



Woning verkopen?

Goed geregeld met Boek & Offermans Makelaars!

Waarom kiezen voor Boek & Offermans?



Gratis waardebeoordeling van de huidige woning.



De beste presentatie op internet.



Een scherpe courtage.



Een succesvol verkoopplan voor je woning.

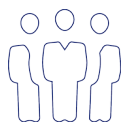


Onze aankoopsspecialist begeleidt je graag bij de aankoop van je nieuwe woning.



Ook voor een woningtaxatie kan je bij ons terecht.

Grootste bereik voor jouw woning



10.000 +

Websitebezoekers
per maand



Top 5

Positie op aanbodpagina
Funda



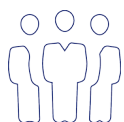
8.500 +

Facebook volgers



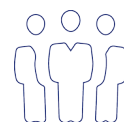
1.300 +

Instagram volgers



25.000 +

Gemiddeld bereikte personen
per woning



5.900 +

Woningzoekers in het
zoekersbestand

Het verkoopplan

Een zorgeloos verkoopproces

Full-service makelaar!

Je kunt bij ons terecht voor:

- ✓ Verkoop
- ✓ Verhuur
- ✓ Nieuwbouw
- ✓ Aankoop
- ✓ Recreatiewoningen
- ✓ Taxaties



Fotografie,
internet,
brochure, etc.



Goede
verkoopprijs
en condities



Daar mag
op gedronken
worden!

Kennismaking
Waardebepaling

1



Woning
opname

2

Woning verkoop
gereed maken

3

Bezichtigingen



Kijkers een
goede indruk
geven

4

Onderhandelingen

5

Ondertekenen
koopovereenkomst



Overeenkomst
zonder zorgen

6

Juridische afhandeling
Notariële overdracht

Een team van **experts** staat voor je klaar

Volledige dekking in Limburg

Met 4 kantoren in Limburg én meer dan 40 jaar ervaring op de vastgoedmarkt, kennen wij de hele provincie als onze broekzak. In Noord- en Zuid-Limburg zijn onze makelaars en taxateurs dagelijks op pad voor diverse vastgoed vraagstukken. Wij zijn thuis in Limburg!

Betrouwbaar

Ons kantoor staat al sinds 1975 garant voor een persoonlijke, effectieve en professionele aanpak. Met ons lidmaatschap van de NVM én partnerschap bij Dynamis voldoen wij aan de hoogste kennis- en kwaliteitseisen. Op zoek naar een makelaar in Limburg? Wij helpen je graag!

Mensen maken ons bedrijf!

Een team van meer dan 25 medewerkers vormen het ijzersterke fundament van ons bedrijf. Stuk voor stuk enthousiaste en gepassioneerde collega's, ieder actief vanuit zijn/haar eigen specialisme. Wij zijn jouw makelaar in Limburg!



**Team
Maastricht - Heuvelland**

Je huis **verkopen**, hoe werkt dat precies?





1

Kennismaking / waardebepaling

Een prettige kennismaking vinden we belangrijk, we moeten immers goed samenwerken bij de verkoop van jouw woning. Na gronding onderzoek bepalen we samen de waarde van je woning. Wanneer wij alle gegevens hebben verzameld, schakelen we de fotograaf en de inmeter in.



2

Woning verkoop gereed maken

De eerste indruk is erg belangrijk. Zorg dat de woning er netjes uitziet. Ruim hal en kamers op en investeer indien nodig in een kleine onderhoudsbeurt. Repareer kleine mankementen, werk een en ander bij met een likje verf en maak de tuin op orde.



3

De bezichtiging

Onze makelaar coördineert en begeleidt de bezichtigingen. Deze is de contactpersoon voor potentiële kopers en zij kunnen bij hem terecht met al hun vragen en voor de brochure van je woning. Bij een bezichtiging hoef je niet aanwezig te zijn. Kijkers stellen dan vaak meer vragen aan de makelaar. Nadien brengt de makelaar natuurlijk verslag uit over de bezichtiging.





4

De onderhandeling

Niet in iedereen schuilt een geboren verkoper. Daarom is het fijn dat je het niet zelf hoeft te doen, maar kunt overlaten aan onze makelaar. Deze weet van de hoed en de rand en staat je bij met advies. De controle over het onderhandelingsproces verlies je nooit, want uiteindelijk beslis jij voor welke prijs je de woning verkoopt.

Wanneer een koper een bod uitbrengt, zal onze makelaar dit met je bespreken en je adviseren over de vervolgstappen.

5

Deskundige en efficiënte afhandeling

Het koopproces is bijna afgerond. De laatste stap is het ondertekenen van de akte van levering bij de notaris en het afronden van het financiële gedeelte.





6

Gefeliciteerd! de woning is verkocht



Natuurlijk blijft onze makelaar voor je klaar staan mocht je nog vragen hebben of van andere diensten gebruik willen maken.

Jouw woning in de spotlight

Je gaat je huis verkopen. Natuurlijk wens je dat zo goed mogelijk te doen. Onze medewerkers staan vanuit de volgende kernwaarden voor je klaar:

- ✓ Kwaliteit
- ✓ Aandacht
- ✓ Vernieuwing
- ✓ Professionaliteit
- ✓ Deskundigheid
- ✓ Flexibiliteit



Brochure

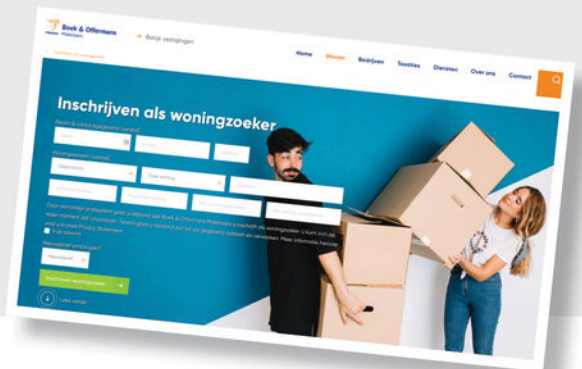
Uw huis wordt onder de aandacht gebracht middels een uitvoerige brochure.



+
Woning
Video

Professionele fotografie

Laat uw huis tot leven komen met professionele fotografie.



Woningzoekers

Uw huis wordt onder de aandacht gebracht bij alle relevante zoekers in onze database.



Plattegronden

Help kopers de ruimte goed in te schatten met 2D/3D plattegronden.



Virtuele tour

Geef kijkers het gevoel midden in de woning te staan met 360 graden foto's.



Wijkmailingen

Uw huis onder de aandacht met een huis-aan-huis mailing in uw woonplaats.

Tuinbord

Uw huis verdient het mooiste bord.

+
Video
presentatie



Sociale media

Uw huis onder de aandacht bij de juiste doelgroep. Zowel organisch als geadverteerd.



Website

Een top online presentatie op o.a. onze website, funda.nl, dynamis.nl en woonpleinlimburg.nl



€495,-
(incl. btw)

Promotie jaarpakket

- ✓ Plaatsing van uw woning op o.a. funda.nl, boek-offermans.nl en dynamis.nl
- ✓ Professionele fotopresentatie.
- ✓ Interactieve tour. Meerdere 360 graden foto's met plaatsing op **funda.nl**
- ✓ Thuisbezoeking. Videopresentatie met plaatsing op **funda.nl**
- ✓ Digitale plattegronden.
- ✓ Plaatsing plattegronden op **funda.nl** en **boek-offermans.nl**
- ✓ Professionele presentatietekst.
- ✓ Verzorgde brochure inclusief plaatsing op **funda.nl** en **boek-offermans.nl**
- ✓ Social media vermelding.
- ✓ Presentatie van uw woning in onze etalages.
- ✓ Plaatsing 'Te Koop' tuinbord.
- ✓ Website optimalisatie funda.nl Altijd de juiste ranking binnen het zoekresultaat.

Combideals

Combineren
is mogelijk!

Woningtaxatie

Mogen wij niet alleen je woning verkopen? Maar ook de taxatie uitvoeren van je te kopen woning?

✓ €150,- korting



Hypotheek

Door onze samenwerking met diverse hypotheek adviseurs geniet je van extra voordelen als je via ons je huis verkoopt!

✓ €250,- korting



Aankoop begeleiding

Niet alleen je huis verkopen zonder zorgen? Onze aankoop specialist helpt je graag bij het vinden van je droomhuis!

✓ €1.000,- korting op de verkoop courtage.



Meer weten?

Neem contact op met jouw makelaar.



Je bent in goed gezelschap

Benieuwd wat onze klanten over ons zeggen?



"Prima persoonlijk contact, voorlichting en begeleiding bij de bezichtigingen en de verkoop. Zeer vriendelijke medewerkers."

Verkopers Moltbos 44 Landgraaf



"Super tevreden. In meerdere opzichten zeer integer en loyaal naar de verkoper maar ook naar de koper toe. Een echte aanrader. TOP!"

Verkopers Bemelerweg 81 Maastricht



"Goede begeleiding, voorlichting en informatie. Prima contact, behulpzaam en kennis van de huizenmarkt. Geen overhaaste beslissingen en een zeer goede prijs voor ons huis bedongen."

Verkopers Asselberghsstraat 19 Oostrum



"Goede makelaar. Ik zou hem wéér inschakelen bij de verkoop van mijn woning! Vriendelijk, altijd bereikbaar. Komt op tijd op afspraken. Waarde van de woning is realistisch."

Verkopers Heiveldstraat 72A Kerkrade

9,3

Volgens onze verkoper(s)



9,1

Volgens onze koper(s)



Hypotheek nodig?

Ben je op zoek naar een betrouwbare **hypotheekadviseur in Limburg**? Zoek niet verder!

Boek & Offermans financieel adviseurs staat klaar om jouw wensen en dromen om te zetten in concrete financiële plannen. Onze hypotheekadviseurs begrijpen als geen ander dat het regelen van een hypotheek een belangrijke stap in je leven is. Daarom begeleiden wij je om het hypotheekproces zo soepel mogelijk te laten verlopen.

Onze hypotheekadviseurs staan voor je klaar. **Hoe kunnen we jou helpen?**



40+

Geldverstrekkers
beschikbaar

1e

Adviesgesprek is
vrijblijvend

100%

Onafhankelijk

Liever eerst je **droomhuis** vinden?

Een huis aankopen, dát kun je wel zelf....toch?

Het kopen van een huis is spannend en leuk. Wat zijn je woonwensen? Moet je huidige woning eerst worden verkocht? Wat zijn je financiële mogelijkheden? Kom ik nog in aanmerking voor een bezichtiging? Wat is een geschikt bod? Allemaal vragen die op je afkomen.

Onze aankoopsspecialist is er voor de antwoorden.

Natuurlijk voorzien wij je van een goed advies en staan je met raad en daad bij. Maar dat zegt iedereen, wat maakt onze aankoopshulp nu écht uniek?

- Telefonisch adviesgesprek voorafgaand aan iedere bezichtiging.
- Uitgebreid woningrapport.
- Zoekhulp door onze aankoopsspecialist.



Door onze aankoopsspecialist ben je altijd op de hoogte van het nieuwste aanbod.



Door ons netwerk heb je een grotere kans op een bezichtiging.



Je gaat beter voorbereid naar een bezichtiging.



Je hebt iemand die je goed informeert over de waarde en adviseert over het bod.



Je aankoopsspecialist is een ervaren onderhandelaar.

Jouw aankoopsspecialist



Je huis verkopen

Welke gegevens hebben wij nodig?

We staan in de startblokken en gaan graag zo snel mogelijk voor je aan de slag! De volgende stukken hebben wij nodig om je woning te verkopen.

Bij woning

- Getekende bemiddelingsovereenkomst.
- Akte van (notariële) volmacht.
- Akte van erfrecht.
- Eigendomsakte.
- Tekeningen van het te verkopen object.
- Vragenlijst.
- Lijst roerende zaken.
- Kopie identiteitsbewijzen.
- Huurcontract c.v.-ketel of geiser/boiler.
- WOZ beschikking.
- Sleutel van de woning, berging, garage.
- Benodigde telefoonnummers en e-mail adressen.
- Energielabel woning.

Bij appartement tevens:

- Stukken VVE.
- Huishoudelijk Reglement.
- Splitsingsakte.
- Meerjarenbegroting.
- Notulen laatste vergadering VVE.

Overige informatie:

- Zijn er beslagen (nagaan bij Kadaster)?
- Is opdrachtgever opgenomen in het insolventieregister?
- Staat opdrachtgever onder curatele?



Verhuis checklist

Zo snel mogelijk

- Eventueel huur opzeggen.
- PostNL verhuisberichten ophalen.
- Beginnen met opruimen.
- Informeren naar verhuiskostenvergoeding bij de werkgever.
- Vrije dagen aanvragen op het werk.
- Offertes aanvragen bij een aantal erkende verhuisbedrijven.
- Telefoon/internet overschrijven.
- Geef schoolgaande kinderen een briefje mee, waarin het schoolhoofd over de verhuisplannen wordt geïnformeerd.
- Vraag informatie over de scholen in uw nieuwe woonomgeving op.
- Neem de maten van de nieuwe woning op.
- Bestel vloerbedekking, meubels en gordijnen.
- Bij verbouwplannen een aannemersbedrijf zoeken.
- Als u naar een andere gemeente gaat; plattegrond en gemeentegids regelen

Een maand voor de verhuisdag

- PostNL verhuisberichten inzenden.
- Verhuisdozen laten brengen.
- Gegevens nieuwe woonplaats opvragen.
- Bij bestellingen e.d. rekening houden met aanstaand vertrek.
- Spullen opruimen die niet mee gaan.
- Verhuizer bespreken of de huur van een verhuisauto.
- Electriciteits- en gaslevering oude huis opzeggen en aanvragen nieuwe huis.
- Werkster en/of ander huispersoneel opzeggen.

Enkele weken voor de verhuizing

- Adreswijzigingen versturen.
- Gas- en waterlevering oude huis opzeggen en aanvragen nieuwe huis.
- Bank inlichten.
- Belangrijke papieren en waardevolle spullen opbergen in een kluis.
- Postbus opzeggen/aanvragen.
- Verzekeringen regelen.
- Arts en tandarts inlichten en eventueel een nieuwe zoeken.
- Zorgverzekering inlichten.
- Gemeentesecretarie inlichten.
- Schoorsteen laten vegen.
- School/scholen inlichten.
- Gereedschap apart houden dat op de verhuisdag nodig is.

- Overbodige spullen verkopen.
- Naamplaatje laten maken.
- In de buurt geleende spullen terugbrengen.
- Inwisselen (zegel)spaaracties in de plaatselijke winkels.
- Afspraak maken voor schoonmaken nieuwe huis.
- Maak een afspraak voor het ophalen van grof vuil

Een week voor de verhuisdag

- Sleuteloverdracht oude huis en nieuwe huis afspreken (regelt de makelaar).
- Zo nodig sleutels bijmaken en de sleutels terugvragen aan burens, familie etc.
- Leveranciers die aan de deur komen inlichten.
- Huismeester inlichten.
- Afspraak maken voor het onderbrengen van kinderen en huis-dieren tijdens de verhuizing.
- Bibliotheekboeken retourneren.
- Gordijnen verwijderen.
- Stickers op dozen plakken met verwijzingen naar de kamers.
- Spullen inpakken die u niet meer nodig heeft.
- Zorgen voor genoeg parkeerruimte op de verhuisdag.
- Ophaaldag gemeente gebruiken om spullen mee te geven die weg kunnen.
- Genoeg eten/drinken in huis halen voor het verhuizen (nieuwe en oude woning).

Op de verhuisdag

- Zorgen voor contant geld op zak.
- Meterstanden opnemen, waterleiding aftappen bij strenge vorst.
- Huis nakijken op achtergebleven dingen.
- Sleutel overdragen.
- Enkele dozen bewaren voor de laatste spullen.
- Trommelbeveiliging wasmachine aanbrengeen.
- Laatste gordijnen eraf halen.
- Harde schijf van de computer beveiligen.
- Belangrijke zaken apart houden (geld, sleutels, verzekeringspapieren etc.).
- Ramen en deuren goed sluiten.
- Geldig legitimatiebewijs voor de notaris.

Na de verhuizing

- Eventuele verhuisschade controleren.
- Uitgepakte verhuisdozen retour zenden.

Meest gestelde vragen...

Over het kopen en verkopen van een woning

Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de kopende partij als deze reageert op je bod door:

- Een tegenbod te doen.
- Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop binnen deze 3 dagen kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de, door koper, getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld.

Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat we graag willen weten of er meer belangstelling is. Dat is zinvol voor de onderhandelingen.

Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dit wel duidelijk melden. Wij vertellen de belangstellenden dan dat de woning, 'onder bod' is.

Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, de courtage zit er niet in. Onder 'Kosten Koper' vallen:

- Overdrachtsbelasting.
- Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notaris-kosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte.

Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig en hoe vraag ik deze aan?

Ja, deze is nodig voor de verkoop van de woning. Het energielabel voor woningen geeft met klassen (A++ tot en met G) en kleuren (donkergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is, in vergelijking met soortgelijke woningen.

Het energielabel kan je eenvoudig aanvragen via www.energielabelvoorwoningen.nl

Wanneer de vraagprijs geboden wordt, moet ik de woning dan verkopen?

Nee, de Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als de vraagprijs geboden wordt, kan je als verkoper dus nog beslissen of je het bod aanvaardt of niet, of dat je makelaar een tegenbod moet doen.

Meer informatie?

Vraag je Boek & Offermans makelaar!



boek-offermans.nl



Vestiging Heerlen

Akerstraat 39-41
6411 GW Heerlen
heerlen@boek-offermans.nl

Vestiging Maastricht

Scharnerweg 116B
6224 JK Maastricht
maastricht@boek-offermans.nl

Vestiging Sittard

Wilhelminastraat 9A
6131 KK Sittard
sittard@boek-offermans.nl

Vestiging Valkenburg

Geneindestraat 7
6301 HC Valkenburg aan de Geul
valkenburg@boek-offermans.nl

Vestiging Venlo

Straalseweg 234
5914 AV Venlo
venlo@boek-offermans.nl

Vestiging Venray

Poststraat 9
5901 BC Venray
venray@boek-offermans.nl