



UW WONING VERKOPEN

met RE/MAX Totaal Makelaars







Libby Voormeulen | RE/MAX Totaal Makelaars

Uitzonderlijke service tot in de kleinste details!

Bent u van plan uw woning te verkopen?

Of wilt u in eerste instantie alleen weten wat de marktwaarde van uw huis is? In beide gevallen, bent u op het juiste adres. Al ruim 51 jaar staat het RE/MAX merk wereldwijd voor uitmuntende service, professionele marketing en succesvolle verkopen.

Fullservice in een ander jasje; alles net even anders!

Dé nummer 1 in de makelaardij. Laat u volledig ontzorgen en haal het beste uit uw verkoop. Volledig zoals u het graag ziet; samen doen we het.

Uw woning in één oogopslag

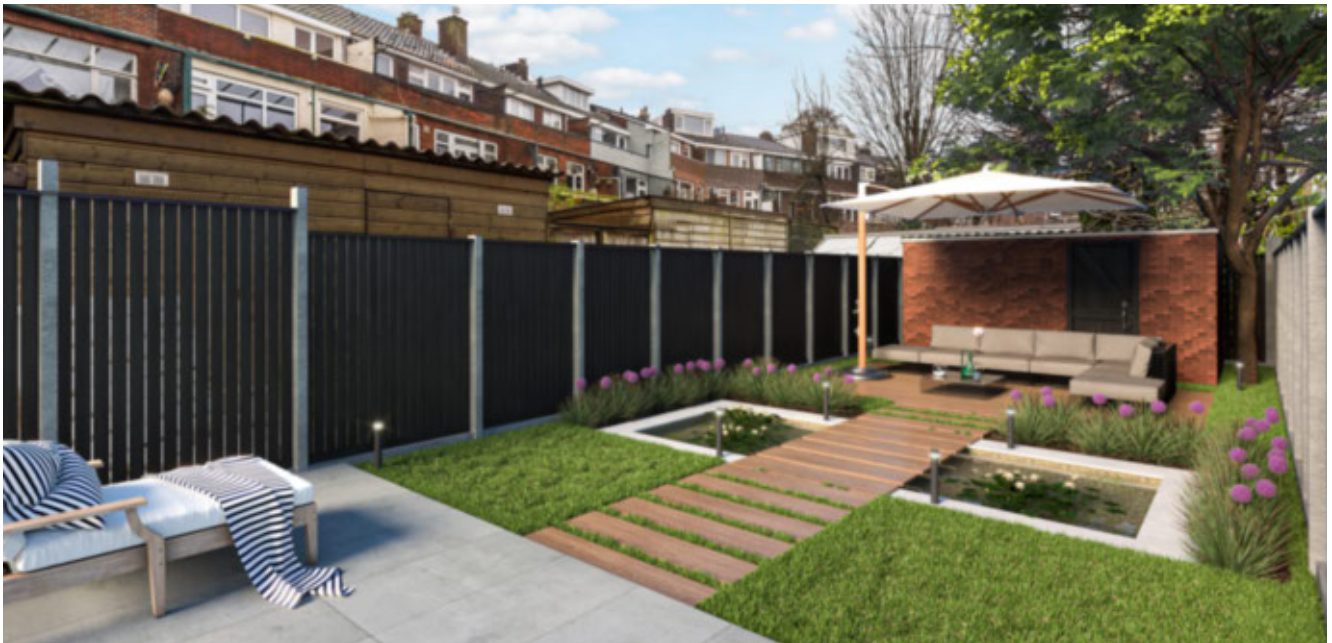
ALGEMENE INFORMATIE

Woning	Appartement
Straatnaam en huisnummer	Weena 67 B
Postcode en woonplaats	3013 CG Rotterdam
Bouwjaar	1985
Leefruimte	84 m ²
Aantal kamers	2
Garage	1
Parkeerplaatsen	1
Energielabel	B
Grond	Eigendom belast met erfpacht
Berging	Inpandig

PRIJS 485.000 K.K.







Art impression als voorbeeld voor geïnteresseerden

Marketing is essentieel!

Alles begint bij de juiste strategie

Uw belangen behartigen wij en staan u bij als uw professionele partner bij de verkoop van uw woning. We filteren de geïnteresseerde partijen, doen de bezichtigingen en onderhandelen voor u.

Wij helpen u om de woning goed neer te zetten en maken indien nodig mooie art impressions om mensen te laten zien wat de mogelijkheden zijn, op deze manier krijgt u de best mogelijke prijs. Deze tuinmetamorfose is simpel, niet te prijzig en zegt genoeg voor elke kijker!



Geef een andere beeld weer met een art impression | toon de mogelijkheden

Ander sfeertje

De mogelijkheden zijn oneindig!

Eventuele kopers zien vaak de mogelijkheden van een woning niet. Door de juiste presentatie, voorbeelden en inspiratiebeelden zien mensen zichzelf er wonen!

Op papier verbouwen we de woning in een plattegrond, geven we het interieur een update en halen we de woning naar deze tijd!

Sferbeelden doen meer dan 1000 woorden!

Dezelfde woning in een andere look and feel.

“Verkopen? Maar dat kan ik zelf.”

Werkelijk? Stel uzelf de volgende vraag - kunt u werkelijk dezelfde prestaties leveren als een getrainde makelaar?

Wat is uw woning waard en hoe krijgt u een gunstige prijs?

Feit is: veel woningeigenaren zetten hun woning te koop tegen een te hoge prijs, waardoor zij later gedwongen zijn om deze te verlagen. De gerealiseerde prijs voor de woning ligt dan vaak onder de werkelijke waarde. Als u de woning echter tegen een te lage prijs aanbiedt, trekt dit vaak dubieuze koopjesjagers aan. Dus alles hangt af van de juiste waardering voordat u begint met verkopen.

Wat is een energielabel en waarom is dit noodzakelijk?

Een energielabel is een document dat het energieverbruik van een gebouw beoordeelt. Elke potentiële koper, huurder of pachter moet onmiddellijk dit document ontvangen. Bij verkoop of verhuur van woningen zonder volledig, correct en erkend bewijs, kan u een boete van maximaal 15.000 euro moeten betalen.

Hoeveel geld investeert u in de reclame voor uw woning?

Uiteraard kunt u ook zelf advertenties plaatsen in de krant en op online portalen. Maar vaak is dat niet waar uw koper te vinden is. Hoeveel geld moet u nog meer investeren en welke verdere middelen wilt u inzetten - zelfs landelijk?

Welke renovatiewerkzaamheden zijn de moeite waard en welke niet?

Veel verkopers benaderen dit punt te eenzijdig. Waarom zou u meer geld uitgeven, terwijl de woning

toch verkocht gaat worden? Maar dit idee is misleidend, omdat eerste indrukken een enorme invloed hebben op de uiteindelijke aankoop prijs. Hoe beter onderhouden en hoe beter een woning wordt gepresenteerd, hoe hoger de vermeende waarde. Maar welke maatregelen zijn de financiële inspanning waard en welke niet?

Kunt u voldoende onderzoek doen naar uw potentiële kopers?

Zodra een geïnteresseerde koper wordt gevonden, is de opluchting vaak voelbaar. Alleen een grondige kredietcontrole maakt echter een realistische risicobeoordeling mogelijk. Welke voordelen heeft een zelfcertificatie ten opzichte van informatie die is verkregen uit kredietrapporten? Is een financiële verplichting van de bank genoeg? Welke risico's gaan gepaard met betaling in termijnen? En wist u dat u als verkoper ook aansprakelijk bent voor de extra kosten van de verkoop?

Wat heeft u nodig om zich voor te bereiden op de afspraak met de notaris?

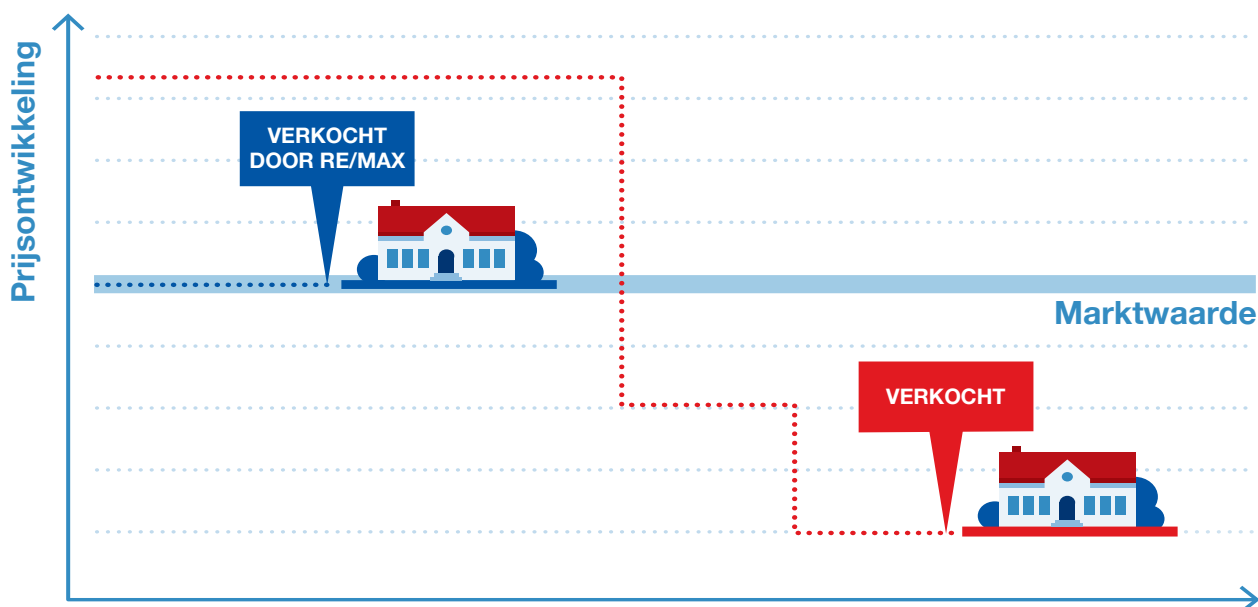
De notariële overeenkomst is een wettelijke vereiste. Zonder notariële certificering is een koopcontract over een woning ongeldig. Hiervoor moet, afhankelijk van de omstandigheden, een hele reeks documenten worden verkregen, zoals een uittreksel uit het kadaster, een verklaring van erfrecht, een kadastrale kaart, het register van openbare erfdiensbaarheden, een verklaring van afsplitsing en de annulering van vorige grondkosten. Het goed voorbereiden van de afspraak beschermt u tegen aansprakelijkheidsrisico's.



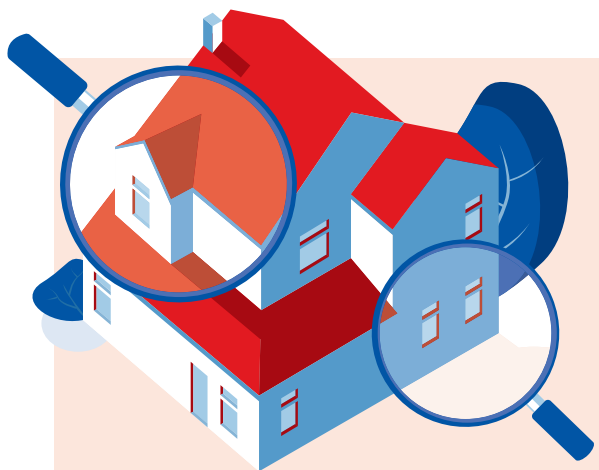
Het begint allemaal met de juiste prijs

Voorkom dat u de verkoopprijs te hoog of te laag neerzet.

Een buitensporige startprijs betekent dat u het risico loopt geïnteresseerde kopers af te schrikken en vervolgens gedwongen wordt om de prijs te verlagen om te voorkomen dat de woning een traag verkopende woning wordt. Bovendien maakt dit het verkoopproces ook snel een langdurig en vervelend proces. Omgekeerd, als u de prijs te laag stelt, geeft u echt geld weg - wat vooral vervelend is als u een andere woning wil financieren met de opbrengst van de verkoop.



Laat uw woning vanaf het begin correct waarderen. Dit verhoogt de kans dat u de woning binnen een acceptabele verkoopperiode tegen de gewenste prijs kunt verkopen.



TEGOEDBON

Een gratis waardebepaling!

Op basis van onze kennis van de markt en onze jarenlange ervaring, maken we graag een gratis waardebepaling voor uw woning.

Zonder verplichtingen!



Alleen blij als u 100% tevreden bent

Libby heeft ons uitstekend geholpen bij de koop van ons nieuwe huis en hebben we scherp aangekocht.

Soraya & Eduard
Schiedam

Weena 67B



Onze woning is extreem snel en goed verkocht door RE/MAX Totaal Makelaars!

Kitty Gräper
Rhoon

Prins Hendriklaan 35B



“Fantastische service en doelgericht”. Libby is dag en nacht bereikbaar!

J.A. Binkhorst
Barendrecht

U bent echt een aanrader. Bedankt voor de goede samenwerking.

Van der Molen
Poortugaal

Ontzettend goed geholpen. Contact was altijd vlot, reageert snel en een fijne samenwerking.

Monique
Rotterdam

Echt uitstekende service! Zoveel opgeleverd voor ons; hadden we niet durven hopen. Super fijn contact.

B.G. van Ommen
Capelle ad IJssel

Slotboomplein 11A



We willen u helpen om uw woning snel en voor de optimale prijs aan geschikte kopers te presenteren; no cure, no pay!



ENERGIELABEL

Vraag deze aan via uw makelaar!

Het presenteren van een geldig energielabel is verplicht, voordat we op funda staan met uw woning moet dit geregeld zijn.







Neem contact op RE/MAX Totaal Makelaars

Onze RE/MAX luchtballon vliegt boven de menigte, wij zijn de lokale experts. Wij kennen groot Rotterdam, onze regio van binnen en buiten, daarom kunt u bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen.

Bent u op zoek naar een organisatie die 100% servicegericht is? RE/MAX ondersteunt u bij elke stap van een transactie: van tips om het huis verkoopklaar te maken tot aan het naamplaatje voor de koper van uw woning. We staan bekend om onze beroemde slogan: Niemand in de wereld verkoopt meer onroerend goed dan RE/MAX. Laat ons het bewijzen.



Libby Voormeulen
Makelaar

M 06 21 62 29 26
E libbyvoormeulen@remax.nl
W www.makelaarv.nl
W www.libbyvoormeulen.nl

Voormeulen Vastgoed
Goudsesingel 113
3031 EE Rotterdam

RE/MAX
Totaal Makelaars

Ieder kantoor wordt onafhankelijk beheerd en geleid.