



Makelaars



Woning in verkoop!

De voorbereidingen

Over een poosje staat jouw woning op onze website, vbtmakelaars.nl, en Funda. Voordat de woning daar te bewonderen is, gaat er nog een proces aan vooraf. We gaan vanaf nu, zoals ook vermeld staat in de opdracht tot dienstverlening, een aantal producten en diensten inschakelen afhankelijk van jouw pakketkeuze.

Het IDD (Individueel Digitaal Dossier)

De inloggegevens hiervoor zijn inmiddels naar je gemaild. In het IDD kun je het verloop van de verkoop van de woning volgen, de lijst van zaken en vragenlijst invullen, alsook documenten aanleveren die wij nodig hebben voor de verkoop van de woning (afhankelijk van pakketkeuze). De afspraken voor bijvoorbeeld een bezichtiging vind je hier ook in terug. Na de bezichtiging volgt dan ook de terugkoppeling hierop, van de makelaar. Een uitgebreide handleiding van de IDD omgeving heb je inmiddels al van ons ontvangen.

Wat hebben wij nodig?

Zoals we aangaven, hebben wij een aantal documenten van jou nodig om verder te kunnen met de voorbereidingen voor de verkoop van de woning. Dit zorgt ervoor dat wij een compleet dossier hebben van de woning. Wij kunnen dan aan de slag met de voorbereidingen, maar gebruiken deze documenten ook bij het opstellen van de uiteindelijke koopakte. Zonder deze documenten kunnen wij helaas niet verder.



De woning verkoopklaar maken

Wij geven, nadat de opdracht tot dienstverlening is getekend, een opdracht aan het bedrijf Zibber. Zij zullen contact met je opnemen voor het inplannen van een afspraak met Zibber. Bij het pakket “Easie Premium” zal Zibber je eerst voorzien van advies en tips om de woning zo aantrekkelijk mogelijk te presenteren.

Tijdens de foto-afspraak zullen er foto's gemaakt worden. Het aantal is afhankelijk van de pakketkeuze. Bij een uitgebreider pakket kunnen er ook 360° foto's en/of een video gemaakt. Indien mogelijk zal gelijktijdig een bouwkundige meekomen die alle vertrekken inmeet t.b.v. het meetrapport en eventuele plattegronden. Deze plattegronden zullen ingericht worden met meubels. De plaatsing van deze meubels is altijd een vrije indeling en zal niet altijd overeenkomen met de huidige situatie.

Woning in verkoop, hoe verder?!



Het invullen van de lijst van zaken

De lampen, kasten, verlichting, tuingeredschap en alle zaken die niet vast aan het huis zitten, worden roerende zaken genoemd. In het IDD kun je bij de knop “het huis dat ik verkoop”, en daarna rechtsonder, de lijst van zaken invullen. Daarin kun je aangegeven welke roerende zaken er achterblijven in de woning, welke je meeneemt of welke kunnen worden overgenomen door de koper. Deze lijst zal ook in de brochure worden geplaatst en wordt bijgevoegd aan de koopakte zodra de woning is verkocht.



Het invullen van de vragenlijsten

In het IDD staan onder de lijst van zaken, de vragenlijsten. Deze lijst invullen is een wettelijk verplichting voor de verkoper. Een koper wordt door de vragenlijst zo volledig mogelijk geïnformeerd over de woning. Neem de tijd om deze vragenlijst goed te bekijken en vul deze ook naar waarheid in. Als je een antwoord niet weet, neem dan even contact op met de makelaar. Deze kan jou hiermee verder helpen.



De verplichte documenten

WOZ-beschikking. Deze ontvang je elk jaar van de gemeente. Wij informeren de koper graag over de waardering door de gemeente.

Energielabel. Vanaf 1 januari 2015 heeft de overheid het energielabel verplicht gesteld bij de verkoop of verhuur van een woning. Je kunt deze opvragen via www.energielabelvoorwoningen.nl (bij meerdere eigenaren kan de oudste eigenaar het label aanvragen). Je hebt hiervoor je DigID inloggegevens nodig.

Wij voegen het label toe aan de woning op Funda. Immers kan een kandidaat koper aan dit label zien hoe energiezuinig de woning is. Funda zorgt er dan ook nog eens voor dat de woning een hogere ranking krijgt. Kun je geen label aanleveren, dan kiest Funda zelf een label aan de hand van het opgegeven bouwjaar.

Het definitieve energielabel wordt bij de notariële overdracht aan koper overgedragen. De notaris zal er ook op toezien dat dit label aanwezig is.



Aanvullende documenten (alleen bij appartementen)

Bij een appartement zijn de documenten van de Vereniging van Eigenaren (VVE) noodzakelijk. 1x per jaar worden deze door de VVE opgesteld en naar je verzonden. Mogelijk heb je zelfs inloggegevens van je VVE ontvangen, waar je deze documenten zelf kunt downloaden.



De woningtekst en plattegronden

Bij pakket Easie Inbetween maak je zelf de woningtekst. Deze graag als word-document toevoegen in het IDD. Bij de pakketten Easie Relaxed en Easie Premium maakt de makelaar de woningtekst en stuurt deze ter controle. Deze tekst kun je overigens ook terugvinden in het IDD. Lees deze dan goed door en geef eventuele opmerkingen/aanvullingen aan ons door. Als de tekst akkoord is, horen wij dat ook graag.



Het eigen netwerk inzetten

Misschien heeft jouw beste vriend of vriendin wel eens van iemand gehoord dat hij of zij jouw woning mooi vindt. Een koper kan dus dichterbij zijn dan je denkt. Stel een aantal mensen op de hoogte van de verkoop, of zet de woning op jouw Facebookpagina. Via Funda of onze website kun je de woning makkelijk delen op verschillende social media kanalen.

Woning in verkoop, hoe verder?!



De sleutel!

Wij starten graag met de bezichtigingen (indien je deze niet zelf wil gaan doen). Wij hebben dan natuurlijk de sleutel nodig. Deze kun je zowel naar ons kantoor brengen, als aan de makelaar mee geven. Deze zullen wij met zorg bewaren.

Wat wij gaan doen

Als wij alle producten hebben ontvangen vanuit de fotograaf, alle benodigde lijsten en documenten in het IDD zijn geplaatst én de verkooptekst gemaakt is dan wel akkoord is bevonden, kunnen wij de woning gaan aanmelden. Bij het pakket Easie Premium zal er eerst nog een digitale brochure worden gemaakt. Onze medewerkers weten als geen ander hoe de kopers naar een woning kijken, vandaar dat een brochure kan afwijken van jouw eigen visie op de woning. De brochure zal uiteraard eerst in concept worden gemaild ter controle.

Online

De woning zal online geplaatst worden op onze website en op Funda. Aangezien een woning in de eerste dagen na de aanmelding het beste wordt bekeken, is goed online gaan cruciaal. Wij kiezen ervoor om de woning in 1x goed aan te melden. De woningzoekers krijgen hierdoor meteen een goede eerste indruk van de woning. Dit zien wij terug in de bezichtigingsaanvragen. Wij proberen jouw woning zo snel mogelijk online te zetten, maar goed werk heeft zorg én tijd nodig. Houd rekening met een doorlooptijd van ongeveer 10 dagen. Als de woning online wordt geplaatst, laten wij dat weten door middel van een mail. Onze makelaar zal in de periode rondom de livegang van de woning, een bord komen plaatsen. Afhankelijk van jouw pakketkeuze is dat een v-bord of een tuinbord. Mocht je geen bord willen, dan horen wij dat ook graag.

Specialisten

Wij werken samen met verschillende specialisten die er voor zorgen dat jouw woning zo goed mogelijk gepresenteerd wordt. De makelaar is verkoopsspecialist en hierbij jouw vaste aanspreekpunt voor het succesvol verkopen van de woning. De klantgerichte hospitality managers zorgen voor de administratieve werkzaamheden rondom de verkoop van jouw woning. Afhankelijk van pakketkeuze plannen zij de afspraken in voor de woningen, zorgen ervoor dat de woning online geplaatst wordt en zijn het eerste aanspreekpunt bij vragen of opmerkingen. Graag het gezicht bij de stem? Loop gerust binnen op ons kantoor voor een kop koffie!

Wij hopen met bovenstaande voldoende inzicht te hebben gegeven in de stappen die wij de komende periode samen met jou gaan zetten. Met uiteindelijk als doel om jouw woning succesvol te verkopen.

Heb je nog vragen of is er iets niet duidelijk? Wij staan voor je klaar!