

**De slimste manier
om uw huis te
verkopen.**



088 200 2000

ma-vr: 08:00 – 17:30 uur

za: 09:00 – 16:00 uur
(lokaal tarief)

 **makelaarland**[®]



De voordelen op een rij

1

Radicaal goedkoper

Onze kosten zijn gemiddeld 65% lager dan van traditionele makelaars. Zo bespaart u al snel duizenden euro's aan makelaars-courtage. Ook rekenen andere makelaars vaak opstart- en/of intrekingskosten.

2

Vast tarief

U betaalt ons geen percentage over de verkoopwaarde, maar gewoon één vast bedrag van € 1.286, ongeacht de plaats of waarde van de woning. Wel zo eerlijk, want een duurder huis is niet meer werk.

3

Volledige transparantie

Wij maken wat wij doen inzichtelijk. Uw online woningdossier en de Makelaarsland app tonen u 24/7 de laatste ontwikkelingen rondom de verkoop. Zo reageert u snel op bezichtigingen en biedingen.

4

Zelf invloed op verkoopproces

Wie kan er beter over zijn huis vertellen dan uzelf? U bent daarom actief betrokken bij het verkoopproces, heeft direct contact met de geïnteresseerden en begeleidt zelf de bezichtigingen.

5

Strakke begeleiding

Uw persoonlijke makelaar begeleidt u samen met een team van gekwalificeerde en enthousiaste medewerkers. Het vervelende papierwerk nemen wij uit handen én wij verzorgen de onderhandelingen.

6

Kennis en ervaring

Al meer dan 10 jaar is Makelaarsland de grootste NVM makelaar van Nederland. We hebben een eigen juridische afdeling en onze makelaars beschikken over alle lokale marktgegevens.

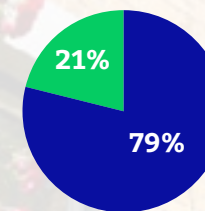


"Eerlijk, oprecht, behulpzaam en betrouwbaar. Een goede prijs zonder dat daarbij ingeleverd wordt op de kwaliteit van de begeleiding." *Mevr. Chung, Amsterdam*

BRON: THE CHOICE 2013



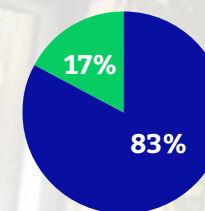
Kopers bezichtigen het liefst buiten kantoor tijd



21% voorkeur bezichtigen tijdens kantoor tijden

79% voorkeur bezichtigen buiten kantoor tijden

Kopers worden het liefst door u rondgeleid



17% voorkeur rondleiding door traditionele makelaar

83% voorkeur rondleiding door eigenaar woning

Wat doen wij voor u?

Woningopname

- Woningopname door onze NVM taxateur (lokaal bekend) ✓
- Waardebepaling en vraagprijadvies ✓
- Visuele beoordeling, bouwaard en onderhoud ✓
- Inhoud- en oppervlakteberekening (NVM normering) ✓
- Analyse verkoopcijfers lokale markt ✓
- Opnamerapport aanleveren ✓

Juridische zaken

- Coördinatie wettelijke meldingsplicht ✓
- Vragenlijst aanmaken ✓
- Juridische documentatie aanmaken ✓
- Controle eigendomsbewijs en kadastraal uittreksel ✓

Verkoopstrategie

- Begeleiding door eigen NVM makelaar ✓
- Vraagprijstrategie en verkoopmethodiek bepalen ✓
- Advisering presentatie en woningpromotie ✓
- Periodiek contact voortgang verkoop ✓

Overig

- Online klantendossier ✓
- Herinneringsservice bij o.a. bezichtigingen ✓
- Termijnbetaling mogelijk ✓

Wat doet u zelf?

U schrijft de aanbiedingstekst van uw woning en verzorgt de bezichtigingen. De fotografie kunt u zelf doen, of u besteedt deze uit aan een van onze professionele fotografen.



“Bij Makelaarsland heb je altijd snel contact met je eigen makelaar, die prima op de hoogte is van zowel de algemene ontwikkeling als je eigen specifieke situatie.” *Joost van der Berg, Assen*

Wat doen wij voor u?

Publicatie en promotie

- Prominent op Makelaarsland, Funda en Huislijn ✓
- Te koop (tuin)bord en posters ✓
- NVM zoekersbestand aanschrijven ✓
- Professionele woningbrochure publiceren (ook op Funda) ✓
- Funda statistieken ✓
- Woningpresentatie op Facebook, Twitter en Youtube ✓
- Facebook ads ✓
- Gratis deelname aan open huizen dagen ✓
- Gratis en onbeperkt aanpassen van foto's, tekst en vraagprijs ✓

Bezichtigingen

- Contact met potentiële kopers ✓
- Belangstelling potentiële kopers achterhalen met woningreview ✓

Onderhandelingen en strategiebepaling

- Mondeling en schriftelijk ✓
- Afhandeling koopovereenkomst ✓
- Opstellen NVM koopovereenkomst (tenzij anders afgesproken) ✓
- Informeren notaris ✓
- Termijnbewaking ondertekening, bankgarantie, voorwaarden van door Makelaarsland opgestelde koopovereenkomst ✓
- Verhuisservice (nutsvoorzieningen) ✓



Gratis verkooptips?
www.makelaarsland.nl



"De service en begeleiding van telefonisch personeel is altijd zeer vriendelijk, deskundig en accuraat. Zelf bezichtigingen begeleiden is ideaal. Ik als verkoper kan het meest over mijn huis vertellen!" *Isa Kort, Ede*



Uw besparing

Kijk en vergelijk

Wat wordt uw besparing?

Verkoopprijs	Gemiddeld NVM-makelaar	Makelaarsland	Uw besparing
€ 100.000	€ 2.239	€ 1.286	€ 953
€ 200.000	€ 3.994	€ 1.286	€ 2.708
€ 300.000	€ 5.664	€ 1.286	€ 4.378
€ 400.000	€ 7.549	€ 1.286	€ 6.263
€ 500.000	€ 8.349	€ 1.286	€ 7.063

Zelf uitrekenen wat u bespaart?

Dat kan met onze online rekentool.

Bereken je besparing



"Zeer goede en betrouwbare makelaar met kennis en juiste inschatting. Gehele organisatie vlot en servicegericht en het scheelt duizenden euro's." Dhr. Verhoeven, Hellevoetsluis

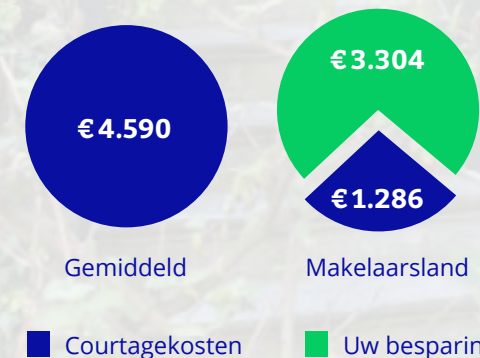
PRIJZEN ZIJN INCLUSIEF 21% BTW

BRON: BEDRIJFSVERGELIJKEND ONDERZOEK NVM - WONINGMAKELAARDIJ



Een rekenvoorbeeld

Bij een geschatte waarde van uw woning van € 230.000 betaalt u bij een traditionele makelaar gemiddeld € 4.590 aan courtagekosten. Makelaarsland rekt een vast en laag tarief van € 1.286 (incl. BTW). Bij Makelaarsland bespaart u gemiddeld € 3.304 aan makelaarskosten bij de verkoop van uw huis!



Succesvol verkopen in 4 stappen



- 1 Woningopname en presentatie**
Onze lokale NVM taxateur komt persoonlijk bij u langs voor de woningopname. Hij brengt uw woning in kaart en neemt de indicatieve marktwaarde met u door. U ontvangt vervolgens een opnamerapport. U maakt foto's en de aanbiedingstekst van uw huis. Deze plaatst u in uw online woningdossier. Onze juridische afdeling maakt het juridisch dossier compleet.
- 2 Verkoopstrategie en publiciteit**
Met uw makelaar bespreekt u de woningpresentatie, de beste verkoopstrategie en uiteraard de vraagprijs. Uw huis komt prominent op Funda en Makelaarsland en het NVM zoekersbestand wordt aangeschreven. Ook ontvangt u een 'Te koop' bord en maken wij een (digitale) woningbrochure en kunt u sociale media inzetten. Het verkopen van uw huis gaat nu van start!

- 3 Bezichtigingen en biedingen**
Bezichtigingsaanvragen ontvangt u direct via mail, SMS en/of de Makelaarsland app. Zo kunt u snel bezichtigingen inplannen wanneer het u en de potentiële koper uitkomt en benut u elke verkoopkans. Na de bezichtiging verstuurt u de unieke Makelaarsland woningreview. Ontvangt u een bod, dan gaat uw makelaar aan de slag met de onderhandelingen.
- 4 Verkocht!**
Na een succesvolle onderhandeling is er overeenstemming bereikt. De prijs, datum van oplevering en eventuele voorwaarden zijn bepaald. Uw makelaar stelt samen met de juridische afdeling de koopovereenkomst op. Nadat de ontbindende voorwaarden financiering verlopen zijn is uw huis definitief verkocht. Tot aan de overdracht blijft uw persoonlijke makelaar uw vaste aanspreekpunt.



"Hoewel alleen telefonisch en per mail contact toch een uitstekende en plezierige relatie met onze vaste eigen makelaar. Als hij niet bereikbaar was vangt de rest van het team dat naadloos op." *Ab Duijn, Elst*

Unieke innovaties om u maximaal te helpen

1

MijnMakelaarsland

In deze persoonlijke omgeving kunt u 24/7 uw woningdossier raadplegen. Hier maakt u de woningpresentatie en wordt alle documentatie van uw woning verzameld. MijnMakelaarsland is uw centrale punt en helpt u tijdens het gehele verkoopproces.

2

Makelaarsland app

Nieuw! De Makelaarsland app. Waar u ook bent, deze app zorgt ervoor dat niets u ontgaat rondom de verkoop van uw woning. U krijgt een melding zodra er ontwikkelingen zijn, waardoor u direct actie kunt ondernemen. Zo laat u geen verkoopkans onbenut.

3

Woningreview

De woningreview is een korte, digitale enquête die u uitstuurt naar de belangstellende na een bezichtiging. U krijgt snel betrouwbare feedback over uw woning en een beter inzicht in uw verkoopkansen.

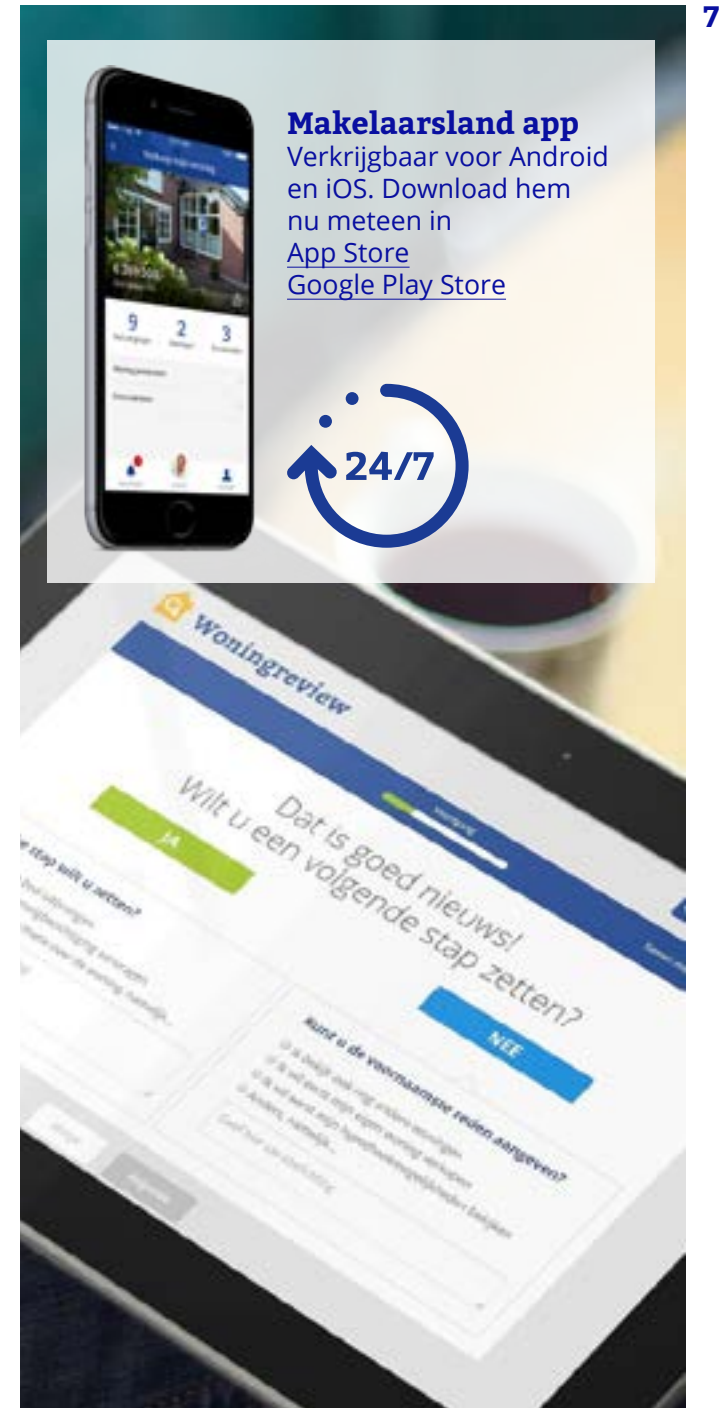
4

Minda

Deze, door onze eigen IT-afdeling ontwikkelde, digitale collega is de spin in het web binnen Makelaarsland. Minda is onmisbaar. Zij houdt u op de hoogte gedurende het gehele verkoopproces maar zorgt ook dat wij niets vergeten.



"Briljant concept. Qua proces is het systeem tot in de puntjes ingeregeld. Als er iets moet gebeuren word je daarvan op de hoogte gesteld via de mail of, indien nodig, via een persoonlijk telefoontje." *Mevr. Jongh, Breda*



Vergroot uw verkoopkansen

€ 169

Professionele fotografie

Een goede foto zegt meer dan 1.000 woorden. De fotoreportage van uw woning is hét belangrijkste onderdeel van uw woningpresentatie. Door gebruik te maken van deze service bent u verzekerd van de beste presentatie van uw woning.

v.a.
€ 60

Funda Toppositie

Geef uw woning een gegarandeerde toppositie op Funda. Uw woning staat een week of een maand lang bovenaan de zoekresultaten. De kans dat die ene koper úw woning vindt, wordt met een Toppositie aanzienlijk vergroot!

€ 59

Interactieve plattegronden

Maak uw woning inzichtelijk in 2D en 3D. Met de nieuwste plattegronden biedt u potentiële kopers beter inzicht in de ruimten van uw huis. Mooi meegenomen: uw huis wordt hoger in de zoekresultaten van Funda geplaatst en daardoor vaker bekeken door woningzoekers!

€ 99

Digitale restyling

Foto's van een leegstaande woning of met een verouderd interieur restylen we met een modern, klassiek of landelijk interieur. Een realistisch beeld van hoe een ruimte er uit kan zien is het resultaat. De beelden verrijken uw brochure en online woningpresentatie.

€ 0

Gratis diensten

Makelaarsland biedt ook gratis diensten. Promoot uw woning via sociale media of organiseer een open huis wanneer het u schikt. Ook deelname aan de NVM Open Huizen Dag is gratis.

PRIJZEN ZIJN INCLUSIEF 21% BTW



"Perfecte service, goede onderhandelingen. Zeker aan te bevelen en dit ook gedaan. Mijn zoon verkocht zijn huis via Makelaarsland binnen 3 weken." *Mevr. Ktelenstijn, Renkum*

Wapenfeiten

1

Historie

Al 10 jaar lang de grootste NVM makelaar van Nederland.

2

Succes

Al meer dan 28.500 woningen met succes verkocht.

3

Groei

Elke maand groeit het aantal bezichtigingsafspraken. Nu al meer dan 5.000 per maand.

4

Klantwaardering

Een beoordeling prijs/kwaliteit van 8,8

5

Winnaar

- Woningmakelaar van het jaar 2014, 2015 & 2016
- Sprout Challenger Jury Award 2008
- Sprout Challenger Publieksprijs 2006

6

Nominaties

- Website van het jaar 2015
- Ondernemer van het jaar 2014
- Funda Award 2006



"Het zelf rondleiden van geïnteresseerden sprak mij aan. Zelf weet je het meest over je huis te vertellen. Prijs/kwaliteitverhouding echt super!" *Familie Mulder, Den Oever*



Bel voor een informatiegesprek:

088 200 2000 (lokaal tarief)
ma-vr: 08:00 - 17:30 uur
za: 09:00 - 16:00 uur

Laat ons u bellen >

Direct aanmelden kan ook:

Start verkoop >