



Verkoopadvies

Vijlenberg 24
6294 AW Vijlen

Verkoopadvies

05.04.2024

Beste Saskia en Koen.

Kijk eens; hier is jullie persoonlijke verkoopadvies! We hebben de woning nogmaals goed in ons opgenomen en zijn na afloop van het gesprek hard aan de slag gegaan. Op basis van de verzamelde gegevens en onze kennis van de lokale woningmarkt, presenteren we je dit rapport.

Hieruit volgt, wat ons betreft, een heel realistisch prijsadvies. En voor jou bovendien een heel mooi aanbod!

Vriendelijke groet,



Dionne Schrouff-Vanderheijden



Jouw persoonlijke makelaar

Dionne Schrouff-Vanderheijden

043 - 450 23 33

06 - 10 21 10 38

dionne@dionnemakelaars.nl



Jolanda Peters

043 - 450 23 33

06 - 12 03 61 39

Jolanda@dionnemakelaars.nl



Esther Simons-Erven

043 - 450 23 33

esther@dionnemakelaars.nl



Marijke Kleijnen

043 - 450 23 33

marijke@dionnemakelaars.nl



Dionne makelaars

Jouw verkoopmakelaar

Dionne makelaars is jouw persoonlijke makelaar in Zuid-Limburg. Ons team bestaat volledig uit vrouwen, die voor geen uitdaging terugdeinzen en bereid zijn nét dat stapje extra te zetten.

“Het leven op z’n mooist.” Niet alleen de slogan van het Heuvelland, maar ook tekenend voor het ontstaan van ons dynamische kantoor.

In 2011 nam Dionne het bekende Mertens Makelaardij over, nadat ze er al vele jaren als teamlid gewerkt had.

Sinds 2020 is Dionne makelaars een feit. Als voortzetting van Mertens Makelaardij bouwen we op jarenlange kennis en ervaring.

We genieten dagelijks van ons werk en begeleiden je bomvol energie op de woningmarkt. Wij weten de lokale huizenmarkt als geen ander te bewandelen.

Woning

Rapport

Voor het adviseren van jouw vraagprijs en opbrengstverwachting kijken we uitgebreid naar cijfers en omgevingsfactoren. We maken berekeningen en vergelijkingen met transacties van referentiewoningen.

Maar natuurlijk laten we ook de staat van de woning, de oppervlakte van het huis en

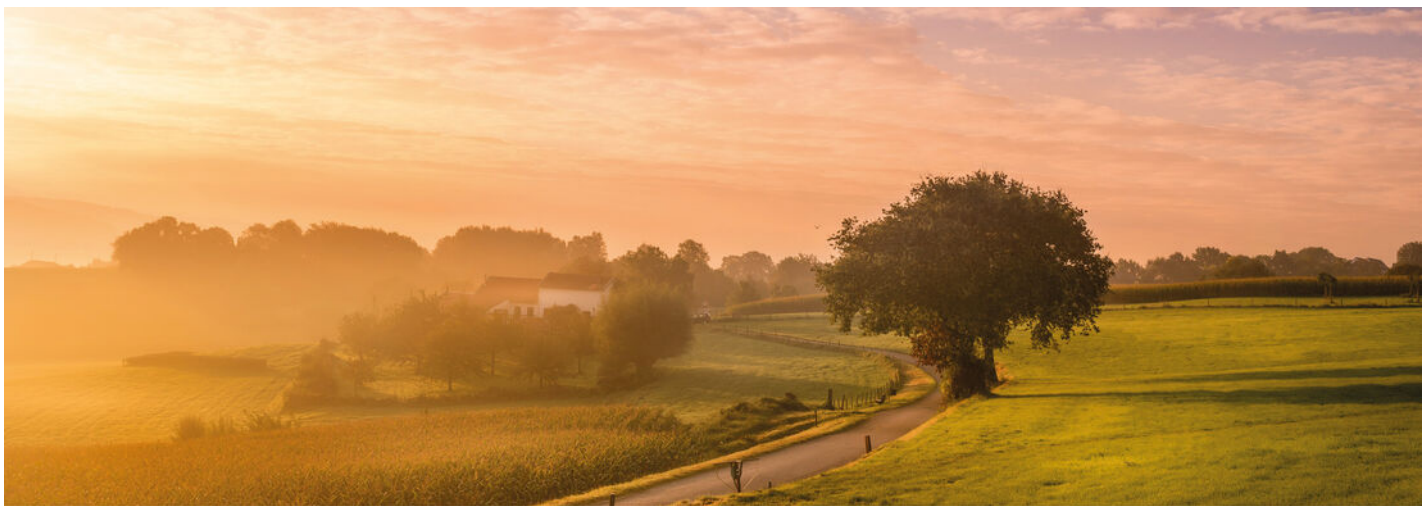
de tuin en het afwerkingsniveau meewegen. Verder speelt de locatie van het pand een belangrijke rol. Tot slot nemen we natuurlijk ook de marktomstandigheden en onze marktervaring mee. Een rapport als dit komt dus tot stand op basis van een uitgebreide analyse.

Doelgroep en markt

Jouw verkoopmakelaar

Je hebt het vast gemerkt. Het gaat ontzettend goed met de huizenmarkt en dat biedt kansen! Ook hier in Zuid-Limburg. Van starter tot doorstromer, gezin, senior of nieuwkomer in de regio; allemaal zijn ze actief op de woningmarkt. Wij zorgen ervoor dat je de juiste doelgroep aanspreekt!

Samen bepalen we de verkoopstrategie en welke doelgroepen we gaan aanspreken. Wij houden rekening met de marktomstandigheden en zorgen ervoor dat we optimaal gebruik maken van de kansen die er liggen.



Recent door ons verkocht

In het Heuvelland



Terzieteweg 14
Epen

Vraagprijs € 615.000 k.k.



Rarenderstraat 29
Vaals

Vraagprijs € 770.000 k.k.



Hoofdstraat 7
Mechelen

Vraagprijs € 359.000 k.k.



Groenenweg 22
Vijlen

Vraagprijs € 430.000 k.k.

Meer resultaat van onze dienstverlening zien?

Ontdek hoe anderen ons ervaren:
dionnemakelaars/funda

funda

RECENT VERKOCHT

Media inzet

Voor een optimale verkoop

Kwaliteit kenmerkt ons werk. We doen er daarom álles aan om jouw woning optimaal te promoten!

Met professionele fotografie ontwikkelen we eersteklas beelden, die we gebruiken voor de website en woningbrochure. Daarnaast creëren we digitale plattegronden en eventueel woonvideo's, 3D-animaties of andere opvalmogelijkheden. Zeg het maar!

Dan is het tijd om de woning te presenteren. Online doen we dat via onze eigen website, social media, Funda, VBO en andere huizensites.

Natuurlijk maken we ook gebruik van traditionele presentatiemiddelen. Naast de offline brochure, een presentatie in onze etalage en een mailing in jouw buurt, zetten we zo'n prachtig groen-oranje verkoopbord in je voortuin!

Vraag naar de extra mogelijkheden

Dus jij valt graag op? Geen probleem! Als je meer aandacht wil besteden aan de verkoop van je woning dan normaal, dan kan dat. Wat dacht je bijvoorbeeld van dronefotografie?



Plaatsing op funda



Publicatie op eigen website



Foto en film



Plattegronden



Drone fotografie



VR / 360°e



Brochures



Social media



Digitale etalage-



Borden bij pand



Mailing zoekers

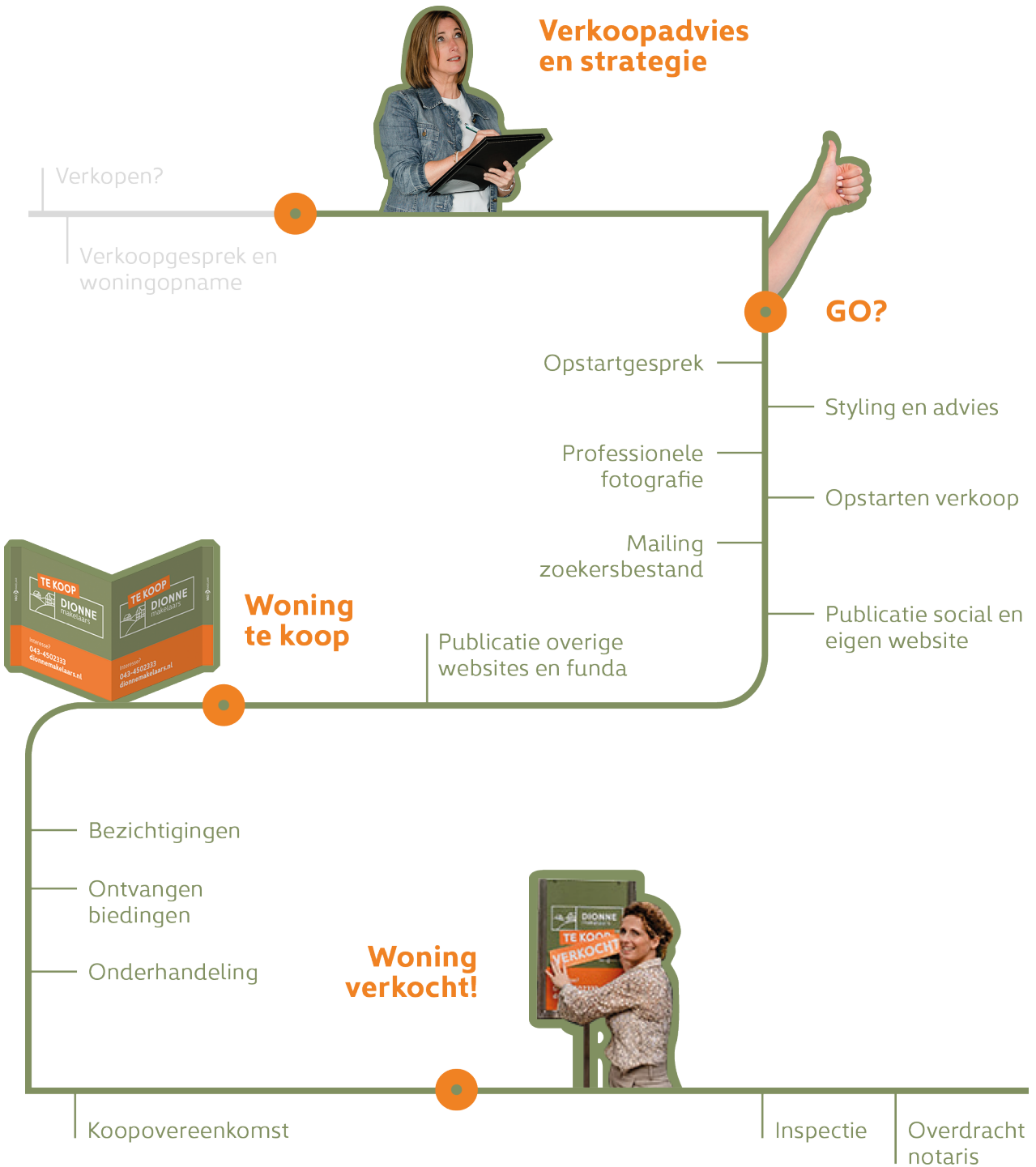


Extra mogelijk-
heden

Zo verkopen we jouw woning

Van bord tot bod

KLANTREIS



Waardeadvies

Ons voorstel

Elk huis is uniek, met sterke kenmerken en soms zelfs wat eigenaardigheden. Dat geeft de woning karakter en 'gevoelswaarde.' Wij hebben de verkoopwaarde van je woning ingeschat. Dat hebben we gedaan op basis van verschillende factoren, zoals het huidige aanbod, de grootte van de woning en de staat van het onderhoud, maar ook de ligging, indeling en doelgroep.

De uitkomst van het rapport vertaalt zich naar dit advies. Wat ons betreft een realistische vraagprijs. Uiteraard is er altijd marge voor overleg in de vraagprijs, graag

stemmen we samen met jou daarom de definitieve vraagprijs af. Op dit moment is er sprake van een gunstige woningmarkt, we realiseren vlotte verkopen tegen goede condities.

We stemmen samen met jouw de best passende verkoop-strategie af om het optimale verkoopresultaat te bereiken. Zie de vraagprijs dus als een vertrekpunt voor een goede verkoop.

Advies vraagprijs

€ 535.000,- k.k.

Courtagevoorstel

Geen onnodige kosten

Wij hanteren een duidelijk systeem in courtage, zodat er helderheid is over onze kosten. Zo weet je vooraf precies waar je aan toe bent. Er komen later geen additionele kosten meer om de hoek kijken en zo delen we samen het risico. Gaat de verkoop voorspoedig? Dan hebben we beiden een betere opbrengst. Duurt het verkooptraject onverhoopt wat langer? Dan zal voor ons beiden het resultaat ook wat lager zijn. De basiscourtage bedraagt € 8.000,- bij verkoop.

Realiseren wij een overbieding? Dan ontvangen wij een bonus van 5% over het meerdere aan koopprijs boven de vraagprijs. Wil je tussentijds stoppen met de verkoop dan mogen wij maximaal € 1.400,- aan aantoonbare opzeggingskosten declareren. De opstartkosten bedragen € 500,- en worden aan het einde in mindering gebracht op de courtage.

Courtage

€ 8.000,- inclusief 21% BTW
+5% bonus over het meerdere aan koopprijs boven de vraagprijs

Je huis verkopen

Daar willen we je graag bij helpen

Hiermee eindigt het verkoopadvies. Maar wat ons betreft is dit eigenlijk pas het begin. Wij zijn namelijk erg enthousiast over de mogelijkheden en staan klaar om voor je aan de slag te gaan

Natuurlijk hoop ik dat we je hebben verzekerd van onze aanpak. Daarom ben ik zelf benieuwd wat je van dit verkoopadvies vindt. Lees het nog eens op je gemak door en neem vooral contact met me op als je vragen hebt.

Ik zie je reactie graag tegemoet. Wij zijn er klaar voor, het startschot is aan jou!

Vriendelijke groet,

Dionne Schrouff-Vanderheijden

043 - 450 23 33

06 - 10 21 10 38

dionne@dionnemakelaars.nl



"Het contact met Dionne Makelaars was optimaal ! Alles was bespreekbaar en regelbaar. Door hun hebben wij een snelle verkoop gehad van ons prachtig monumentaal pand A gen Eik !!

**Verkoper Schweibergerweg 12,
Mechelen**

Meer reviews lezen?

Ons werk wordt gewaardeerd, en goed ook... Lees wat anderen van ons vonden op:

dionnemakelaars.nl/recensies





**Dus...gaan
we samen-
werken?**



dionnemakelaars.nl



Contact

info@dionnemakelaars.nl
+31 (0)43 450 2333

Adres

Rijksweg 68A
6271 AG Gulpen

Volg ons op social media

