

# Verkopen tegen een echte marktprijs

UW WONING VERKOPEN? NATUURLIJK WILT U EEN ZO HOOG MOGELIJKE PRIJS REALISEREN BINNEN EEN ACCEPTABELE PERIODE. WIJ HELPEN U GRAAG OM DIE DOELSTELLING TE REALISEREN. WE PAKKEN DE VERKOOP GRAAG PLANMATIG AAN. DAARBIJ HOUDEN WE REKENING MET ONTWIKKELINGEN OP DE HUIZENMARKT. ZO SPELEN WE SNEL ÉN EFFICIENT IN OP NIEUWE KANSEN. OM U MAXIMAAL TE BEGELEIDEN BIJ DE VERKOOP VAN UW WONING, ONTWIKKELDEN WIJ EEN UITGEKIENDE VERKOOPPROCEDURE, OPGEBOUWD UIT ZESTIEN STAPPEN.

## 1. BEPALING VRAAGPRIJS



Vóór de start van de verkoop spreken wij met u de marktsituatie door. Is er veel of weinig aanbod? Hoe zit het met de vraag? Zijn de prijzen van soortgelijke woningen stabiel of stijgend? Binnen welke termijn wilt u de verkoop van uw woning realiseren? Aan de hand van deze vragen stellen

we een uitgekende vraagprijs vast. Als u een andere woning in de regio wilt kopen, kunnen we tegelijkertijd voor u bekijken of er woningen beschikbaar komen die voldoen aan uw wensen. Samen met u ontwikkelen we een goede aan- en verkoopstrategie, zodat de overgang van de ene naar de andere woning vlekkeloos verloopt.

## 2. PRESENTATIE

We maken een professionele presentatie van uw woning. Deze is permanent aanwezig in onze etalage en showroom: een plaats waar veel woningzoekenden zich regelmatig oriënteren.

## 3. INFORMATIEPAKKET

Iedere serieuze kandidaat ontvangt van ons een zeer compleet informatiepakket over uw woning, met interieurfoto's (in kleur), plattegronden en een locatietekening.

## 4. ONROERENDGOEDINFORMATIESYSTEEM

Via het NVM-onroerendgoedinformatiesysteem verspreiden we informatie over uw woning onder onze NVM-collega's. Wellicht hebben zij woningzoekenden in hun bestand die op korte termijn op zoek zijn naar een woning als de uwe. Dit zijn vaak gewillige kopers.

## 5. INTERNET

Veel woningzoekenden maken gebruik van het internet. Het is dus van groot belang dat uw woning daar goed wordt gepresenteerd. Wij zorgen hiervoor.

Uw woning wordt in beeld gebracht via de zoekmachine [www.funda.nl](http://www.funda.nl). Bovendien geven we een zeer uitgebreide en professionele presentatie van uw woning op onze eigen website: [www.termors.nl](http://www.termors.nl). Het is mogelijk om de



volledige brochure met plattegronden te downloaden en printen. Als u dat wenst, tonen wij op onze website ook een film van uw woning.

## 6. TUINBORDEN

We plaatsen een opvallend tuinbord, een raamposter of V-bord bij uw woning (uiteraard alleen met uw toestemming). Passanten weten zo dat uw woning te koop staat.

## 7. ADVERTEREN

Voor de advertentie zoeken we naar het meest geschikte medium. Afhankelijk van de regio waarin we potentiële kopers zoeken, bepalen we welk blad het meest geschikt is. Natuurlijk is het ook van belang dat de advertentie de juiste en duidelijke informatie bevat.

## 8. TER MORS MAGAZINE

Om gegarandeerd onder de aandacht te komen van een groot publiek kunnen wij uw woning plaatsen in ons woningmagazine. Dit full-color blad wordt iedere twee maanden bij 32.000 adressen huis-aan-huis bezorgd. >>

Burg. Nieuwenhuijzenstraat 2,  
5241 TC Rosmalen  
tel. 073-5218779  
[info@termors.nl](mailto:info@termors.nl)  
[www.termors.nl](http://www.termors.nl)



## 9. DIRECT MAIL

We zorgen ervoor dat de bewoners in uw straat schriftelijk op de hoogte worden gebracht van de verkoop van uw woning. Wellicht hebben zij familieleden of kennissen die in uw woning geïnteresseerd zijn. Uiteraard versturen wij deze mailing alleen met uw toestemming.

## 10. WONINGAANBODFOLDER

Woningzoekenden vergelijken meestal allerlei woningen die te koop staan. Om er zeker van te zijn dat zij uw woning bij die vergelijking meenemen, geven wij potentiële kopers bij elke bezichtiging een boekje met ons hele woningaanbod mee.

## 11. INFORMATIE

Bij Ter Mors makelaars & hypotheek is altijd iemand aanwezig die uw woning kent en die de juiste informatie over uw woning aan geïnteresseerden kan verstrekken. Dit is van belang omdat woningzoekenden vaak op korte termijn een goede keuze willen maken uit het woningaanbod. Uw woning wordt telkens onder de aandacht gebracht.

## 12. BEZICHTIGEN

Wij laten uw woning aan belangstellenden zien en verstrekken de wenselijke en noodzakelijke informatie. Daarbij houden we rekening met de eisen die het Burgerlijk Wetboek stelt. Bij de bezichtigingen is altijd een van onze makelaars aanwezig. Zo voorkomen we dat u lastiggevallen wordt door nieuwsgierigen die niet serieus geïnteresseerd zijn.

## 13. REACTIEKAART

U ontvangt na elke bezichtiging een reactiekaart, waarop wij de eerste indruk van de interesse van de kandidaat-koper weergeven. Zo blijft u, ook al bent u niet thuis, op de hoogte van de voortgang.

## 14. VOORTGANGSRAPPORTAGE

Iedere twee weken sturen wij u een voortgangsrapportage. U wordt daarbij geïnformeerd over de ontwikkelingen omtrent de verkoop van uw woning. De voortgangsrapportage beschrijft hoeveel brochures er zijn verstrekt en hoeveel mensen uw woning op internet hebben bekeken. Daarnaast vermelden wij in de rapportage de reacties van de kandidaten die uw woning hebben bezichtigd.

## 15. ONDERHANDELEN

Vooraf bepalen we met u de onderhandelingsstrategie.

Een bieding van een aspirant-koper geven we altijd direct aan u door. Bij elke bieding adviseert de makelaar hoe u daarmee het best kunt omgaan. Wij betrekken u bij iedere stap die wij zetten richting de definitieve overeenstemming.



## 16. JURIDISCHE AFHANDELING

Nadat overeenstemming is bereikt met de koper van uw woning leggen wij alle afspraken juridisch verantwoord vast in de koopakte. Daarmee voorkomt u problemen in een later stadium. Wij zorgen ervoor dat alle noodzakelijke papieren tijdig bij de notaris zijn voor het passeren van de akte. Vervolgens controleren we de notariële akte en de afrekening van de notaris. Ten slotte begeleiden wij u bij een laatste inspectie van de woning door de koper, die vlak voor de overdracht plaatsvindt.