

Jouw huis verkopen

VERKOCHT

Alle stappen voor een geslaagde
verkoop van jouw huis



Van een Garantiemakelaar mag je meer verwachten.





Mogen wij ons even voorstellen

Wij van Dekkers Garantiemakelaars in Hengelo zijn dagelijks bezig met de belangen van onze klanten. Of je nu jouw huis wilt verkopen, op zoek bent naar een huis, als je een huis wilt bezichtigen of als je belangstelling hebt voor een nieuwbouwhuis. Wij staan voor je klaar!

Dankzij onze jarenlange ervaring (sinds 1924) als makelaar in Hengelo en omstreken kennen wij de huizenmarkt in de regio Twente met zijn natuur, landgoederen, boerderijen, mooie dorpen en steden op ons duimpje. Dat maakt ons tot jouw aangewezen makelaar als je zich op de Twentse huizenmarkt begeeft.

Een huis verkopen is spannend en doe je waarschijnlijk maar een paar keer in jouw leven. Logisch dat je dit liever niet zonder deskundige begeleiding doet. Bij Dekkers Garantiemakelaars helpen wij je graag hierbij. Persoonlijk en toegewijd: Want dat kenmerkt ons!

Verkoopmakelaar

Als je jouw huis wilt verkopen is het goed om te weten hoe het verkoopproces eruitziet. Het verkoopproces bij Dekkers Garantiemakelaars bestaat namelijk uit een vast stappenplan: van onderzoek tot overdracht. Hierdoor weet je wat je kunt verwachten. Wij zorgen ervoor dat jouw huis verkopen zo eenvoudig mogelijk voor je wordt.

“Het verkopen van een huis is een flinke klus waarbij vele aspecten komen kijken. Door te kiezen voor een Garantiemakelaar, kies je voor extra zekerheid. Dekkers Garantiemakelaars begeleidt je bij het gehele verkooptraject. Van presentatie tot afhandeling.”

Ons kantoor

Dekkers Garantiemakelaars verkoopt sinds 1924 met veel plezier woningen. Voor wat betreft het aantal transacties in de bestaande bouw zijn wij één van de koplopers. De kracht van het bedrijf is dat het een puur Hengeloos bedrijf is dat zich ook hoofdzakelijk op deze markt beweegt. Onze dienstverlening bestaat uit een full service dienstverlening, hetgeen wil zeggen dat wij de verkoopopdracht vanaf de basis t/m de afspraak bij de notaris van A tot Z begeleiden, met alles wat daarbij hoort. Als verkoper wordt je ontzorgd en je zult er zelf amper werk mee hebben.

Ons team

Op ons kantoor werkt een dynamisch team van medewerkers. Naast een betrokken team van 2 binnendienst medewerkers, werken wij met 3 makelaars (gecertificeerd RM/RT) in de buitendienst. Dit maakt ons zeer flexibel in het inplannen van afspraken en zijn uiteraard persoonlijk betrokken.

Wij vinden een persoonlijke en klantgerichte manier van werken belangrijk. Heldere, persoonlijke en open dienstverlening met kwaliteit, zekerheid en duidelijkheid voor je. Weten wat jouw woning waard is? Een bezichtiging plannen? Je huis snel verkopen? Bel ons op 074 - 291 57 00 of mail naar info@dekkersmakelaars.nl.



Ons team staat voor je klaar!



René G.B. Stemerding, Registermakelaar Taxateur OZ (RM/RT)

06 - 22 52 51 79 / stemerding@dekkersmakelaars.nl

René is sinds 1999 eigenaar bij Dekkers Garantiemakelaars.

“Vanuit passie, maar ook vanuit eigen kijk op de makelaardij vind ik het een uitdaging om telkens weer kopers en verkopers bij elkaar te brengen.

Een persoonlijke aanpak staat daarbij voor mij altijd voorop.

Tot slot beschik ik over een groot netwerk, waar onze klanten bij een aan- of verkoop weer baat bij hebben. Waar ik gelukkig van word?

Als zowel de verkopende en aankopende partij met een brede glimlach de sleuteloverdracht doen. Daar krijg ik enorm veel energie van.”



Wilfried G.J. Oude Smeijers, Registermakelaar Taxateur OZ (RM/RT)

06 - 43 07 31 50 / oudesmeijers@dekkersmakelaars.nl

Wilfried is na 15 jaar in dienst te zijn geweest, sinds 2020 trotse mede-eigenaar van Dekkers Garantiemakelaars.

“Wat ik als makelaar belangrijk vind? Om de klant persoonlijk te begeleiden, en daarbij goed zijn of haar behoeftes te inventariseren.

Door het veelzijdige klantcontact is de makelaardij een schitterend beroep met veel uitdagingen en kansen. Ik ben pas blij als de klant dat ook volledig is!”



Sjors P. Braakhuis, Kandidaat Register Makelaar Taxateur (K-RMT)

06 - 15 09 14 15 / braakhuis@dekkersmakelaars.nl

Sjors is sinds 2021 in dienst bij Dekkers Garantiemakelaars.

“Begin 2021 ben ik gestart als stagiair bij Dekkers Garantiemakelaars.

Nu werk ik hier, als Kandidaat Register Makelaar Taxateur (K-RMT), met veel plezier. Wat mij aantrekt bij Dekkers Garantiemakelaars is de warme en gezellige sfeer. Deze sfeer brengen wij, als makelaars, ook over op de klanten. Het gaat niet alleen om het aan- en verkopen van huizen, maar ook het bieden van persoonlijke service! Ik draag hier graag aan bij door de processen succesvol te laten verlopen!”



Charlotte Stemerding, Commercieel medewerkster binnendienst

Charlotte is sinds 2020 in dienst bij Dekkers Garantimakelaars.

“Bij Dekkers Garantimakelaars werken wij met een gezellig team. Het is fijn om in een klein team te werken waarbij de no-nonsense mentaliteit voorop staat. De Hengelose markt is erg divers en dat maakt mijn werk zo leuk. Het ondersteunen van de makelaars en onze klanten doe ik met veel plezier!”



Anouk Peters, Office manager

Anouk is sinds 2019 in dienst bij Dekkers Garantimakelaars.

Bij Dekkers Garantimakelaars werken wij met een leuk team waarbij persoonlijk contact met de klanten hoog in het vaandel staat. In de binnendienst zit ik helemaal op mijn plek. Alles van A tot Z regelen, dat doe ik met veel plezier!”



Garantiemakelaars

Garantiemakelaars is een landelijk operend netwerk van makelaarskantoren. Met ruim 60 makelaarskantoren zijn wij één van de grotere makelaarsorganisaties in Nederland. Al onze makelaars zijn aangesloten bij de NVM, dus je werkt altijd samen met een betrouwbare en deskundige makelaar.

Onze dienstverlening is transparant, servicegericht en duidelijk vooraf vastgelegd. Zo kom je niet voor verrassingen te staan. Zaken doen met een Garantiemakelaar is zaken doen met een expert.

Hij is niet alleen een topmakelaar, hij is ook sterk lokaal verankerd en wordt continu bijgeschoold, zodat hij altijd beschikt over de meest actuele kennis binnen zijn vakgebied. Al onze makelaars gaan voor tevreden klanten, dankzij ons doorlopende tevredenheidsonderzoek kunnen klanten ons vertellen of ze tevreden zijn en hoe het nog beter kan. Zo zijn we continu bezig onze dienstverlening nog beter op jouw wensen af te stemmen. Niet alleen luisteren naar de klant, maar er daadwerkelijk ook wat mee doen.

De Garanties van Garantiemakelaars

Presentatiegarantie

Zorgen dat jouw huis wel opvalt! Met een goede presentatie en een doordachte strategie komt de verkoop van jouw woning een stuk dichterbij. Met ons presentatiepakket heb je al een stevige basis gelegd. Wil je meer? Dat kan. Jouw Garantiemakelaar zet alle mogelijkheden voor je op een rijtje. Samen bespreek je wat goed voor jouw woning zou werken. Jouw Garantiemakelaar adviseert je graag op basis van zijn ervaring en kennis. Je bepaalt uiteraard zelf hoe ver je wilt gaan.

Contactgarantie

Niets is zo vervelend als om vijf over vijf met een dringende vraag te zitten en jouw makelaar niet meer kunnen bereiken. Daarom kan je jouw Garantiemakelaar altijd bereiken. Jouw Garantiemakelaar staat altijd voor je klaar.

Bezichtigingsgarantie

Niet iedereen heeft overdag de tijd om woningen te bezichtigen. Vandaar dat jouw Garantiemakelaar ook 's avonds of op zaterdag tijd vrijmaakt om bezichtigingen te verzorgen. Als de kijkers en jijzelf liever buiten kantoortijden een bezichtiging willen laten plaatsvinden, dan zal jouw Garantiemakelaar zijn best doen om dit mogelijk te maken.

Annuleringsgarantie

Wij geloven in de kracht van onze dienstverlening. Mocht Garantiemakelaars je niet bieden wat je ervan had verwacht, dan kan je de samenwerking op ieder moment stopzetten. Je krijgt dan jouw fysieke promotiematerialen zoals foto's, plattegronden en drukwerk mee.

Tevredenheidsgarantie

In ons verkoopzekerplan leggen we vooraf onze afspraken vast, zodat je weet wat je kunt verwachten. Om verrassingen achteraf te voorkomen maken we duidelijke afspraken met je over wat we gaan doen om jouw huis te verkopen. Bijvoorbeeld: welke middelen wil je dat we inzetten, welke verkoopprijs vragen we en op welke momenten evalueren we. Zo doen we er alles aan om ervoor te zorgen dat je jouw huis met een goed gevoel verkoopt.

In 4 fases naar een geslaagde verkoop

Fase 1: Voorbereiding & onderzoek

Kies je voor ons dan worden allereerst jouw wensen in kaart gebracht. We maken duidelijke afspraken met je en het verkooptraject wordt stap voor stap uitgelegd. Zo weet je wat wij voor je gaan doen.

Naast transparante informatie kan je rekenen op persoonlijke begeleiding: Je hebt altijd een aanspreekpunt en kunt altijd vragen stellen. Jouw woning wordt uitvoerig geïnventariseerd in deze fase. De uitspraak “een goede voorbereiding is het halve werk”, geldt zeker voor onze werkwijze. Hierbij worden, indien noodzakelijk, o.a. een kadastraal-, bodemonderzoek en bouwtechnische keuring uitgevoerd. Zo kom je, net als de koper van jouw woning, niet voor onaangename verrassingen te staan. Kortom: verwachtingen bespreken, heldere afspraken maken en een optimale inventarisatie maken van het object.



Fase 2: Presentatie & prijs

Voordat jouw woning aan de markt gepresenteerd wordt, adviseren wij je graag over de beste verkoopstrategie. Deze strategie wordt bepaalt aan de hand van de vastgestelde vraagprijs van jouw huis. Een goede en opvallende presentatie van jouw huis kan hierbij niet ontbreken. Je krijgt standaard een professioneel presentatiepakket aangeboden. Hierdoor kan je jouw woning optimaal presenteren en de juiste kopers aantrekken.

Fase 3: Bezichtiging & onderhandelen

Wij richten ons op het aantrekken van serieuze kopers en maken bezichtigingsafspraken met hen. Bij een bezichtiging is een eerste indruk snel gevormd. Om een goede indruk te maken geven wij je nuttige tips om jouw huis zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Dankzij een gedegen vooronderzoek is precies duidelijk wat jouw huis waard is. Door een realistische kijk op de vraagprijs en een rationele benadering op de onderhandelingen weten wij het beste uit de onderhandelingen te halen. Vanzelfsprekend wordt je tijdens de onderhandelingsgesprekken voortdurend op de hoogte gehouden over de stand van zaken.

Fase 4: Overdracht & na de verkoop

Als jouw woning is verkocht, zorgen wij voor een correcte en vlotte afhandeling, zodat de oplevering, overdracht en juridische afhandeling optimaal verlopen. Wij zijn pas tevreden over de verkoop als jij ook tevreden bent. Ook na de verkoop van jouw woning staan wij voor je klaar



Voorbereiding & Onderzoek

Intake

Rol en activiteiten GM

Persoonlijke begeleiding

- inventarisatie wensen
- uitleg proces
- altijd een aanspreekpunt

Inventarisatie woning

- bewijs van eigendom
- lijst van roerende zaken
- bouwtechnische keuring
- kadastraal onderzoek
- bodemonderzoek
- bestemmingsplan
- vragenlijsten
- VVE-stukken

- bespreken verwachten
- heldere afspraken
- optimale informatie

Garanties

- Contactgarantie
- Tevredenheidsgarantie
- Annuleringsgarantie

Presentatie & Prijs

Marktintroductie

Rol en activiteiten GM

Presentatie

- bepalen kopersprofiel
- marktpositionering
- presentatiemateriaal
- acties

Prijs

- ligging en locatie
- grootte van woning en kavel
- onderhoudsstaat
- marktanalyse
- concurrentieanalyse
- actuele vraag
- optimale presentatie met juiste mediamix
- bereiken juiste kopers
- direct competitief in de markt

Garanties

- Presentatiegarantie
- Contactgarantie
- Tevredenheidsgarantie
- Annuleringsgarantie

Bezichtigingen & Onderhandelen

Verkoop

Rol en activiteiten GM

Bezichtigingen

- verkooptips
- bezichtigingskaart
- digitaal klantendossier
- evaluatie en voortgang

Professioneel onderhandelen

- juiste treden
- strategie
- rationeel
- in relatie tot aanbod
- maximaal resultaat
- emotioneel niet betrokken

- optimale bereikbaarheid
- gekwalificeerde kopers
- juiste prijs en voorwaarden

Garanties

- Presentatiegarantie
- Bezichtigingsgarantie
- Contactgarantie
- Tevredenheidsgarantie
- Annuleringsgarantie

Overdracht & Na de verkoop

Transactie

Rol en activiteiten GM

Afhandeling

- koopakte
- juridische afwikkeling
- oplevering
- controleren woning
- notaris bezoek

Na de verkoop

- aankoopdienstverlening
- klant-werft-klant
- verhuisservice

- correcte afronding
- ambassadeursschap

Garanties

- Contactgarantie
- Tevredenheidsgarantie
- Annuleringsgarantie

VERKOCHT



Presentatiegarantieplan

De verkoop van jouw woning begint met een uitstekende presentatie

Wanneer wij jouw woning in verkoop nemen, doen wij er alles aan om deze zo goed mogelijk in de markt te zetten.

Dit betekent dat wij hoge eisen stellen aan de materialen die we inzetten, zodat de woning boven het maaiveld uitsteekt. Bij het in de markt zetten hanteren wij een zogenoemd basispakket.

Instappakket presentatiemiddelen

- Professionele foto's van jouw woning
- Aanbiedingsteksten
- Basisplaatsing op Funda
- Verkoopbrochure (fysiek en digitaal)
- Actief benaderen zoekersbestand
- 360 graden foto's
- Plaatsing "Te Koop" bord
- Plaatsing op internet (eigen site en spidersites)
- Plaatsing op Social Media
- Advertentiecampagne op Facebook
- Helpmee

De praktijk wijst uit dat een uitstekende presentatie zich terugverhaalt in een betere positie op woningsites en meer geïnteresseerden. Hoe meer mensen jouw woning bekijken en een goede indruk hebben gekregen, hoe groter de kans dat jouw woning sneller en voor een betere prijs verkocht wordt, daarom heb je de mogelijkheid de basispresentatie uit te breiden met:

- Uitgebreide presentatie op Funda
- Digitale plattegronden in 2D en 3D
- Matterport van jouw woning

Het uitgebereide pakket zorgt ervoor dat de woning optimaal gepresenteerd wordt en een hogere ranking op Funda krijgt.

Vervolg stappen

Jouw woning is met een uitstekende, verzorgde presentatie en een marktconforme prijs in de markt gezet. Ervaring leert dat nieuwe woningen altijd het best bekeken worden. Na een maand is het nieuwe er wel af en dalen de bezoekersaantallen. Uiteraard houden we je zo goed mogelijk op de hoogte. Zelf kan je ook op ieder moment van de dag de statistieken van onze internetsite en Funda van jouw woning bekijken in het klantenintranet. Wellicht heb je al kijkers over de vloer gehad. Hoe dan ook: als jouw woning na de eerste periode nog niet verkocht is, wordt het tijd jouw woning wederom onder de aandacht te brengen. Hiervoor bieden wij onder andere de volgende opties:

- Toppositie
- Blikvanger op Funda
- Advertentiecampagne op Funda
- Buurtmailing
- Advertentie
- Zoekersbestand actief blijven benaderen
- Deelname Open Huis
- Adword internet campagne
- Facebook campagne
- Advertentie lokale bladen
- Verkoopstyling
- Digitale make-over



Nieuwe foto's

Sneeuwt het inmiddels buiten en staan op de foto's de bomen nog volop in bloei? Grote kans dat de foto's welke 6 maanden geleden zijn genomen niet meer actueel zijn. Investeren in nieuwe foto's kan op dit moment het verschil maken.



Verwachte verkooptijd

Samen hebben we er in de afgelopen periode alles aan gedaan om jouw woning te verkopen. Als dit niet tot verkoop geleid heeft, dan is het tijd om kritisch te kijken naar de samenwerking. Samen bekijken we de mogelijkheden en wegen we af welke stappen we moeten ondernemen om te komen tot het gewenste verkoopresultaat.

Verkoop tips

Uiteraard zorgen wij voor een goede presentatie, maar wat kan je zelf nog doen om te zorgen dat jouw woning optimaal gepresenteerd wordt? Dit lijstje geeft je ideeën over wat jezelf kan doen voordat de foto's gemaakt worden, of de bezichtiging plaatsvindt. Een eerste indruk kan maar één keer gemaakt worden.

Bekijk jouw woning eens goed van de voorkant.

- Zorg voor een nette, opgeruimde voortuin, of veeg de stoep voor jouw huis even aan;
- Vergeet niet een doekje over de voordeur te halen en de ramen te lappen;
- Ook al het onkruid en/of dode planten kan je maar beter vooraf verwijderen;
- Verwijder alle spinnenwebben;
- Is de bezichtiging 's avonds, zorg dan dat de buitenverlichting aanstaat.

Binnenkomen in een fris opgeruimd huis maakt het voor de koper makkelijker om 'door de woning heen te kijken' en te bedenken hoe hij hier straks zou kunnen wonen. De binnenkant van jouw woning verdient ook zeker de nodige aandacht.

- Het lijkt een open deur, maar gebeurt toch niet altijd: ruim alles netjes op en haal alle overbodige prullaria uit het zicht. Hierdoor oogt jouw woning ruimtelijker en kom je opgeruimd en betrouwbaarder over op de potentiële koper;
- Maak jouw huis vooraf goed schoon. Vooral de keuken, toiletten en badkamer verdienen extra aandacht. Vergeet niet de kattenbak te verschonen, de vuilniszak te vernieuwen, de was op te ruimen, etc.....;
- Gooi dode of verwelkte bloemen en planten weg en vervang deze door een bos verse bloemen;
- Verwijder onnodige obstakels die op de grond en/of trap staan, zoals speelgoeddozen, poefjes en kussens. Dit creëert rust;
- Verwijder zaken als foto's en prikboarden waar persoonlijke mededelingen ontstaan. Deze kunnen kijkers afleiden. Mensen zijn geneigd hiernaar te kijken, bijvoorbeeld om te kijken of er bekenden op de foto staan;
- Open lamellen en vitrages. Als mensen kunnen doorkijken naar de tuin, lijkt de ruimte groter. Dit optische effect heeft te maken met zogenoemde zichtlijnen;
- Afwas op het aanrecht, of een overvol aanrecht geven geen goede indruk;
- De badkamer dient schoon en fris te zijn. Verwijder eventuele kalkresten, gebruikte handdoeken en vuile was.

Potentiële kopers kijken niet alleen binnen, maar ook zeker buiten. De tuin, of het balkon tellen zeker mee in de beoordeling.

- Zorg voor een nette, opgeruimde tuin en/of balkon;
- Verwijder al het onkruid en/of dode planten en spinnenwebben;
- Een eventuele schuur dient ook toegankelijk te zijn;
- Is de bezichtiging 's avonds, zorg dan dat de buitenverlichting aanstaat.

Naast de voorkant, de binnenkant en de tuin (en/of balkon) zijn er nog een aantal algemene zaken waar je rekening mee kunt houden.

- Zorg dat de kijkers overal bij kunnen. Sluit vooral geen ruimtes af. Dit geeft kijkers de indruk dat je iets te verbergen hebt;
- Wees eerlijk over eventuele mankementen en probeer ze niet te verbergen. Dit voorkomt problemen achteraf;
- Zorg voor sfeerverlichting. Overdag is dit niet noodzakelijk. Bij een bezichtiging 's avonds of op de foto's komt dit heel warm en verzorgd over;
- Zorg dat de woning verwarmd is bij een bezichtiging in de winter;
- Gebruik waar mogelijk zoveel mogelijk neutrale kleuren. Verf eventueel felgekleurde of donkere muren over met een lichte tint. Met accessoires kan je kleuraccenten aanbrengen;
- Probeer, naast de neutrale basiskleuren, niet meer dan 2 a 3 felle kleuren per ruimte te gebruiken. Te veel felle kleuren geven een drukke en rommelige indruk. Dit geldt overigens niet voor kunst en schilderijen.

Wij geloven in duidelijke afspraken en heldere communicatie. Jouw huis verkopen gaan we samen doen.

Samen kiezen we een strategie en maken we afspraken over de werkwijze en de kosten.

Deze afspraken leggen we vast. Zo weten we beide waar we aan toe zijn en voorkomen we misverstanden.





Een huis kopen en nu?

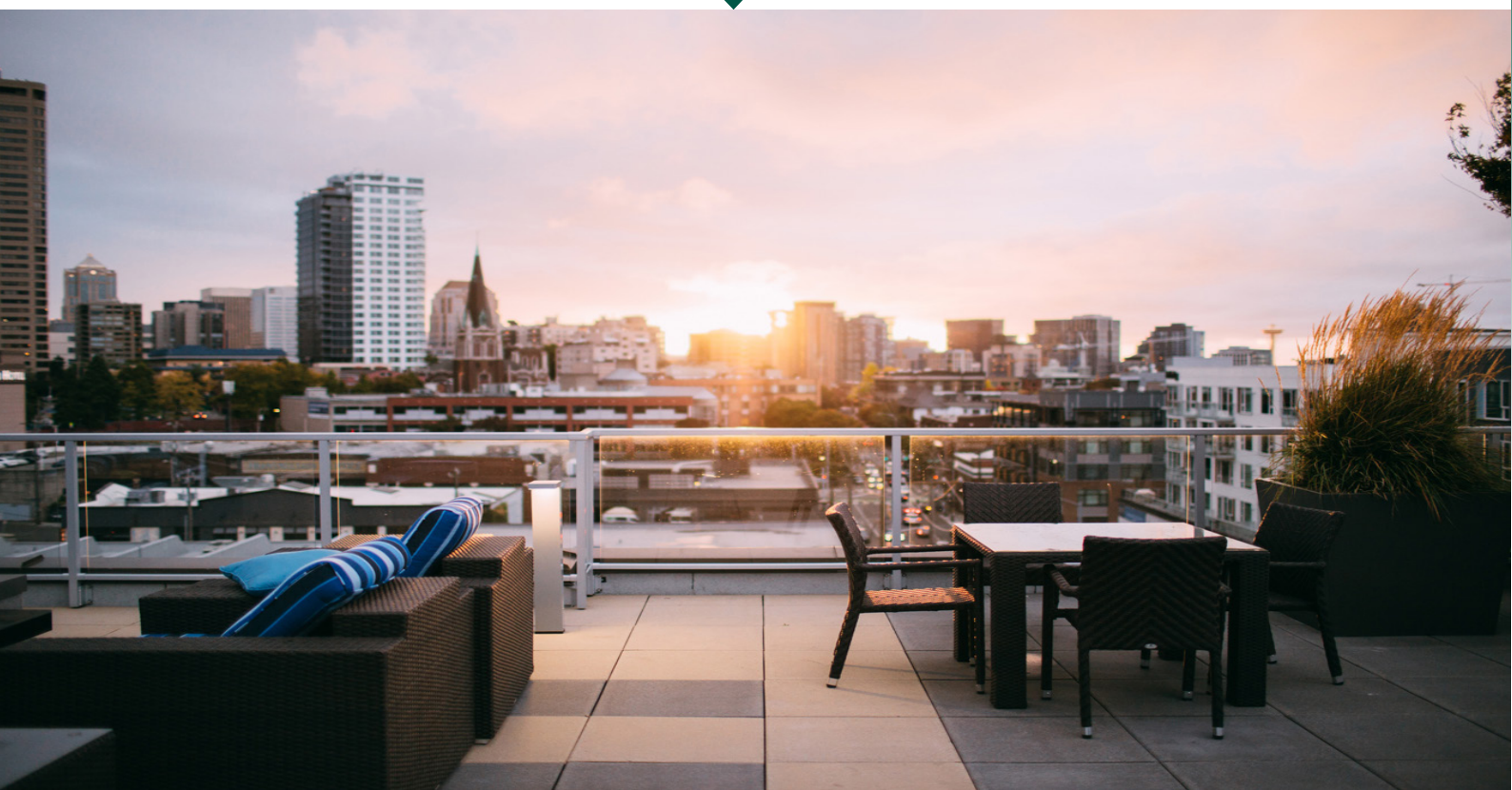
Wij begrijpen dat jij als beste weet in wat voor huis je wilt wonen. Bij ons bepaal jezelf welke dienstverlening je wilt afnemen. Wil je dat wij voor je op zoek gaan en je tussentijds op de hoogte houden, of wil je liever zelf rondkijken? En wat als je dat ene huis hebt gevonden? Je bent in gedachte jouw nieuwe woning al aan het inrichten, er komen echter belangrijke vraagstukken op je af.

Hoe reëel is de vraagprijs? Waar moet je op letten bij een bezichtiging? Hoe haal je het maximale uit de onderhandelingen? Wie leest de kleine lettertjes in het koopcontract? Hoe voorkom je teleurstellingen achteraf? Een huis kopen doe je waarschijnlijk niet iedere dag. Wij nemen je graag de zorgen uit handen en begeleiden je door het hele proces. Wij kennen de lokale markt als geen ander, zijn ervaren onderhandelaars en gaan voor 100 % tevreden klanten.

In 4 fases naar een geslaagde aankoop

Fase 1: Voorbereiding & onderzoek

De zoektocht naar jouw ideale woning kan een hele klus zijn. Hoe vindt je het droomhuis dat voldoet aan al je verwachtingen tegen de vraagprijs die je bereidt bent te betalen? Naast jouw eigen zoektocht via de bekende paden, langs een hypotheekadviseur om te bepalen hoeveel je kan betalen, kunnen wij je ondersteunen bij het zoeken naar jouw ideale woning. Doordat wij op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen in de regio, kennis hebben van de lokale huizenmarkt, beschikken over een breed netwerk en jarenlange ervaring, kunnen wij soms woningen aandragen die nog niet op de markt zijn of bijvoorbeeld in de stille verkoop staan. Het loont daarmee altijd om je bij ons in te schrijven. Uiteraard kunnen wij ook het gehele aankooptraject begeleiden. Om zo gericht mogelijk voor je op zoek te gaan, wordt jouw woonprofiel vastgelegd, worden duidelijke afspraken gemaakt, het aankooptraject toegelicht en de financiële mogelijkheden besproken. Zo weet je exact wat wij voor je gaan doen en wat jouw bestedingsruimte is.



Fase 2: Bezichtigingen & vergelijken

Denk je een geschikte woning te hebben gevonden en wil je binnen kijken? Dan plannen we een bezichtiging. Ook als je 's avonds of op een zaterdag een huis wilt bezichtigen, zullen wij proberen dit mogelijk te maken. Tijdens de bezichtiging ondersteunen wij je graag bij de beoordeling van het huis. De visuele onderhoudsstaat wordt beoordeeld en de woning wordt vergeleken met andere te koop staande woningen in de omgeving. Zo weet je of er een realistische prijs voor de woning gevraagd wordt en kun je een gefundeerde keuze maken.

Fase 3: Onderzoek & onderhandelen

Ben je geïnteresseerd om de woning te kopen? Dan willen wij eerst meer weten over het huis.

Er wordt bijvoorbeeld gekeken naar vergelijkbare woningen die recent verkocht zijn.

Wanneer nodig wint jouw Garantiemakelaar verder informatie in over de onderhoudsstaat van de woning en zal hij een kadastraal-, bodemonderzoek en/of bouwtechnische keuring laten uitvoeren. Zo kom je als potentiële koper van de woning niet voor onaangename verrassingen te staan. Door een realistische kijk op de vraagprijs en een rationele benadering op de onderhandelingen weten wij het beste uit de onderhandelingen te halen.

Vanzelfsprekend wordt je tijdens de onderhandelingsgesprekken voortdurend op de hoogte gehouden over de stand van zaken.

Fase 4: Overdracht & na de verkoop

Wanneer je jouw droomwoning hebt gekocht, richten wij ons op een correcte en vlotte afhandeling, zodat de oplevering, overdracht en juridische afhandeling optimaal verlopen. Wij controleren het document als de verkopende makelaar dit heeft opgesteld. Op de dag van het transport van jouw droomhuis, gaan wij met je mee om ook daar te controleren of alles juridisch goed verloopt.

Wij zijn pas tevreden over de aankoop als jij ook tevreden bent.

Ook na de aankoop van jouw woning staan wij voor je klaar.

*Het optimale
hypotheekaanbod?*

Het kan!



De hypotheek die écht bij u past? Wij hebben 'm!

In de praktijk merken we dat veel consumenten die een huis willen kopen geconfronteerd worden met verschillende adviezen. En tja, welk advies past nu echt het beste bij uw specifieke situatie?

Volledigfinancieren.nl is geheel onafhankelijk en vindt altijd de hypotheek die bij u past. Deze wordt optimaal afgestemd op uw persoonlijke situatie en vergeleken met meer dan 45 hypotheekverstrekkers.

Dus heeft u een woning op het oog en gaat u voor een 100 % objectief advies? Neem dan contact op met Marcel Herik of Patrick de Grauw.



Marcel Herik (EFA)
0658822420



Patrick de Grauw (EFA)
0621835707



Volledigfinancieren.nl

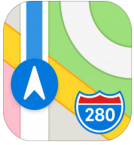
Oldenzaalsestraat 59, 7551 AP Hengelo | 074 - 3579380 | info@volledigfinancieren.nl

Volledig Financien werkt onder de vergunning van De Financieel Deskundige, geregistreerd bij de AFM onder nummer 12043532

Contactgegevens



Dekkers Garantiemakelaars



Oldenzaalsestraat 59, 7551 AP Hengelo



074 - 291 57 00



06 - 43 06 68 88



www.dekkersmakelaars.nl



info@dekkersmakelaars.nl



[dekkershengelo](https://www.facebook.com/dekkershengelo)



[dekkersmakelaars](https://www.instagram.com/dekkersmakelaars)

Van een Garantiemakelaar mag je meer verwachten



dekkersmakelaars.nl



Oldenzaalsestraat 59, 7551 AP Hengelo | 074 - 291 57 00 | info@dekkersmakelaars.nl