

Persoonlijk verkoopplan
met verkoopprijs indicatie

Turfpoortstraat 39
Naarden

Persoonlijk verkoopplan

Inhoud

- Inleiding
- Kenmerken van uw huis
- Wie gaat uw huis kopen
- Prijsanalyse van uw huis
- Marketingplan
- Marketingkosten en vergoeding makelaar

Bijlagen

- Overzicht verkochte huizen
- Marktverkenner: hoeveel potentiële kopers zijn er voor uw huis?
- Brochure "Uw huis verkopen"

SAMENVATTING

Ellen Mouthaan Makelaardij; altijd meer dan u verwacht

Bij de verkoop van Turfpoortstraat 39

- ✓ omdat uit onderzoek is gebleken dat een video met mensen potentiële kopers meer aanspreekt krijgt uw huis een persoonlijke video waarbij we uw huis meer laten leven
- ✓ plannen we een live video-bezichtiging in op Instagram, waar kijkers direct vragen kunnen stellen
- ✓ krijgt uw huis een eigen website/URL
- ✓ worden 360 graden foto's van uw huis net als op Google Streetview ook in een tour gezet
- ✓ wordt de tekst voor Funda ook in het Engels vertaald
- ✓ krijgen kijkers na een bezichtiging een stijlvolle gedrukte brochure van uw huis omdat zij het fijn vinden om iets tastbaars te hebben van uw huis
- ✓ krijgt iedere kijker bij een bezichtiging optimale aandacht door 30 minuten exclusieve tijd
- ✓ krijgt u van iedere bezichtiging een verslag
- ✓ bel ik of één van mijn teamleden iedere bezichtiging na en krijgt u ook daarvan een verslag
- ✓ zorg ik dat ook u door onze unieke ontzorgservice zorgeloos uw huis verkoopt
- ✓ zorg ik dat uw risico op aansprakelijkheid zo optimaal als mogelijk is afgedekt en weet iedere kijker dat het huis wordt verkocht met een "niet bewoond clausule"
- ✓

INLEIDING

Verkopers: de erven van de heer C. Scheltema

Vraagstelling:

U wenst het huis van de heer C. Scheltema te verkopen en heeft mij daarom de volgende vragen gesteld:

- Wat is de verwachte opbrengst van het huis en welke vraagprijs wordt daarbij geadviseerd?
- Op welke wijze pakt Ellen Mouthaan Makelaardij de verkoop van het huis aan en welke vergoeding staat daartegenover?

Doel van de verkoop:

Binnen een redelijke termijn de in deze markt hoogst mogelijke opbrengst realiseren, zonder gezeur achteraf.

Doel wordt bereikt door:

Een optimale combinatie van Prijs, Presentatie, Promotie en Informatieverstrekking

Wist u dat...

- ***Ellen Mouthaan Makelaardij in 2023 door verkopers in de Gemeente Gooise Meren het meest is gekozen als hun verkopende makelaar?***
- ***Ellen, mijn collega register-makelaar, en ik samen meer dan 55 jaar ervaring hebben?***
- ***Ellen Mouthaan Makelaardij gespecialiseerd is in verkoop namens erven en bewindvoerders?***
- ***Ellen Mouthaan Makelaardij als enige NVM makelaar in regio 't Gooi ook monumentenmakelaar is en aangesloten is bij het NMo, Nationaal Monumenten organisatie?***
- ***mijn team en ik ook in 2024 innovatief en creatief zijn met als doel nog betere resultaten voor onze opdrachtgevers?***
- ***communiceren met u, onze makelaars en onze binnendienst veel gebeurt via uw eigen Whatsappgroep?***
- ***u een klantenintranet heeft waarin alle afspraken, verslagen van bezichtigingen en terugkoppelingen zijn terug te vinden?***

KENMERKEN VAN TURFPOORTSTRAAT 39

De kenmerken van het huis gebruik ik bij de vergelijking met andere, recent verkochte of nu te koop staande woningen. Kopers vergelijken ook op deze manier. Deze kenmerken gebruik ik ook bij de marketing van het huis.

- Woningtype: tussenwoning
- Perceelgrootte: 168m²
- Woonoppervlakte volgens de BAG: ca. 192m². **Voor start verkoop zal middels een officiële meting gebaseerd op de BBMI NEN2580 de exacte maat ter plaatse vastgesteld worden.** Mijn inschatting is dat het huis conform de meetregels een woonoppervlakte heeft van circa 170 m²
- WOZ waarde (peildatum 1 januari 2023): € 985.000,
- Energieprestatielabel: Is aangevraagd
Sinds 1 januari 2022 moet een huis bij start verkoop een energielabel hebben, maar monumenten zijn vrijgesteld van deze verplichting
- Bouwjaar: 1880
- Bijzonderheid: Betreft een Rijksmonument en beschermd stads- en dorpsgezicht.

Wat zijn de sterke punten van Turfpoortstraat 39?

Wat vinden kopers belangrijk? Waarom kopen ze juist uw huis?

Een en ander in willekeurige volgorde

- Het betreft een zeer charmant en karakteristiek Rijksmonument
- De uitstraling van het huis maakt het een écht Vestinghuis
- De achtertuin is van een mooi formaat, heeft een vrije ligging, ligt goed op de zon en heeft een achterom
- Gelegen in een van de bredere straten van de historische Vesting - met diverse winkels, restaurants, terrassen en ook de groene vestingwallen direct om de hoek
- De woning moet aan de binnenzijde in het geheel aangepast worden aan de eisen van deze tijd. Kopers kunnen daardoor het huis geheel naar eigen smaak moderniseren
- Prachtig centraal in het huis gesitueerde entree met vestibule en hal
- Aan de linkerzijde van de hal bevindt zich een (werk)kamer, de trapopgang naar eerste verdieping en de ruime keuken
- Aan de rechterzijde bevindt zich een diepe woonkamer-en-suite met aan de achterzijde toegang tot de tuin
- Op de verdieping zijn thans 3 slaapkamers en een eenvoudige badkamer
- De zolder is bereikbaar via een vaste trap, met een grote ruimte, een prachtig hoge sporenkap en aan de achterzijde een aparte kamer

Wat zouden de eventuele weerstanden kunnen zijn?

Weerstand zijn redenen waarom mensen niet komen kijken, dan wel geen na een bezichtiging geen bod doen op uw huis.

- Dit betreft een Rijksmonument – potentiële kopers zijn vaak huiverig om monumenten te kopen; men heeft het idee dat er weinig met een dergelijk huis kan. Goede info voor potentiële kopers is dus belangrijk.
 - Gemeente Gooise Meren mag zonder omgevingsvergunning vacuüm glas (isolatieglas) worden aangebracht
 - Zonnepanelen op Rijksmonumenten binnen Gooise Meren is vergunningsplichtig doch wordt in zeer veel situaties toegestaan
 - Subsidiemogelijkheden voor restauratie via het Rijk dan wel laagrentende lening
- De woning moet aan de binnenzijde in het geheel aangepast worden aan de wensen en eisen van deze tijd. Niet iedere potentiële koper wil/kan een dergelijke extra investering doen
- De huidige indeling maakt het realiseren van een open keuken lastig. Dit is wel een veelgehoorde wens.

WIE GAAT UW HUIS KOPEN?

Profiel van de koper

De koper van Turfpoortstraat 39 is naar verwachting iemand die de charme en het historische karakter van het huis enorm zal aanspreken en het daarbij leuk vindt om een huis geheel naar eigen smaak te kunnen verbouwen/renoveren.

We zien dat binnen Naarden-Vesting dit type huis vooral populair zijn bij stellen/echtparen van middelbare leeftijd, zonder (thuiswonende) kinderen, die in de regio in een groter gezinshuis wonen en op zoek zijn naar een kleiner huis met een kleinere tuin.

PRIJSANALYSE VAN UW HUIS

Rekening houdend met de hierboven beschreven aspecten en daarmee rekening houdend met de recent gerealiseerde verkoopprijzen van huizen binnen Naarden-Vesting en de huidige concurrentie verwachten wij dat het huis in de huidige markt in een bandbreedte € 1.250.00,- en € 1.300.00,- zal kunnen uitkomen. Een hierbij passende vraagprijs is ons inziens € 1.325.000,- k.k..

“NIET BEWOOND CLAUSULE”

De wetgever heeft bepaald dat een verkoper mededelingsplicht heeft. Turfpoortstraat 39 wordt verkocht door erven die niet zelf woonachtig zijn, dan wel zijn geweest in het huis. Dit betekent dat de kennis van het huis minder is dan wanneer verkocht wordt door een eigenaar bewoner. Hierdoor kan er niet (volledig) voldaan worden aan de mededelingsplicht.

Om te voorkomen dat u en de erven achteraf aansprakelijk gesteld wordt door kopers in verband met het niet voldoen aan de meldingsplicht, wordt hierover een zogenaamde “Niet bewoond clause” opgenomen in zowel de informatiebrochure als in de koopakte. Hierdoor wordt de aansprakelijkheid (grotendeels) uitgesloten.

Let op: zijn er bij u gebreken dan wel andere informatie bekend die van belang zijn voor een koper dan dient dit wel gemeld te worden en kan men zich bij het niet melden hiervan niet beroepen op de “niet bewoond clause”

ONTZORGSERVICE

Als verkoper bent u zelf niet woonachtig in het te verkopen huis. Er zijn echter verschillende afspraken in het huis, waar verkopers doorgaans bij aanwezig zijn. Dit betekent dat u voor deze afspraken dus naar het huis moet komen.

Onze ontzorgservice betekent dat mijn team en ik, in plaats van u, in het huis aanwezig (kunnen) zijn bij deze afspraken. Een overzicht treft u als bijlage

MARKETINGPLAN VERKOOP

Wat wij doen om de hoogst mogelijke prijs voor u te realiseren

Zie ook onze brochure "Uw huis verkopen"

Direct goed starten; er is maar éénmaal de kans voor de eerste indruk.

Goede en eerlijke informatie maakt onderdeel uit van de presentatie en bepaalt mede of een kijker zó positief is dat hij de koper wordt.

Voor het realiseren van de in deze markt hoogst haalbare prijs adviseer ik een uitgebreid marketingpakket.

Presentatie

- presentatie van het huis optimaliseren:
 - advies van verkoopstyliste voor aantal tips en aanwijzingen
 - aanwezigheid styliste bij fotoshoot voor afstyling
- professionele fotografie
 - digitale restyling van een of meerdere foto's (indien nodig)
- maken van 360 graden foto's en deze omzetten naar (VR) tour
- online bezichtiging middels een uitgebreide video
- het maken van een wervende beschrijving en laten vertalen in het Engels
- verzorgen van een NEN2580 inmeetrapport
- het laten maken van digitale 2D en 3D plattegronden
- bouwkundige rapport laten opmaken (u vertelde dat hiervoor opdracht is gegeven)

Promotie

- persoonlijke benadering van de bij ons bekende zoekers
- aanmelden in uitwisselingssysteem van de makelaars
- plaatsing te koop bord (als V-bord op een raam)
- opmaken en laten drukken van 20 full-colour A4 brochures
- samenstellen van een informatieset met alle relevante info over het huis
- eigen website www.turfpootstraat39.nl met eigen QR code
- plaatsing op www.mouthaan.nl
- plaatsing op www.funda.nl
 - Funda Compleet - hierdoor hoogst mogelijke opvalbaarheid gedurende max 12 maanden
 - Funda Premium inclusief Blikvanger - meer foto's voor de eerste indruk gedurende 3 maanden

- plaatsing op relevante websites zoals
 - www.nationaalmonumentenportaal.nl - de website speciaal voor monumenten
 - www.mva.nl - de website van de Makelaars Vereniging Amsterdam
 - www.mvahousing.nl; de site voor expats in de regio Amsterdam
- actieve promotie op social media
 - plaatsing op Facebook en Instagram
 - promotiecampagne op Facebook en Instagram
- virtueel open huis
 - middels een Instagram live streaming
 - aankondiging van de streaming komt op Funda en Facebook
 - opname virtueel open huis wordt op eigen website (URL) geplaatst
- vermelding in digitale nieuwsbrief Ellen Mouthaan Makelaardij
- prominente plaatsing in etalage Naarden-Vesting en etalage SNS te Bussum

Marketingpakket

Uw marketingpakket omvat:

- minimale conversie van 2% op Funda - minimaal 2% van de mensen die uw huis op Funda ziet klikken op uw huis
- minimaal 2500 mensen uit uw doelgroep hebben uw huis op Facebook en/of Instagram gezien
- minimaal 250 mensen hebben uw huis bekeken op www.turfpoortstraat39.nl



Bron; Funda

Verkoopstrategie

Om voor uw huis de beste koper vinden is mijn verkoopstrategie als volgt:

- Door optimale marketing zoveel mogelijk mensen bereiken
- Tussen moment van aanmelding op Funda, virtueel open huis en eerste bezichtigingen zitten een paar dagen - hierdoor een beter inzicht in de vraagzijde
- Iedere kijker krijgt minimaal 30 individuele aandacht bij een eerste bezichtiging en 45 minuten bij een 2^e bezichtiging - hierdoor kunnen wij inspelen op het verhaal van de kijkers met daardoor het beste resultaat voor u. Uit onderzoek van Funda blijkt dat meer dan 80% van de kijkers het zeer belangrijk vindt dat zij exclusieve aandacht krijgen van de verkopende makelaar en er ook geen andere kijkers in het huis zijn.
- Iedere kijker krijgt toegang tot de afgesloten online omgeving waarin alle info is te vinden over uw huis - ik kan zien wie wat heeft bekeken
- Iedere kijker wordt enkele dagen na de bezichtiging nagebeld - verslagen staan in klantenintranet
- Wijze van verkoop (of onderhandeling of inschrijving) is afhankelijk van aantal serieuze kijkers - strategie wordt uiteraard met u overlegd
- Transparant biedingsproces voor verkoper door gebruik van move.nl voor plaatsen van biedingen
- Doel is de hoogst mogelijke prijs met de beste voorwaarden; een blijde koper en een zeer tevreden verkoper

Communicatie tijdens het verkoopproces

- U blijft op de hoogte over alle afspraken via ons klantenintranet move.nl
- Verslagen van bezichtigingen vindt u terug in uw klantenintranet
- Biedingen zijn altijd terug te vinden in uw klantenintranet
- Er zijn korte communicatielijnen via o.a. uw persoonlijke Whatsapp groep met alle medewerkers van ons kantoor.
- U krijgt inzicht in de Funda statistieken (hoe vaak wordt het huis op Funda bekeken?)
- Persoonlijk overleggen en geen gelegenheid om naar ons kantoor te komen? Dat kan! Wij maken ook gebruik van videobellen en zoom.us

MARKETINGKOSTEN

De opstartkosten bedragen € 995,- incl. o.a. alle bovenstaande marketingwerkzaamheden welke worden uitgevoerd door externe partijen.

Omdat er geen BBMI inmeetrapport voorhanden is en geen FML plattegronden, dient er een meetrapport opgemaakt te worden. De kosten bij een tussenwoning bedragen € 145,10 en worden direct voldaan aan het inmeetbureau. Zie www.inmeten.com (De tarieven op deze website zijn excl. 21% BTW)

Bovenstaande marketingkosten zullen bij aanvang van de opdracht in rekening gebracht worden. Alle overige marketingwerkzaamheden zijn inbegrepen in de vergoeding voor de makelaar.

Alle bedragen zoals hierboven genoemd zijn inclusief BTW

VERGOEDING WERKZAAMHEDEN MAKELAAR

Om de in deze markt hoogst haalbare opbrengst te realiseren adviseer ik een optimale marketing met maximale aandacht voor presentatie en promotie. De vergoeding voor onze werkzaamheden bedraagt 1,25% incl. BTW over de uiteindelijke koopsom. Betaling vindt plaats via de notaris bij eigendomsoverdracht.

GOED OM TE WETEN

- iedere kijker krijgt **minimaal 30 minuten exclusieve tijd** om te bezichtigen - hierdoor hebben wij meer kennis van de kijker en kunnen we inspelen op zijn wensen en eisen en dat levert weer de beste koper op
- van iedere bezichtiging ontvangt u een **verslag** in uw klantendossier - zo heeft u altijd zicht op de reacties van de kijkers
- iedere kijker wordt ca. 2 dagen **na de bezichtiging gebeld door een van de makelaars** - hierdoor u heeft altijd een goed beeld over de belangstelling van iedere kijker
- **geen wachtlijsten** bij ons kantoor: iedere geïnteresseerde mag ook daadwerkelijk komen kijken.

Naarden-Vesting, 20 augustus 2024

Eduard van Ieperen RM/RT

* De in dit persoonlijk verkoopplan opgenomen verkoopprijsindicatie is een makelaarsdienst en geen professionele taxatiedienst. De verkoopprijsindicatie is geen garantie, maar een indicatie van de te verwachten verkoopopbrengst en de verwachte verkoopsnelheid. Er wordt geen verantwoordelijkheid aanvaard voor enig ander gebruik of gebruik door anderen dan de opdrachtgever. De in dit advies genoemde waarde mag niet worden gebruikt voor financieringsdoeleinden, financiële vastlegging, fiscale redenen, scheiding/deling of andere redenen waarvoor een professionele taxatiedienst noodzakelijk is. Ondergetekende aanvaardt daarom geen aansprakelijkheid voor oneigenlijk gebruik van deze verkoopprijsindicatie

ONTZORGSERVICE

Als verkoper bent u zelf niet woonachtig in het te verkopen huis. Er zijn echter verschillende afspraken in het huis, waar verkopers doorgaans bij aanwezig zijn. Dit betekent dat u voor deze afspraken dus naar het huis moet komen.

Onze ontzorgservice betekent dat wij in plaats van u in het huis aanwezig (kunnen) zijn bij deze afspraken. Onze ontzorgservice heeft betrekking op o.a. de volgende afspraken;

Voor start verkoop

- Afspraak met styliste. Zij stuurt sowieso een verslag per e-mail
- Inmeten van de woning door een extern bureau
- Bouwkundige keuring en asbestinventarisatie/scan door een extern bureau
- Opnemen van het huis ten behoeve van het energielabel
- Fotoshoot en daaraan voorafgaand bezoek van de styliste

Tijdens de verkoop

- Wij zijn ong 10 minuten voor aanvang van de bezichtiging aanwezig om de post van de deurmat of uit de brievenbus te halen, gordijnen te openen, lichten aan te doen en te luchten
- Post wordt door ons gesorteerd en desgewenst geopend en aan de verkopers gescand danwel doorgestuurd
- Digitaal ondertekenen van de koopakte is mogelijk
- Staan er planten in het huis? Wij geven deze gedurende de periode dat er bezichtigingen zijn water

Na de verkoop

- Taxatie in opdracht van de kopers
- Bezoek van de kopers met architect, aannemers e.d.
- Tussen moment van koop en levering kunnen wij desgewenst 1 maal per 14 dagen een rondje door het huis lopen
- Inspectie van het huis voorafgaand aan de eigendomsoverdracht bij de notaris