

Uw woning verkopen met Spiering

U heeft de knoop doorgehakt: u gaat uw woning verkopen. Het liefst snel en voor een zo hoog mogelijke prijs. Wij adviseren u graag en ondersteunen u bij het gehele verkoopproces. Hier vindt u onze dienstverlening in tien overzichtelijke stappen.

Stap 1: kennismaking

We vinden het belangrijk dat het klikt. Tijdens een eerste, vrijblijvend gesprek nemen we uitgebreid de tijd om u te leren kennen en uw wensen door te spreken.

Stap 2: taxatie en vraagprijs

Als we voor u aan de slag gaan, is de eerste stap een vrijblijvende taxatie. We beoordelen uw woning op belangrijke punten als locatie, onderhoudstoestand en inrichting. Aan de hand van deze gegevens en onze jarenlange marktervaring adviseren wij u niet alleen over de vraagprijs, maar ook over de te verwachten opbrengst.

Stap 3: uw woning

We bespreken eventuele verbeterpunten die de vraagprijs van uw woning kunnen verhogen. Soms maken enkele kleine aanpassingen in de inrichting al een groot verschil. Zo leggen we in overleg met u de basis voor een succesvolle verkoop.

Stap 4: interne voorbereiding

We stellen een uitgebreid verkoopdossier samen, dat beschikbaar is voor al onze medewerkers. Iedereen bij ons op kantoor is volledig op de hoogte van de ins en outs van uw woning. Wanneer een potentiële koper informatie opvraagt, wordt hij altijd direct verder geholpen. Dat is belangrijk; iedere informatieaanvraag kan uiteindelijk tot verkoop leiden.

Stap 5: promotiemateriaal

Een aantrekkelijke presentatie kan doorslaggevend zijn, dus daaraan besteden we veel aandacht. We maken een uitgebreide fotoreportage, bepalen de sterke punten van uw woning en stellen een professionele verkoopbrochure samen. De brochure bevat uitgebreide informatie; we pakken dus echt uit met mooie foto's en wervende teksten.

Stap 6: netwerken

De woning zal direct worden aangemeld in het NVM-uitwisselingssysteem. Hierdoor wordt uw woning ook bekend bij collega-NVM-makelaars die wellicht in hun klantenbestand gegadigden hebben. Tevens analyseren we onze eigen zoekopdrachten. Wellicht zijn er in ons uitgebreide bestand met woningzoekenden mogelijke geïnteresseerden.

Stap 7: uw huis in de spotlights

De volgende stap is uw woning zo breed mogelijk onder de aandacht brengen van potentiële kopers, onder meer via:

- veel bezochte internetsites, zoals funda.nl, hoekschewaard.nl en onze eigen site natuurlijk;
- advertenties in streek- en dagbladen en in overleg met u in overige media;
- de etalage van ons pand in het centrum van Oud-Beijerland;
- 'te koop'-bord, driehoeksborden en posters.

Stap 8: kopersbegeleiding en onderhandeling

Zodra iemand interesse toont regelen we alles voor u. We maken afspraken voor bezichtiging en zijn daar zelf bij aanwezig. Wordt er een bod uitgebracht, dan voeren wij de onderhandelingen, uiteraard steeds in overleg met u.

Stap 9: perfecte afwikkeling

Kopers gevonden, een prijs overeengekomen? We stellen een NVM-koopakte op waarin alles perfect wordt vastgelegd. De koop is pas helemaal rond nadat u bij de notaris bent geweest. Dus ook daar gaan we samen met u naartoe.

Stap 10: een toast!

Na uw bezoek aan de notaris brengen we samen een toast uit op de succesvolle verkoop. We bedanken u voor uw vertrouwen en wensen u veel geluk met uw nieuwe woning.

Voor verkoopbemiddeling hanteren we aantrekkelijke tarieven en gunstige voorwaarden. Wilt u hier meer over weten? Ons kantoor is zes dagen per week geopend, maar we komen net zo graag bij u langs. Bel (0186) 62 12 99 of mail info@spieringmakelaardij.nl, dan maken we direct een afspraak.