



VERKOOPPLAN

DORPSPLEIN 32 IN CALLANTSOOG



vastgoedcert
gecertificeerd

vidua wonen



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Monique van Loon

✉ monique.van.loon@vanhuyse.nl

☎ +31 (0)6 578 751 35

JOUW MAKELAAR



Monique heeft inmiddels 15 jaar ervaring in de makelaardij. Ze is geboren en getogen in haar werkgebied dat zich uitstrekt over de regio Noord Kennemerland en de Kop van Noord Holland.

Haar doel is jou te ontzorgen bij de verkoop van jouw woning.

Monique is betrokken, transparant, gedreven voor het beste resultaat, goed bereikbaar, heeft kennis van zaken en geeft service op maat.

“Doen wat je zegt en ze zegt wat je doet, dat vind ik enorm belangrijk.”

✉ monique.van.loon@vanhuuse.nl

☎ +31 (0)6 578 751 35

WAT ANDEREN ZEGGEN

Monique stelt verdiepende vragen om kennis te nemen van actualiteiten van de woning. Monique denkt ook met je mee. De metingen waren uiterst nauwkeurig. Verder heel prettig en vlot contact, zowel life als digitaal.

Prima makelaar die snel kan schakelen en mee je mee denkt! Ik kan Monique van Van Huuse iedereen aanbevelen!

De reden dat ik heb gekozen voor Monique is de professionele en persoonlijke aanpak. Monique is deskundig, betrokken en ze heeft een heldere communicatie. De verkoop ging voorspoedig met het gewenste resultaat. Ik stuur iedereen vol vertrouwen naar Monique!

JOUW WONING



DORPSPLEIN 32

Vrijstaande woning gelegen op een unieke plek aan het plein en de duinen in Callantsoog. Deze karakteristieke woning gastenverblijf biedt volop mogelijkheden.

Kenmerken

Type: vrijstaande woning
Woonoppervlakte: -
Energie label: -

Isolatie :-
Perceeloppervlakte: 0 m²
Soort woning :

Aantal kamers :0
Aantal slaapkamers : 0
Aantal woonlagen :

VERGELIJKBARE WONINGEN

Dorpsweg 22

Verkoopprijs: € 465.00,- k.k.

Type woning: vrijstaande woning

Bouwjaar: 1930

Woonoppervlakte: 120 m²

Perceeloppervlakte: 305 m²

Inhoud: 428 m³



Zeeweg 27 B

Verkoopprijs: € 456.000,- k.k.

Type woning: vrijstaande woning

Bouwjaar: 1950

Woonoppervlakte: 136 m²

Perceeloppervlakte: 433 m²

Inhoud: 508 m³

Dorpsweg 24

Verkoopprijs: € 500.024,- k.k.

Type woning: vrijstaande woning

Bouwjaar: 1953

Woonoppervlakte: 141 m²

Perceeloppervlakte: 425 m²

Inhoud: 529 m³



MARKTANALYSE



Gemiddelde
verkooptijd

71 dagen



Gemiddelde
transactieprijs

€ 537.000,-



Transactieprijs
t.o.v. vraagprijs

€-27.570,-



Boven vraagprijs
verkocht

00%



Prijsontwikkeling
in 1 jaar

+9%

Heb je vragen? Jouw agent licht deze
marktanalyse graag toe in een gesprek.

ONS ADVIES

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de €600.000,- en €650.000,-vk.k.

Een goed ingezette vraagprijs is van grote invloed op de uiteindelijke opbrengst. Een vraagprijs die marktconform is nodigt kijkers uit om een afspraak te maken voor een bezichtiging.

Een kijker is geneigd een beter bod te doen wanneer hij/zij de vraagprijs redelijk vindt.

Een goede verkoop vraagt een goede verkoopstrategie. We gaan de stille verkoopprijs eerst in de markt 'temperaturen'. Tijdens deze periode bepalen wij of de prijs voor de aanmelding op Funda in lijn licht met onze verwachtingen.

De volgende stappen doorlopen wij samen als eerst:

- verkoopklaarmaken van het object;
- energielabel aanvragen;
- planning voor temperatuurmeting en aansluitend startverkoop & uitrol campagne;
- het opmaken van de presentatie waarna we de aanmelding zullen doen op internet.

€ 650.000,-

Advies vraagprijs

TARIEF

Voor onze dienstverlening rekenen we opstartkosten en een courtage. De opstartkosten worden bij start van de verkoop in rekening gebracht. Hieronder vallen fotografie, video, inmeten, plattegronden etc..

De courtage is een percentage van de uiteindelijke koopsom. Alle genoemde bedragen en tarieven zijn inclusief 21% btw.

- 1 All-in courtage afspraak
- 2 Volledig verkoop- & marketingpakket met premium aanmelding online
- 3 Buurtmailing voor lokaal bereik
- 4 Advies & begeleiding het gehele verkooptraject

1%

Courtage

€ 795,-

Opstartkosten

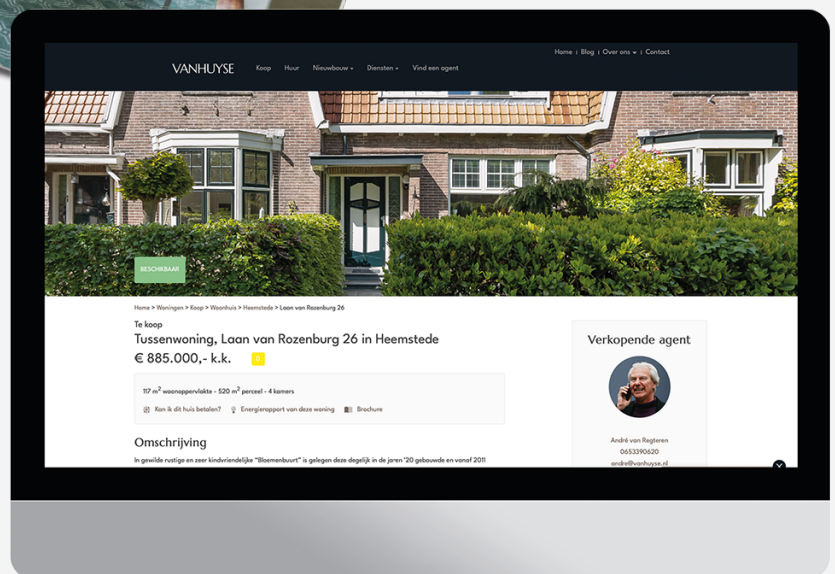
MARKETINGMATERIAAL

De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

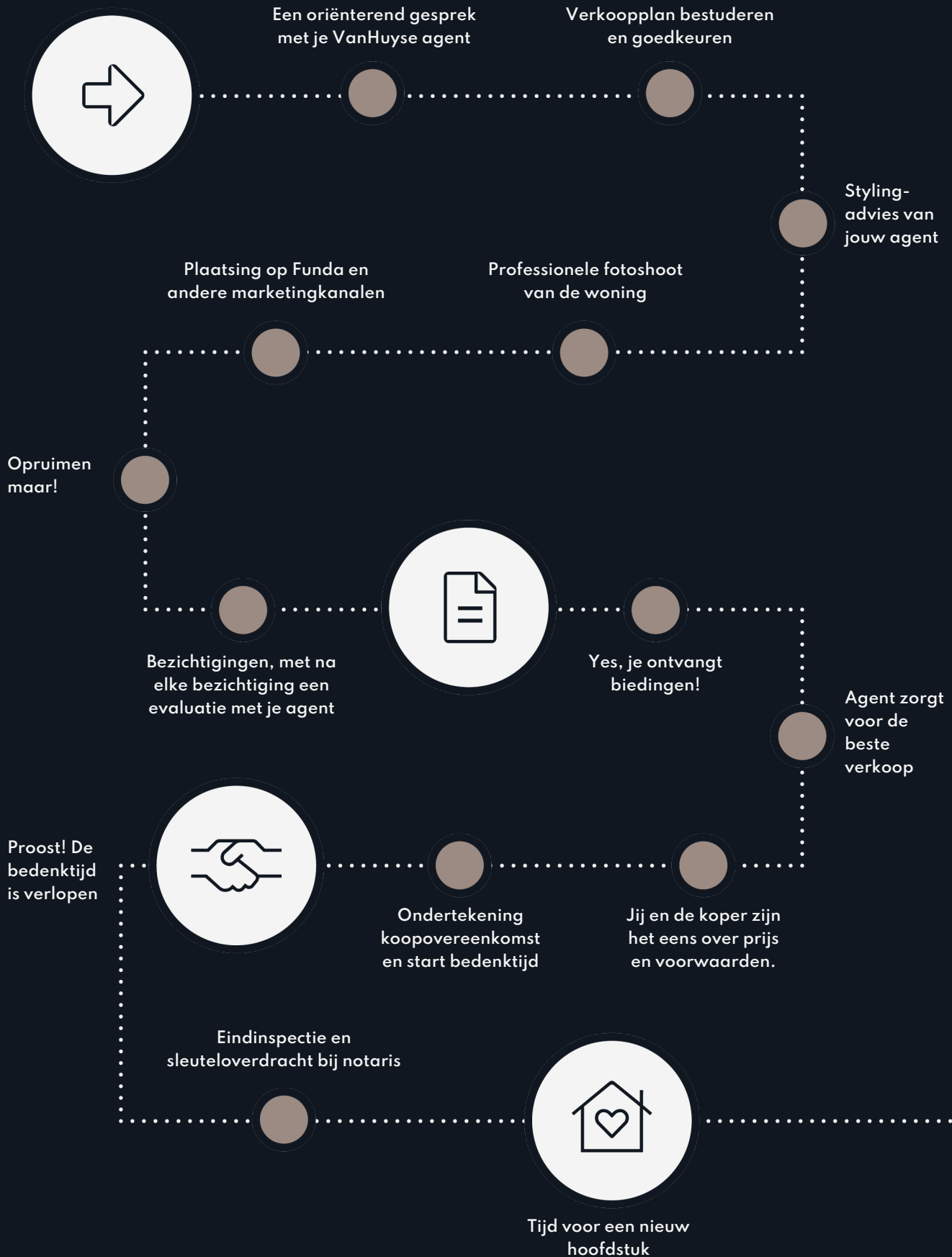
Daarvoor brengen we jouw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jouw omgeving wil verhuizen.

PLAATSING OP

- Funda
- VanHuyse.nl
- Socials
- In-House landelijk netwerk



OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



VANHUYSE

De beste service, altijd

Jouw agent heeft antwoord op al jouw woonvragen. Zo is hij of zij een sparringpartner op het gebied van verduurzamen, woonlasten, verbouwen en iedere andere vraag omtrent wonen.

Bij VanHuyse heb je altijd en overal toegang tot advies dat voor jou het verschil maakt. En dankzij de VanHuyse Academie weet je zeker dat de kennis van jouw agent up-to-date is.



PARTNERS IN WONEN

Meer dan een makelaar

Een Partner in Wonen. Dat is niet zomaar een slogan. Maar een belofte die we elke dag waarmaken. Hieronder krijg je vast een voorproefje van waarvoor je bij ons terecht kunt. Vraag je agent gerust wat we nog meer voor je kunnen betekenen.



Groen, groener, groenst

Elk huis groener achterlaten, dat doen we graag. Met een verduurzamingsadvies of letterlijk, met onze plantensets. We hebben een set voor elk formaat woning. Of het nu gaat om staging voor je foto's of een leuke thuiskomer in je nieuwe woning, vraag je agent naar de mogelijkheden. Nieuwsgierig? Check www.vanhuyseplanten.nl



Verduurzamen doe je zo

Binnen no-time weten wat je aan jouw huidige of nieuwe woning kunt verduurzamen? Dat kan met de verduurzamingscan. Ook handig: bij VanHuyse vind je ook betrouwbare partners om de verduurzaming te realiseren. Dat is wel zo makkelijk.



VANHUYSE - JOUW SPECIALIST

Je staat aan de vooravond van de verkoop van je woning. Dan is het wel zo prettig om ondersteund te worden door een expert.

Als je samenwerkt met een VanHuyse agent dan merk je het meteen: dat is echt een regionale specialist. Kennis van de lokale markt, de beste onderhandelingstechnieken en kennis over de mooiste plekjes in de regio.

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dus de best mogelijke begeleiding bij de verkoop van je huis. En ook dat we ook die ene koper kennen, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



HYPOTHEEK

VanHuyse Finance is er voor al je vragen rondom je hypotheek.

Hoeveel kan ik maximaal lenen? Welke rentemogelijkheden zijn er? En kan ik nog boetevrij aflossen?

Blijf niet rondlopen met deze vragen. Stel ze vandaag nog aan je agent en kom vrijblijvend in contact met een van de VanHuyse Finance adviseurs.

VERZEKERINGEN

Je denkt er liever niet over na, maar onvoorziene omstandigheden kunnen grote financiële gevolgen hebben.

Daarom is het belangrijk om de juiste verzekeringen af te sluiten. Hoewel ze een ongelukje niet voorkomen, beperken ze wel de risico's.

Met de verzekeringen van VanHuyse Finance woon je zorgeloos. Vraag je agent om meer informatie.

VEELGESTELDE VRAGEN

Moet ik echt een appeltaart bakken?

Hoewel een stukje appeltaart nooit weg is, hechten kijkers meer aan een neutrale, frisse geur.

Moet ik thuis zijn bij de bezichtigingen?

Het mag altijd, maar onze ervaring leert dat het fijner is als je er niet bij bent wanneer kijkers door jouw huis lopen.

Wat betekent drie dagen bedenktijd?

In de wet staat dat elke koper bij het kopen van een huis drie dagen bedenktijd heeft. In die tijd mag hij of zij zich nog terugtrekken.



BEKIJK HIER ALLE
VEELGESTELDE VRAGEN

REVIEWS AGENT

"Een huis verkopen is meer dan een Funda advertentie plaatsen en bezichtigingen inplannen. Ik begeleid persoonlijk het gehele proces: van fotografie tot aan de overdracht."

"Alle bezichtigingen worden door mij persoonlijk verzorgd; daar neem ik ruim de tijd voor. Ik probeer een verbinding te maken tussen hun wensen en jouw huis."

"Het biedingsproces is spannend, maar vooral ook heel leuk. Ik kan hierin als makelaar veel sturen, dat is mijn expertise en ik help je daar graag bij,"

Regionale expertise, landelijke dekking

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dat we ook die ene koper vinden, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



TO DO LIST

Geen appeltaart bakken dus, maar wel opruimen, persoonlijke spullen weghalen en allerlei documenten verzamelen. Bij de verkoop van je woning komt er een hoop op je af.

Met onderstaande to do list ben je goed voorbereid. Heb je na het afvinken nog vragen? Noteer ze voor je agent. We helpen je graag. Niet voor niets zeggen we: wij zijn jouw Partner in Wonen!



Energielabel update aanvragen

NOTITIES

NEEM CONTACT
MET ONS OP



VANHUYSE
partner in wonen
www.vanhuyse.nl