



VERKOOPPLAN

FEMINA MULLERSTRAAT 195 IN HOOFDDORP



Roeland van Schaijk

✉ roeland.van.schaijk@vanhuyse.nl

☎ +31 (0)6 134 491 42

JULLIE MAKELAAR



Zorgeloos een woning aan- of verkopen in Kennemerland of de Zaanstreek? Roeland helpt je graag.

Of je nu je eerste of je tiende woning wilt (ver)kopen, dankzij zijn ruime kennis en ervaring ben je zeker van het beste advies.

Roeland is volledig toegewijd aan het realiseren van jouw dromen en wensen. Zijn kundigheid en gedrevenheid onderscheiden hem van de andere makelaars, Bovendien ontzorgt hij je van begin tot eind.

Vertrouw op Roeland - een makelaar die met je meedenkt en er het hele proces voor je is.

✉ roeland.van.schaaik@vanhuysen.nl

☎ +31 (0)6 134 491 42

WAT ANDEREN ZEGGEN

Wij hebben een heel plezierig verkooptraject gehad met onze makelaar Roeland. Hij nam ons gedurende het gehele verkoopproces bij de hand en heeft ons door alle fases met veel geduld bijgestaan. Wij vonden het prettig dat wij hem altijd konden bellen of appen en dat hij bijna 24/7 voor ons klaar stond.
Joris & Rianne

Roeland heeft ons geholpen bij de verkoop van ons huis en hoewel het een bijzonder object betrof, heeft hij ons huis snel en tegen een zeer gunstige prijs verkocht. Mede dankzij de niet alledaagse verkoopstrategie, hebben wij een heel prettig verkooptraject gehad met een heel mooi resultaat!
Feline & Viktor

Meedenken en eerlijk adviseren dat is wat mij aansprak in de eerste afspraak. Deze makelaar belooft geen gouden bergen maar komt met een helder en oprecht verkoopplan. Deze transparantie en de creativiteit van Roeland hebben een mooi resultaat opgeleverd!
Voor herhaling vatbaar!
Isaac

JULLIE WONING



FEMINA MULLERSTRAAT 195

Op uitstekende en zeer centrale locatie (Toolenburg) gelegen GESTOFFEERD 4-KAMER-APPARTEMENT met 2 balkons, diepe inpandige garage (ca. 9 meter) welke binnendoor bereikbaar is.

Dit appartement bevindt zich op de 1e verdieping en maakt onderdeel uit van een modern complex met een goed functionerende VVE. Het gebouw is aan de voorzijde gesitueerd aan een mooi park en singel waardoor volledig vrij uitzicht gewaarborgd is. Bouwjaar 1991. Volledig geïsoleerd.

Kenmerken

Type: appartement

Woonoppervlakte: 121 m²

Energie label: -

Isolatie :-

Perceeloppervlakte: 0 m²

Soort woning : appartement

Aantal kamers : 4

Aantal slaapkamers : 3

Aantal woonlagen : 1

MARKTANALYSE

Gebaseerd op Femina Mullerstraat 195, 2135 MJ Hoofddorp

VERKOCHT

Verkooptijd: 20 dagen



Hannie Schaftstraat 65, Hoofddorp

Verkoopprijs: € 400.000

Type woning: Portiekflat

Bouwjaar: 1991

Woonoppervlakte: 90 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 285 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 24 dagen



Femina Mullerstraat 245, Hoofddorp

Verkoopprijs: € 530.000

Type woning: Portiekflat

Bouwjaar: 1991

Woonoppervlakte: 126 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 380 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 17 dagen



Femina Mullerstraat 217, Hoofddorp

Verkoopprijs: € 610.000

Type woning: Portiekflat

Bouwjaar: 1991

Woonoppervlakte: 126 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 383 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 33 dagen



Hannie Schaftstraat 125, Hoofddorp

Verkoopprijs: € 426.125

Type woning: Portiekflat

Bouwjaar: 1991

Woonoppervlakte: 90 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 306 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 22 dagen

**Je huis
verkoppen
zonder zorgen?**

Kies voor een NVM-makelaar.

NVM Zeker weten.



Hannie Schaftstraat 161, Hoofddorp

Verkoopprijs: € 495.000

Type woning: Portiekflat

Bouwjaar: 1991

Woonoppervlakte: 101 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 358 m³

ONS ADVIES

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de € 700.000,- en € 800.000,-

In stille verkoop adviseer ik een vraagprijs van € 750.000,- en daarmee actief de juiste partijen benaderen. We zetten alles in behalve funda.

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 'temperatures'. 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.

€ 750.000,-

Advies vraagprijs

2 balkons met weids uitzicht

Gelijkvloers

Zeer ruime garage voor 2 auto's

JULLIE INVESTERING

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

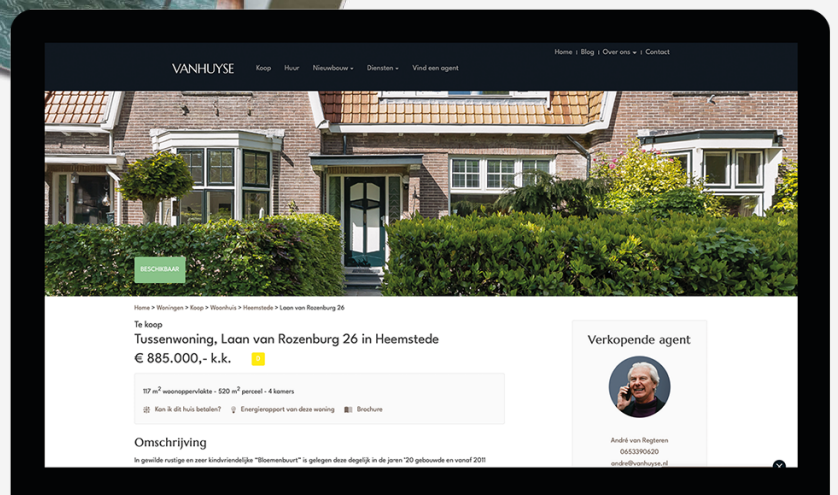
MARKETINGMATERIAAL

De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

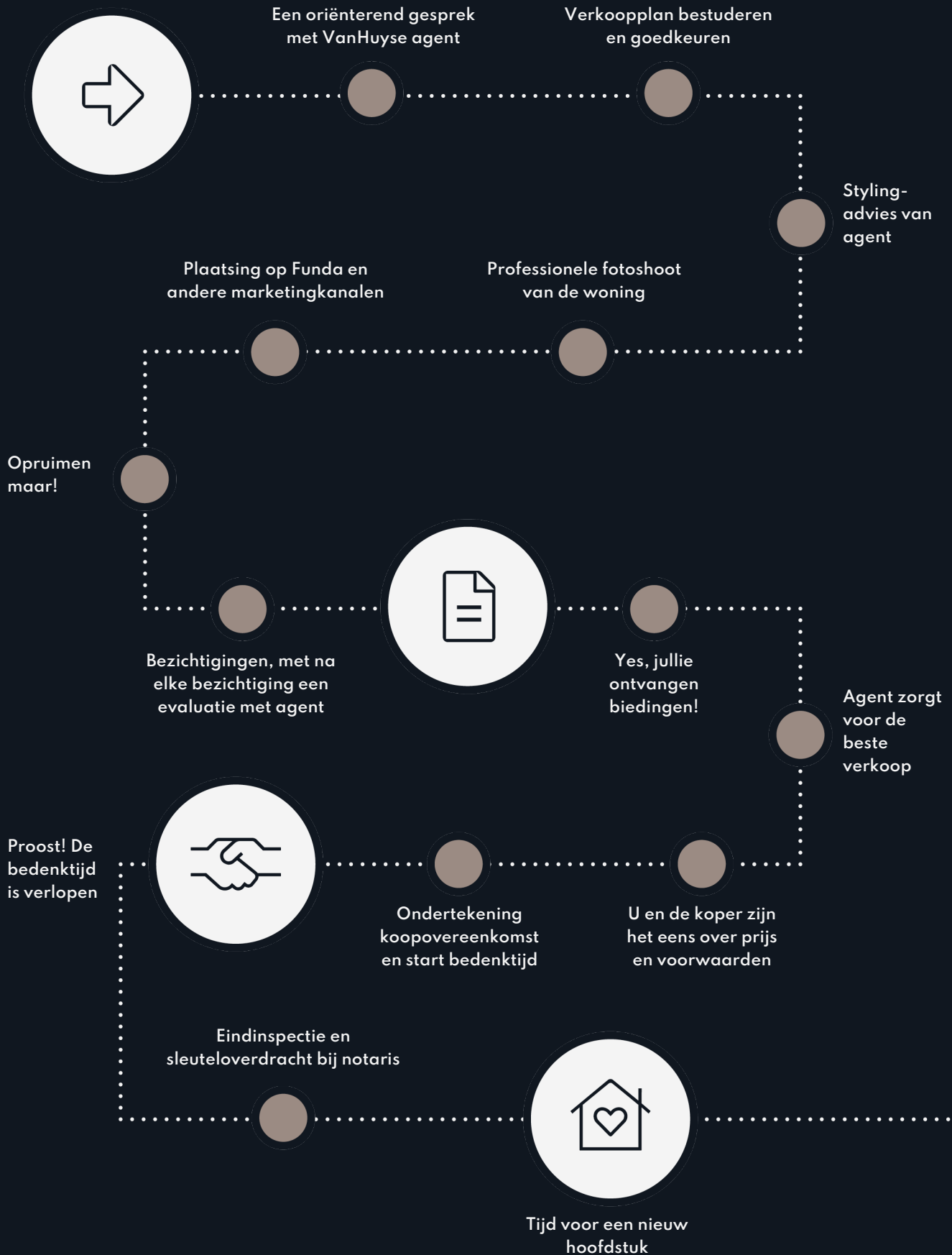
Daarvoor brengen we jullie woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jullie omgeving wil verhuizen.

PLAATSING OP

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



OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



PARTNERS IN WONEN

Ontdek onze andere partners in wonen

Als het op wonen aankomt, is een betrouwbare partner onmisbaar. Of jullie nu een droomhuis willen kopen, jullie huidige woning willen verkopen, of deskundig advies nodig hebben over woonstyling, hypotheek, verzekeringen, verduurzaming, verbouwingen of andere woonzaken: onze experts staan voor jullie klaar.



VanHuyse Concierge

Vakman voor een klus nodig? Olav Kieft van VanHuyse Concierge service staat klaar om elke klus aan huis op te lossen. Of het nu gaat om het schilderen van een muurtje, het plaatsen van een keuken of een volledige verbouwing, bij de VanHuyse Concierge zijn jullie aan het juiste adres.



VanHuyse Inbox Storage

Worden jullie overweldigd door de hoeveelheid spullen die je hebt? Worden er foto's gemaakt van de woning voor de verkoop, maar lijkt alles kleiner door de hoeveelheid meubels en spullen? VanHuyse Inbox Storage biedt de oplossing: een flexibele en zorgeloze manier om jullie bezittingen tijdelijk op te slaan. Dat kan al vanaf één week.



De kleine Verhuizer

Liever de hele verhuizing uit handen geven? Dat kan! De kleine Verhuizer (die alles behalve klein is) helpt jullie graag. En de vrolijke vaklui kunnen zelfs alles voor jullie inpakken! Met hun hulp verhuizen jullie straks zorgeloos en stressvrij naar jullie nieuwe woning.



VanHuyse Vastgoedstyling

Het interieur van een huis speelt een cruciale rol in het opwekken van een warm, huiselijk gevoel, een aspect dat potentiële kopers vaak onbewust meewegen in hun besluitvorming. Uit onderzoek blijkt dat een woning, die met zorg en aandacht is ingericht meer kan opbrengen en dat is precies wat jullie met deze vastgoedstyling bereiken.

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 jullie 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

I've hired Roeland several times as a real estate agent and advisor. He has a high personal integrity and an excellent knowledge of the market - Philip

Roeland heeft mij meer dan eens geholpen met aan- en verkoop van mijn woning. Door zijn kennis en inzet zal ik ook in de toekomst weer bij hem aankloppen! - Esther

Roeland is a very creative and reliable broker. I highly recommend him! - Emile

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 jullie agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

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



TO DO LIST

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

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

- Puntjes op de i zetten, verkoopklaarmaken van de woning
- Zijpaneel keuken vervangen
- Energielabel update aanvragen

ALLES WETEN OVER HET VERKOOPPROCES?

Willen jullie alles weten over het verkoopproces van jullie woning? Ontdek de essentiële stappen, tips en advies op onze exclusieve verkoopinformatiesite. Wij begeleiden jullie door het hele proces, van begin tot eind, zodat jullie met vertrouwen jullie huis kunnen verkopen.

Ga naar: <https://verkop.vanhuyse.nl/>
Wachtwoord: verkoop5523

Of scan de QR-code:



NEEM CONTACT
MET ONS OP



VANHUYSE
partner in wonen
www.vanhuyse.nl