



Mevrouw V. Scheltema  
Executeur Testamentair  
Turfpoortstraat 39  
1411 EE Naarden  
Per e-mail: [familie@scheltema-vriesendorp.nl](mailto:familie@scheltema-vriesendorp.nl)

WV Makelaardij Bussum B.V.  
KvK 85036803  
wvmakelaardij.nl

Datum 15 augustus 2024  
Dossier Turfpoortstraat 39 te Naarden  
Onderwerp Verkoopadvies

NVM-leden:  
A.W. Westeneng  
M.W. Verbeek  
M. Post-Goedemoed  
L.J. Klaver  
M.M. Tournier

Geachte mevrouw Scheltema,

Dank voor de uitnodiging en de ontvangst om de verkoop te bespreken van het prachtige monumentale herenhuis aan de **Turfpoortstraat 39 te Naarden** (kadastraal bekend gemeente **Naarden**, sectie **G** nummer **2759**, groot **1** are en **68** centiare). Het betreft hier een karakteristiek herenhuis uit 1880 gelegen op een mooi perceel met achterom in een van de mooiste straten van de Vesting. De koper die de woning koopt zal deze weer willen moderniseren en verduurzamen. De woning is inmiddels al bouwkundig gekeurd. Daaruit kwam onder andere het advies naar voren om het dak op redelijke termijn te vervangen, alsmede om (deels) de leidingen en elektrische bedrading aan te passen.

#### Waarde, vraagprijs en looptijd

De woningmarkt is momenteel volop in beweging. Ten opzichte van een half jaar geleden merken wij dat de markt weer krapper is en de vraag weer toeneemt. De prijzen stijgen en er wordt steeds hoger geboden. Toch is het belangrijk om de markt te betreden met een realistische en passende vraagprijs, zodat er een goede loop op het huis komt. Hierdoor is de kans op een hogere opbrengst aanzienlijk groter.

Om tot een zo zorgvuldig mogelijke inschatting van de waarde te komen hebben wij rekening gehouden met de grootte, indeling, ligging, staat van onderhoud en de courantheid van de woning. Daarnaast hebben wij ook de werkelijk gerealiseerde transactiepreizen van soortgelijke woonobjecten in de Vesting in het vergelijk betrokken.

Referentie objecten die in de Vesting verkocht zijn:

Pand	Koopsom	Indexatie	Staat	Woon-oppervlak	Perceel-grootte
Turfpoortstraat 56	€ 1.075.000	€ 1.085.000	Volledig gemoderniseerd	140 m2	175 m2
Turfpoortstraat 51a	€ 1.675.000	€ 1.700.000	Volledig gemoderniseerd	192 m2	293 m2
St. Vitusstraat 27	€ 1.235.000	€ 1.300.000	Redelijk tot goed	148 m2	211 m2
Cattenhagestraat 22	€ 1.326.500	€ 1.375.000	Volledig gemoderniseerd	185 m2	168 m2

Alles afwegende en rekening houdend met de huidige marktomstandigheden adviseren wij de verkoop te starten met een vraagprijs van **€ 1.195.000, - k.k.** Met deze vraagprijs staan wij reëel in de markt om zoveel mogelijk geïnteresseerden te ontvangen en zo de markt de verkoopopbrengst te laten bepalen.

Met deze vraagprijs verwachten wij een verkoopprijs te realiseren die boven de vraagprijs zal liggen. Vanzelfsprekend zullen wij er alles aan doen om **de hoogste opbrengst** met de beste voorwaarden te realiseren. Overvragen in deze markt is niet verstandig. Bezichtigingen blijven dan uit en er moet te veel worden toegegeven op de vraagprijs.

Tijdens de bezichtigingen zullen wij relevante zaken toelichten en de mogelijkheden en positieve aspecten van de woning extra belichten. Daarnaast komt onze lokale kennis (geboren en getogen in Naarden) van pas, waardoor wij de kijkers kunnen informeren over de omgeving en de faciliteiten, zoals winkels, scholen, openbaar vervoer (NS-stations, uitvalswegen A1 en A27), natuur-/wandelgebieden enz.

### **Start verkoop**

Het is belangrijk dat zoveel mogelijk mensen de woning te zien krijgen. De eerste zoektocht begint voor het grootste gedeelte van de kopers bij [www.funda.nl](http://www.funda.nl). Daarom is de presentatie op funda van essentieel belang en besteden wij hier veel aandacht aan en maken gebruik van de marketingtools die funda aanbiedt om een woning maximaal onder de aandacht te brengen.

Een goede presentatie begint met de foto's, want mensen zijn veelal erg visueel ingesteld. Wij werken met een **professionele fotograaf**, die van zowel de binnen- als de buitenkant **realistische** en voldoende beelden maakt. Hierdoor krijgt een geïnteresseerde een goede eerste indruk van het hele huis. Daarnaast worden er een of meerdere **360 graden foto's** gemaakt.

Ter verduidelijking van de indeling worden er speciale interactieve **2d en 3d plattegronden** van de woning gemaakt, inclusief een BBMI-meetrapport wat tegenwoordig een verplichting is. Dit wordt ondersteund door een pakkende, maar reële verkooptekst.

De woning wordt eerst aangemeld bij de **NVM**. Hierdoor weten alle NVM-Makelaars in 't Gooi dat de woning te koop staat. Deze makelaars mailen de woning naar zoekers, die bij hen ingeschreven staan. Kopers mét aankoopmakelaar weten dus als eerste dat de **Turfpoortstraat 39 in Naarden** te koop staat. Daarna wordt de presentatie doorgestuurd naar [funda.nl](http://funda.nl), [mva.nl](http://mva.nl), [woningklik.nl](http://woningklik.nl) en [wvmakelaardij.nl](http://wvmakelaardij.nl). Op dat moment weet iedereen dat de woning te koop staat.

Veel kopers kijken tegenwoordig uit **vanuit Amsterdam naar 't Gooi**. Dat is de reden dat wij het erg belangrijk vinden om ons woningaanbod ook te presenteren op de website van de **Amsterdamse Makelaars Vereniging MVA**. Door de presentatie in Amsterdam en het goede vangnet dat wij in het Gooi hebben, presenteren wij de woning goed onder **expats**, een zeer belangrijke doelgroep vol met potentiële kopers. Ons kantoor heeft het **exclusieve label MVA Certified Expat Broker** gekregen. De woning wordt met **de foto's, plattegronden, 360 graden foto's, een professionele woningvideo, en digitale brochure** maximaal gepresenteerd op funda.

De verkoopbrochure is door geïnteresseerden rechtstreeks te downloaden vanaf de verschillende websites. Daarnaast e-mailen wij de brochure ook persoonlijk aan de potentiële kopers die de woning komen bekijken. Wij adviseren om een **'Te Koop V-bord'** te plaatsen, om de passanten en de directe omgeving erop te attenderen dat de woning te koop staat, zonder dat het nodig is dat ze daarvoor op internet hoeven te kijken. De burens en mensen die in de omgeving wonen zijn tenslotte de beste **ambassadeurs** van de buurt.

Wij vinden een onlinepresentatie belangrijk, maar vergeten de offlinepresentatie zeker niet. De woning komt op A3-formaat in **de verlichte etalages** in **Bussum, Hilversum en Kortzenhoef** te hangen. De woning wordt ook op **alle digitale schermen** in de etalage gepresenteerd, zodat passanten zowel overdag als in de avond extra geattendeerd worden op de woning.

### **Het makelaarsteam**

Het team van Westeneng Verbeek Makelaardij - verdeeld over drie kantoren in het Gooi – bestaat uit vijf NVM-makelaars, drie assistent makelaars en drie binnendienstmedewerkers. Voor de verkoop van de woning zorgen wij dat iedereen op de desbetreffende vestiging de woning kent, zodat een potentiële kandidaat zo goed mogelijk geïnformeerd kan worden. Tevens hebben wij een Social Media expert in dienst, die ervoor zorgt dat de woning ook via de verschillende mediakanalen goed onder de aandacht komt.

### **Bereikbaarheid**

Goede communicatie is erg belangrijk. Daarom is er van maandag t/m vrijdag van 9.00 uur tot 17.30 uur altijd een medewerker op ons kantoor aanwezig die potentiële kopers persoonlijk en/of telefonisch te woord kan staan. Buiten kantooruren zijn wij ook altijd goed bereikbaar.

### **Van bezichtiging tot koopovereenkomst**

Wanneer er na de start van de verkoop bezichtigingsaanvragen zijn, dan wordt u hiervan zo spoedig mogelijk op de hoogte gebracht. In dit geval vinden wij het handig om een *WhatsApp groep* aan te maken, zodat iedereen up-to-date is en blijft. Wanneer er zich meerdere geïnteresseerden melden om de woning te bekijken (wat met deze strategie zeker tot de mogelijkheden behoort), dan clusteren wij alle bezichtigingen en verdelen deze in overleg over een aantal kijkdagen.

Wij leiden alle kijkers persoonlijk rond, waarbij zij hun vragen kunnen stellen, zij worden geïnformeerd over de meest relevante zaken en zij (indien gewenst) een verkoopbrochure overhandigd krijgen. Deze aandacht is belangrijk, want in deze "bijzondere" markt, verlies je potentiële (goede) kopers, doordat ze slecht worden geïnformeerd, geen aandacht krijgen en zich één van de velen voelen. Wanneer kijkers duidelijk wordt uitgelegd hoe de situatie is, wat er gaat gebeuren indien er meerdere geïnteresseerden zijn en dat iedereen een kans krijgt, is men sneller bereid om een bod uit te brengen. Na elke bezichtigingsronde informeren wij u hoe de stand van zaken is.

Daarna bepalen wij gezamenlijk de strategie voor een eventueel biedingsproces of een onderhandeling. Hierbij is de prijs natuurlijk een belangrijk aspect, maar ook de voorwaarden en de opleverdatum. Na het voeren van de onderhandelingen en het tot stand komen van de uiteindelijke overeenstemming tussen partijen, zorgen wij voor het opstellen van de "voorlopige" koopakte en zien er niet alleen op toe dat de overeengekomen afspraken op juridisch correcte wijze worden vastgelegd, maar ook daadwerkelijk worden nagekomen.

Erg belangrijk hierin zijn de extra artikelen die wij in de koopakte opnemen, zodat de erfgenamen (niet-bewoners) worden vrijgesteld van zaken die zij als dagelijkse bewoners wel hadden kunnen weten.

1. **“niet-zelfbewoningsclausule”** - Hierin geven wij aan dat u de woning zelf nooit heeft bewoond en niet bekend bent met bepaalde feitelijke omstandigheden die u als bewoner wel had moeten weten”;
2. **“aanvullende asbestclausule”** - dat de verkoper niet bekend is met de aanwezigheid van asbesthoudende materialen. Mochten deze wel aanwezig zijn in de woning, dat verwijdering hiervan, voor rekening en risico van de koper zijn.
3. **“ouderdomsclausule”** – dat de woning ruim 140 jaar oud is en dat er in die tijd anders werd gebouwd dan tegenwoordig.

Mocht de koper (ook nog zelf) een bouwkundige keuring willen laten uitvoeren, dan zal deze worden uitgevoerd onder onze begeleiding, net als een eventuele taxatie voor de financiering van de koper. Wij verzorgen de contacten met de notaris en de eindinspectie en zijn bij de overdracht van de woning aanwezig.

### Verkoopcourtage

Wanneer wij de woning hebben verkocht berekenen wij een verkoopcourtage. Wij bieden u graag de volgende mogelijkheden, zodat u een keuze kunt maken die het best bij u past.

#### Keuze 1

Vaste verkoopcourtage van **1,2%, inclusief 21% btw** over de uiteindelijke verkoopopbrengst, exclusief de kosten voor het mediapakket.

#### Keuze 2

Een opbrengst-gerelateerde verkoopcourtage die mee-fluctueert met het verkoopresultaat. Hierbij bedraagt de basiscourtage **1%, inclusief 21% btw** over de uiteindelijke verkoopopbrengst, aangevuld met 10% over de meeropbrengst boven de € 1.225.000,-.

Graag vernemen wij bij welk courtagevoorstel u zich het prettigst voelt. Overigens hoeft de verkoopcourtage pas te worden voldaan bij de eigendomsoverdracht bij de notaris.

De kosten voor het **mediapakket à € 895,- (inclusief 21% btw)** worden u bij de start van de verkoop in rekening gebracht.

#### **Ons uitgebreide mediapakket bestaat uit:**

- > plaatsing op de **4 internetsites**, funda.nl, mva.nl, woningklik.nl en wvmakelaardij.nl;
- > het maken van **binnen- en buitenfoto's** door een professionele fotograaf;
- > het laten inmeten van de woning volgens de **BBMI-meetnorm**;
- > het vervaardigen van **2d en 3d plattegronden** volgens het BBMI-meetcertificaat;
- > het maken en plaatsen van een **360 graden foto's**
- > het maken en plaatsen van een **professionele woningvideo**;
- > Het maken en plaatsen van content voor en op de **sociale mediakanalen**;
- > het vervaardigen van een uitgebreide **digitale verkoopbrochure**;
- > **LED-etalagepresentatie** op onze kantoren in Bussum, Hilversum en Kortenhoef;
- > het plaatsen van een **“Te Koop V-bord”** (indien gewenst).

### No Cure No Pay

Mocht de verkoop onverhoopt moeten worden beëindigd, dan zijn de opstartkosten (mediapakket) ook de intrekingskosten. Er worden **geen** extra kosten in rekening gebracht voor bijvoorbeeld de bezichtigingen die in de loop der tijd hebben plaatsgevonden.

### Waarom Westeneng Verbeek Makelaardij

De voordelen van Westeneng Verbeek Makelaardij samengevat:

- > Groot bereik met **3 kantoren op strategische locaties** in Bussum, Hilversum en Kortenhoef;
- > Goed bekend met verkoop, aankoop en taxatie van **Monumenten en woningen in Naarden Vesting**;
- > Goede contacten met expat bureaus en **Amsterdamse (en Utrechtse) makelaarskantoren**;
- > Actieve en gemotiveerde makelaars (wij zijn trots op onze **ruim 300 klantwaarderingen** op funda);
- > Goede communicatie, transparantie, korte lijnen en **volledige aandacht voor u**;
- > Geen onpersoonlijke telefoondienst, altijd een eigen **professionele medewerker** aan de lijn;
- > Op maat gemaakte strategie om het **maximale uit de verkoop** te halen;
- > Communiceren is essentieel voor het beste resultaat. **Afspraak is Afspraak!**;
- > Ons kantoor is er om u **volledig te ontzorgen** bij de verkoop van de woning.

**Doordat wij meerdere monumentale objecten hebben verkocht, zijn wij goed bekend met Monumentenzorg en van toepassing zijnde subsidie en fiscale regelgeving, waardoor wij geïnteresseerden kunnen informeren over de fiscale en financiële voordelen ten aanzien van voorgenomen renovatie en verbouwingen.**

Vanzelfsprekend kunt u rekenen op onze maximale inzet en begeleiding bij de verkoop van de woning. Graag vernemen wij of ons verkoopadvies aansluit bij het idee wat u heeft bij de verkoop. Wij lichten een en ander graag nog verder toe indien gewenst.

Met vriendelijke groet,  
**Westeneng Verbeek Makelaardij**



**Arwin Westeneng RM**  
Register Makelaar  
Tel. 06-54635499



**Margriet Post – Goedemoed RM RT**  
Register Makelaar en Taxateur  
Tel. 06-22199005