

Verkoop procedure Marcel Kon Makelaardij



Nadat je ons de opdracht tot verkoop van je woning hebt verstrekt, kun je het volgende van ons verwachten:

Algemeen:

- Persoonlijke aandacht. Het klinkt cliché, maar voor ons kantoor met stip het belangrijkste aspect. Wij hebben namelijk niet alleen persoonlijke aandacht voor jou en je wensen, maar ook persoonlijke aandacht voor je woning. En dit met een kritische en professionele blik. Wij zetten ons dagelijks volledig in voor jullie om het gezamenlijke doel te behalen; het genereren van een zo hoog mogelijke verkoopopbrengst van je woning.
- Wij zijn sterk in laagdrempelige samenwerking. Wij hebben een 'no nonsens' mentaliteit en vinden het absoluut niet erg om onze mouwen flink op te stropen. Samen maken wij het verschil en zorgen wij ervoor dat de verkoop een succes wordt.

Aanmelding:

- De woning wordt zo snel mogelijk aan alle in de regio werkzame NVM-collega makelaars aangeboden middels het NVM uitwisselingsysteem. De collega kantoren kunnen hierdoor allereerst hun eigen klanten informeren die een passend zoekprofiel hebben van je woning. De presentatieproducten inclusief de tekst worden voor deze aanmelding met je besproken. Wij zijn pas tevreden als jullie dat ook zijn!
- Wij mailen alle bij onszelf ingeschreven woningzoekenden, passend binnen het aangeboden profiel.
- Een van onze collega's van ons kantoor maakt een afspraak voor een kennismakingsgesprek en komt tevens je woning bekijken. Daardoor is hij of zij bekend met de woning en kan hij of zij gelijk bij het eerste contactmoment, de gevraagde informatie geven.
- Er wordt een foto- en videoreportage van je woning gemaakt door een van de fotografen van Zien24. Dit eventueel nadat je woonhuis door een van onze huisstylisten onder handen genomen is. Tevens wordt je woning ingemeten door een bouwkundige ten behoeve van een NEN-rapportage. Deze rapportage benutten wij tevens voor het laten ontwikkelen van 2D en 3D plattegronden die getoond worden op Funda. Naast reguliere foto's worden er ook 360 graden foto's gemaakt. Kortom, onze presentatie benut alle mogelijkheden die aanwezig zijn. De gemaakte opnamen worden vervolgens gebruikt voor onze Social Media uitingen, de brochure, diverse internet plaatsingen, etalage en voor vermeldingen in huis-aan-huis en dagbladen.
- De woning wordt gepresenteerd op onze eigen website www.marcel-kon.nl, Social Media kanalen zoals; Facebook, Twitter en Instagram en uiteraard op de NVM website www.funda.nl. Met de statistiek gegevens van Funda kunnen wij je gedurende de gehele verkoopperiode informeren omtrent het aantal keren dat je woning gevonden en bekeken is op de website. De frequentie van deze informatie stel je gemakkelijk zelf in.
- Wij stellen een brochure van je woning samen voorzien van omschrijvende tekst, foto's, plattegronden, lijst van zaken en kadastrale gegevens. Deze brochure wordt tevens zo gemaakt dat het als bewijslast gebruikt kan worden bij het aanvragen van een definitief energielabel. Ook zetten wij deze brochure in PDF versie op Funda.
- De woningpresentatie wordt geplaatst in onze etalage in Borne of Enschede (afhankelijk via welk kantoor de verkoop verloopt). Wij plaatsen in overleg een te koop bord in je tuin of een V-bord aan je woning.
- Bezichtigingen worden door ons ingepland en altijd vooraf met jou kortgesloten. Komt een geplande bezichtiging een keer niet uit dan proberen wij met deze kandidaten een andere afspraak te plannen. Een van onze makelaars is altijd aanwezig bij een bezichtiging en geeft de kandidaat kopers een rondleiding in je woning. Indien de kandidaat koper vragen heeft die wij zelf



niet kunnen beantwoorden, zullen wij deze met jou bespreken. Tevens brengen wij je op de hoogte van de eerste reactie en geven wij aan wanneer er weer contact is met de kandidaat. Dit wordt ook in een persoonlijk klantendossier bijgehouden, oftewel in Move.nl. De inloggegevens hiervan worden door ons aangeleverd. Door dit digitale klantendossier ben je altijd volledig op de hoogte van alle relevante ontwikkelingen en kun je diverse verkoopdocumenten invullen die wij nodig hebben.

Verkoop:

- Als er een bieding wordt uitgebracht informeren wij je zo spoedig mogelijk hierover. In overleg met jou wordt de onderhandeling tot een mogelijke overeenkomst voortgezet.
- Op het moment dat wij mondeling overeenstemming hebben bereikt, zullen wij een koopovereenkomst opstellen. De overeenkomst krijg je in concept gemaild. Wij nemen aansluitend contact met jou op om een afspraak in te plannen om de koopovereenkomst samen door te nemen en te ondertekenen.
- Ook de kopers ontvangen een concept van de koopovereenkomst. Nadat je hebt getekend, laten wij ook de koper tekenen. De zogenaamde "kopersbedenktijd" treedt in werking, nadat de koper de getekende koopovereenkomst heeft ontvangen. Dit houdt in dat de koper dan nog drie dagen bedenktijd heeft en de koop zonder opgaf van reden kan annuleren. Dit is een wettelijke regeling.

Notaris:

- Nadat alle stukken door koper en verkoper zijn ondertekend, zenden wij de overeenkomst samen met onze courtagenota naar de door de koper benoemde notaris. Aangezien de koper de kosten koper betaald bepaalt hij namelijk welk notariskantoor de afhandeling verzorgt.
- De kosten die op de eigendomsoverdracht betrekking hebben en die de notaris in rekening brengt, zoals overdrachtsbelasting, notariskosten en kadasterkosten, zijn voor rekening van koper.
- De kosten die de notaris in rekening brengt in verband met de aflossing van overbruggingsleningen en/of aflossing en doorhaling van hypotheek en/of beslagen die op de onroerende zaak rusten, zijn voor rekening van verkoper.
- De notaris zorgt voor verdere afhandeling van de koopovereenkomst. De door ons opgemaakte koopovereenkomst is hierbij de basis en blijft geldig, zelfs tot na de overdracht.
- Op de datum van notariële overdracht plannen wij een inspectie van de verkochte woning. Deze inspectie vindt plaats voor het bezoek aan de notaris. Bij deze inspectie ben je zelf aanwezig samen met de kopende partij en onze makelaar. Hierbij worden onder andere de meterstanden opgenomen. Ook bij de overdracht bij de notaris zijn wij aanwezig om eventuele vragen te kunnen beantwoorden.
- Ook na de juridische overdracht staan wij altijd voor jullie klaar!

Wij vertrouwen op een prettige, persoonlijke en bovenal succesvolle samenwerking.

Marcel Kon
Jordy Zwarteveen
Nicky Borkent
Nienke Homrighausen-Oude Egberink
Ricardo Matarrese
Corine Huisman-Rijnbeek

Register Makelaar Taxateur Wonen/MKB
Register Makelaar Taxateur Wonen
Kandidaat Makelaar Wonen
Assistent Makelaar Wonen
Medewerker
Medewerker