft vertrouwen dat er goed voor het huis is gezorgd. Kopers weten waar ze ja tegen zeggen.



Plattegronden laten maken en inmeten

Een vierkante meter is kostbaar in Amsterdam. Over de metrage wil je geen gedoe krijgen met de kopers. We investeren zelf wat extra in een uitgebreide plattegrond met ingetekende meubels. Potentiële kopers zijn maar kort binnen en kunnen zo goed zien hoe hun toekomstige huis ingericht kan worden.



Professionele fotografie, video en verkoopbrochure

Onze ervaring is dat aantrekkelijke foto's meer bezichtigingsaanvragen geeft! De video met de highlights van de woning en de omgeving is een mooie aanvulling.



Start social media campagne

We zijn actief op facebook en instagram. Dit om een zo breed mogelijke doelgroep aan te spreken.



Start verkoop op Funda en eigen website

In overleg plannen we de bezichtigingen in. Tijdens de bezichtigingen kiezen we altijd voor een balans tussen niet teveel mensen tegelijk in de woning en elkaar toch tegenkomen 'voor de deur'. Hoe meer mensen komen kijken, hoe liever mensen kopen. Wij begeleiden altijd de bezichtigingen en houden dagelijks contact over de voortgang.



Biedingen ontvangen

Wij bedingen de maximale prijs voor de woning tegen de beste condities. Daar zit onze meerwaarde. De biedingen ontvangen we per email en zijn pas rechtsgeldig zodra de koopakte bij de notaris is getekend. Een belangrijk moment waar we actief sturing aan geven.



Koopovereenkomst tekenen bij notaris

Na overeenstemming met de kopende partij, wordt de koopovereenkomst opgesteld. In Amsterdam gebeurt dat bij de notaris. De belangrijkste elementen zijn de koopsom, leveringsdatum en eventuele financiële of bouwkundige voorwaarden. Na het tekenen van de koopakte start de drie dagen bedenktijd.



Eindinspectie

Voordat de kopers juridisch eigenaar worden, lopen wij door de woning en worden de meterstanden opgenomen. Ook checken wij of de woning leeg en besemschoon is opgeleverd.



Overdracht notaris

De laatste stap is de sleuteloverdracht en het tekenen van de leveringsakte. Dit vindt plaats bij de notaris. Gefeliciteerd je woning is verkocht!



Nazorg

Ook na de sleuteloverdracht kun je bij ons terecht met (praktische) vragen.

EVEN VOORSTELLEN

Marieke Lammers + Susanne Dijkstra zijn twee doortastende makelaars met meer dan twintig jaar ervaring in en om Amsterdam

Mocht je een verkoop of verhuur overwegen of wil je graag meer weten over hoe het aankooptraject van een woning verloopt? Wij praten je graag bij over de laatste ontwikkelingen op de woningmarkt in de stad en daarbuiten. Buiten Amsterdam is het proces veelal weer anders georganiseerd. Loop gerust bij ons binnen of bel voor het maken van een afspraak!

EN Should you consider a sale in the future or would you like to know more about what the purchase process of a home involves? We are happy to inform you about the latest developments in the housing market in the city and beyond. Outside of Amsterdam, the process is often organized differently. Feel free to walk in at our office or give us a call to make an appointment!



LAMMERS



DIJKSTRA



KLANTBEOORDELING
WAAR WE TROTS OP ZIJN

Wat anderen over ons zeggen

Marieke is zeer betrokken geweest, altijd bereikbaar, helder in de communicatie en niet onbelangrijk heel prettig in de omgang. Ondanks lastige vraagstukken over erfpacht, heel kundig.

JOCHEM, AMSTERDAM

Susanne is echt een hele fijne makelaar. Weet waar ze het over heeft, snel, bereikbaar voor overleg, duidelijk, neemt je mee in overwegingen. Dankjewel!

FELINE, AMSTERDAM

TARIEVEN

Verkoopbegeleiding

Om de woning verkoopklaar te maken, laten we de woning inmeten, worden plattegronden opgesteld, laten we foto's en een video maken. Voorafgaand aan de fotoshoot kom ik samen met mijn collega Marieke Lammers langs om jullie te adviseren hoe de woning verkoopklaar te maken. Een opgeruimd en presentabel huis zorgt voor een hogere opbrengstwaarde. Wij kunnen in alle bescheidenheid zeggen, dan we hierin onderscheidend zijn. Ook kunnen we stylings elementen meenemen om de woning verder te verfraaien. Hiervoor brengen we geen extra kosten in rekening. Graag neem ik de gehele verkoopbegeleiding voor mijn rekening. Ter voorbereiding op de verkoop ondernemen wij onderstaande werkzaamheden vanuit kantoor:

Bepalen van de te volgen verkoopstrategie

Zorgdragen dat alle van belang zijn de informatie voor de verkoop wordt verzameld via diverse instanties (o.a. vanuit de gemeente, het kadaster, milieudienst, kostenopgave enz.)

Uitwerken van onze uitgebreide full colour digitale brochure met foto's van de woning - In overleg de aanbiedingstekst verzorgen

Voor het opstellen van een plattegrond wordt het woonoppervlak ingemeten conform de voorschriften uit de NEN-2580 norm

Aangezien wij lid zijn van de V.B.O. (Branchevereniging van Makelaars en Taxateurs) wordt de woning aangemeld in het uitwisselingssysteem van de VBO en op www.funda.nl -

Vermelding op onze website (www.ldmakelaars.nl)

Voorwaarden & honorarium

Verkooppresentatie kosten

We brengen verkooppresentatie kosten in rekening van € 450,- inclusief BTW bij de start van de voorbereidingen. Deze kosten dekken de volgende zaken:

- > Het laten maken van foto's en 360 graden foto's door een professionele fotograaf
- > Het laten maken van een korte video
- > Het laten vervaardigen van een plattegrond van de woning
- > Het laten maken van een meetrapport (conform NEN-2580)
- > Het maken van een digitale brochure
- > Het plaatsen van een bord
- > Het aanmelden bij Funda

Honorarium

Voor onze begeleiding en advisering bij de verkoop kunnen wij jullie het volgende voorstel doen:

- > Een courtage van **0.9%** inclusief BTW bij een koopsom tot € 900.000
- > Een courtage van **1%** inclusief BTW bij een koopsom tussen de € 900.000 en € 925.000
- > Een courtage van **1.1%** inclusief BTW Bij een koopsom boven de € 925.000,-

TARIEVEN

Aankoopbegeleidng

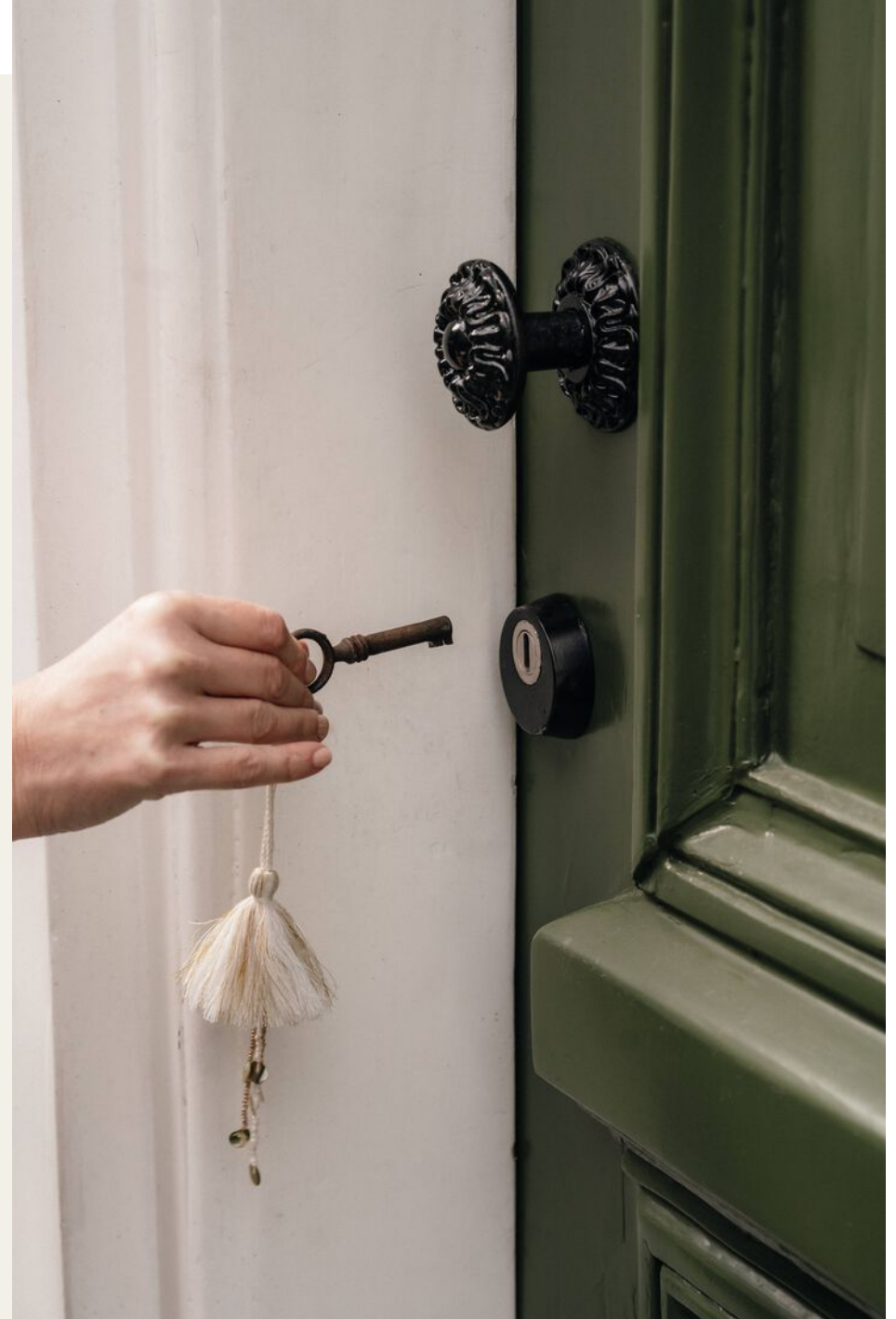
Jullie hebben aangegeven eerst iets aan te willen kopen. Gezien de huidige krappe markt lijkt me dit een goede volgorde. In de tussentijd kunnen we in ieder geval de verkoop voorbereiden, zodat we snel kunnen schakelen als we geslaagd zijn.

De aankoopbegeleiding die wij bieden bestaat uit:

- > Opstellen van een zoekprofiel
- > Dagelijks het nieuwe aanbod doorzoeken en opties doorgeven
- > Plannen van bezichtigingen
- > Mee naar bezichtigingen
- > Rechercheren van de woning waar we op willen bieden (juridisch, bouwkundig, marktwaarde)
- > Onderhandelingen voeren
- > Maken van afspraken voor tekenen koopakte bij de notaris en begeleiding bij ondertekenen koopakte
- > Eindinspectie en mee naar de notaris voor de levering

Honorarium

In combinatie met de verkoopbegeleiding, rekenen we met een fixed fee voor aankoop van € 7500,- inclusief BTW.






MARKETING

Verkoop

Een aantrekkelijke presentatie met kwalitatief mooie foto's en een video van een sfeerful huis trekt meer kijkers. een hoge prioriteit. Kwalitatief mooie foto's van een sfeerful huis trekt meer kijkers. Wij werken met een professionele fotograaf en hebben een aantrekkelijke digitale brochure. Daarnaast komen we zelf ook met concrete stylingtips in ons verkoopadvies.

- > Lammers + Dijkstra website
- > Funda website
- > Folders
- > Stickers
- > Tote-bags



A photograph of two women walking side-by-side on a city street. The woman on the left has long, wavy brown hair and is wearing a black blazer over a white top. The woman on the right has shoulder-length blonde hair and is wearing a light-colored, double-breasted blazer. They are both smiling and looking towards the camera. The background shows a residential street with parked cars and buildings.

ONZE AANPAK

Een persoonlijke aanpak, de beste service en een goed gevoel van start tot eind staan voor ons centraal. Vragen? Aarzel niet om contact met ons op te nemen.

LET'S GET IN TOUCH

hello@ldmakelaars.nl
+31 20 210 10 48

Lammers + Dijkstra Makelaars
Hoogte Kadijk 32
1018 BM Amsterdam

Susanne Dijkstra
susanne@ldmakelaars.nl
+31 6 81 42 88 82

Marieke Lammers
marieke@ldmakelaars.nl
+31 6 38 14 37 34



Lammers +
Dijkstra