



# VERKOOPPLAN

TESSELSCHADEPLEIN 11 IN HAARLEM



vastgoedcert  
gecertificeerd

vidua wonen



NATIONAL  
ASSOCIATION OF  
REALTORS®

Roeland van Schaijk



roeland.van.schaijk@vanhuyse.nl



+31 (0)6 134 491 42

# JOUW MAKELAAR



Zorgeloos een woning aan- of verkopen in Kennemerland of de Zaanstreek? Roeland helpt je graag.

Of je nu je eerste of je tiende woning wilt (ver)kopen, dankzij zijn ruime kennis en ervaring ben je zeker van het beste advies.

Roeland is volledig toegewijd aan het realiseren van jouw dromen en wensen. Zijn kundigheid en gedrevenheid onderscheiden hem van de andere makelaars, Bovendien ontzorgt hij je van begin tot eind.

Vertrouw op Roeland - een makelaar die met je meedenkt en er het hele proces voor je is.

✉ [roeland.van.schaaik@vanhuysen.nl](mailto:roeland.van.schaaik@vanhuysen.nl)

☎ +31 (0)6 134 491 42

## WAT ANDEREN ZEGGEN

Wij hebben een heel plezierig verkooptraject gehad met onze makelaar Roeland. Hij nam ons gedurende het gehele verkoopproces bij de hand en heeft ons door alle fases met veel geduld bijgestaan. Wij vonden het prettig dat wij hem altijd konden bellen of appen en dat hij bijna 24/7 voor ons klaar stond.  
Joris & Rianne

Roeland heeft ons geholpen bij de verkoop van ons huis en hoewel het een bijzonder object betrof, heeft hij ons huis snel en tegen een zeer gunstige prijs verkocht. Mede dankzij de niet alledaagse verkoopstrategie, hebben wij een heel prettig verkooptraject gehad met een heel mooi resultaat!  
Feline & Viktor

Meedenken en eerlijk adviseren dat is wat mij aansprak in de eerste afspraak. Deze makelaar belooft geen gouden bergen maar komt met een helder en oprecht verkoopplan. Deze transparantie en de creativiteit van Roeland hebben een mooi resultaat opgeleverd!  
Voor herhaling vatbaar!  
Isaac

# JOUW WONING



## TESSELSCHADEPLEIN 11

Ideaal startersappartement!  
Goed onderhouden en licht appartement met op enkele meters loopafstand het Marsmanplein!

t.o.v. diverse uitvalswegen. Het winkelcentrum "Delftwijk" en het openbaar vervoer ligt direct om de hoek!

In Haarlem-Noord gelegen studio appartement met balkon. Dit voormalige 2-kamerappartement is op de 1e verdieping gelegen van het kleinschalig appartementencomplex en is zeer gunstig gelegen

Instapklaar!

### Kenmerken

**Type:** appartement

**Woonoppervlakte:** 40 m<sup>2</sup>

**EnergieLabel:** Nog aan te

**Isolatie** :-

**Perceeloppervlakte:** 0 m<sup>2</sup>

**Soort woning** :portiekflat

**Aantal kamers** : 1 optie tot 2

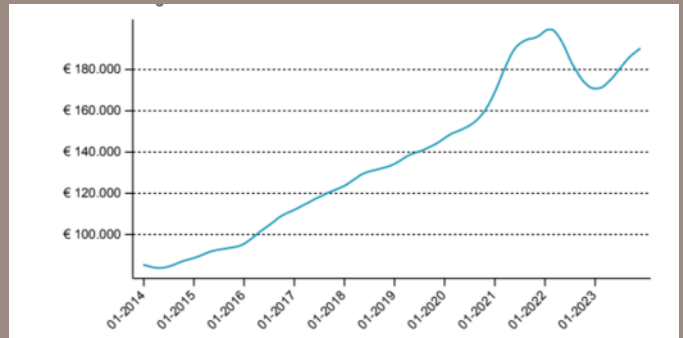
**Aantal slaapkamers** : 1

**Aantal woonlagen** : 1

# MARKTANALYSE

## Prijontwikkeling € 190.000,-

Deze berekenmethode neemt de transactieprijs van de laatste verkoop als basis en indexeert deze prijs naar de huidige waarde, gebruikmakend van de prijsontwikkeling van het specifieke marktsegment waartoe deze woning behoort.



## Modelwaarde

Met machine learning wordt via een combinatie van locatiewaardes en sociale gegevensbronnen een inschatting van de waarde van de woning gemaakt. Dit is het meest nauwkeurige waardemodel.

Nauwkeurigheid: laag - normaal - hoog - zeer hoog

Bandbreedte\*: € 193.000 – € 252.000

## Modelwaarde € 223.000,-

Met machine learning wordt via een combinatie van locatie- en woningkenmerken, de woningmarkt en sociale gegevensbronnen een inschatting van de waarde van de woning gemaakt. In de meeste gevallen is dit het meest nauwkeurige waardemodel.

## Referentiewoningen € 240.000

Op basis van geselecteerde vergelijkbare referentiewoningen in de directe omgeving.

### Referentiewoningen € 240.000

De waarde van elke verkochte referentiewoning wordt geïndexeerd naar de huidige marktwaarde. De geselecteerde verkochte referenties worden gemiddeld en geïndexeerd naar de huidige marktwaarde. Deze waarde wordt vermenigvuldigd met het woonoppervlak van de hoofdwoning. De waarde van de referenties die niet worden meegenomen in de berekening wordt niet meegenomen in de berekening.

Gebruiksoppervlak wonen van hoofdwoning		Marktwaaarde op basis van geselecteerde referenties
x 40 m <sup>2</sup>	=	€ 240.280

# TITEL



Gemiddelde  
verkooptijd  
**40 dagen**



Gemiddelde  
transactieprijs  
**€ 420.000,-**



Transactieprijs  
t.o.v. vraagprijs  
**€ 14.600,-**



Boven vraagprijs  
verkocht  
**67%**



Prijontwikkeling  
in 1 jaar  
**+11%**

Heb je vragen? Jouw agent licht deze marktanalyse graag toe in een gesprek.

# ONS ADVIES

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de € 230.000,- en € 245.000,- k.k.

Ik adviseer een vraagprijs van € 235.000,-

Een goed ingezette vraagprijs is van grote invloed op de uiteindelijke opbrengst. Een vraagprijs die marktconform is nodigt kijkers uit om een afspraak te maken voor een bezichtiging.

Een kijker is geneigd een beter bod te doen wanneer hij/zij de vraagprijs redelijk vindt.

Een goede verkoop vraagt een goede verkoopstrategie. Op het moment van de verkoop bepalen we samen een vraagprijs die past bij de markt.

De volgende stappen doorlopen wij samen als eerst:

- verkoopklaarmaken van het object;
- energielabel aanvragen;
- planning voor fotografie en inmeten
- het opmaken van de presentatie waarna we de aanmelding zullen doen op internet.
- planning bezichtigingen

**€ 235.000,-**

Advies vraagprijs

Ideaal startersappartement

Instapklaar

Nabij winkelcentrum

## JOUW INVESTERING

Voor onze dienstverlening rekenen we opstartkosten en een courtage. De opstartkosten worden bij start van de verkoop in rekening gebracht. Hieronder vallen fotografie, video, inmeten, plattegronden etc..

De courtage is een percentage van de uiteindelijke koopsom. Alle genoemde bedragen en tarieven zijn inclusief 21% btw.

- 1 All-in courtage afspraak
- 2 Volledig verkoop- & marketingpakket met premium aanmelding online
- 3 Buurtmailing voor lokaal bereik
- 4 Advies & begeleiding het gehele verkooptraject

**€ 3.500,-**

Courtage

**€ 695,-**

Opstartkosten

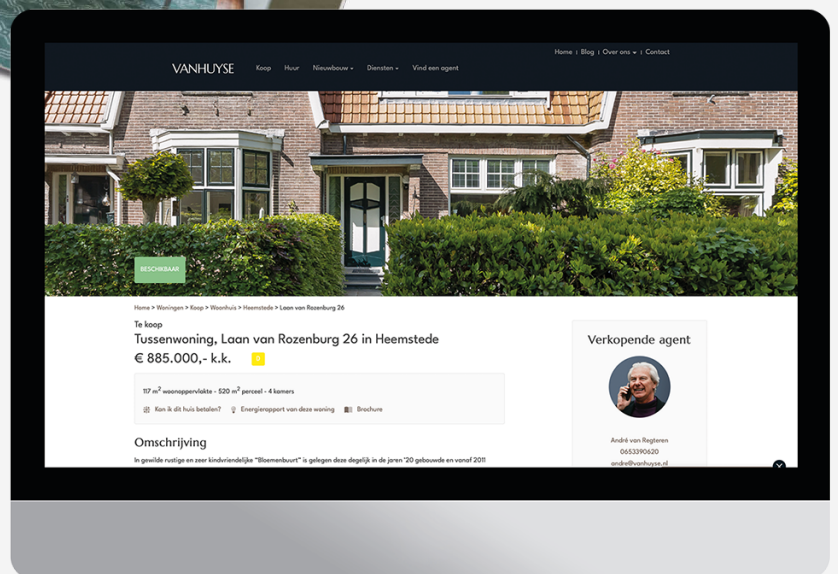
# MARKETINGMATERIAAL

## De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

Daarvoor brengen we jouw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jouw omgeving wil verhuizen.

## PLAATSING OP

- Funda
- VanHuyse.nl
- Socials
- In-House landelijk netwerk





# VANHUYSE

## De beste service, altijd

Jouw agent heeft antwoord op al jouw woonvragen. Zo is hij of zij een sparringpartner op het gebied van verduurzamen, woonlasten, verbouwen en iedere andere vraag omtrent wonen.

Bij VanHuyse heb je altijd en overal toegang tot advies dat voor jou het verschil maakt. En dankzij de VanHuyse Academie weet je zeker dat de kennis van jouw agent up-to-date is.



## PARTNERS IN WONEN

### Meer dan een makelaar

Een Partner in Wonen. Dat is niet zomaar een slogan. Maar een belofte die we elke dag waarmaken. Hieronder krijg je vast een voorproefje van waarvoor je bij ons terecht kunt. Vraag je agent gerust wat we nog meer voor je kunnen betekenen.



### Groen, groener, groenst

Elk huis groener achterlaten, dat doen we graag. Met een verduurzamingsadvies of letterlijk, met onze plantensets. We hebben een set voor elk formaat woning. Of het nu gaat om staging voor je foto's of een leuke thuiskomer in je nieuwe woning, vraag je agent naar de mogelijkheden. Nieuwsgierig? Check [www.vanhuyseplanten.nl](http://www.vanhuyseplanten.nl)



### Verduurzamen doe je zo

Binnen no-time weten wat je aan jouw huidige of nieuwe woning kunt verduurzamen? Dat kan met de verduurzamingscan. Ook handig: bij VanHuyse vind je ook betrouwbare partners om de verduurzaming te realiseren. Dat is wel zo makkelijk.





# VANHUYSE - JOUW SPECIALIST

Je staat aan de vooravond van de verkoop van je woning. Dan is het wel zo prettig om ondersteund te worden door een expert.

Als je samenwerkt met een VanHuyse agent dan merk je het meteen: dat is echt een regionale specialist. Kennis van de lokale markt, de beste onderhandelingstechnieken en kennis over de mooiste plekjes in de regio.

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dus de best mogelijke begeleiding bij de verkoop van je huis. En ook dat we ook die ene koper kennen, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



## HYPOTHEEK

VanHuyse Finance is er voor al je vragen rondom je hypotheek.

Hoeveel kan ik maximaal lenen? Welke rentemogelijkheden zijn er? En kan ik nog boetevrij aflossen?

Blijf niet rondlopen met deze vragen. Stel ze vandaag nog aan je agent en kom vrijblijvend in contact met een van de VanHuyse Finance adviseurs.

## VERZEKERINGEN

Je denkt er liever niet over na, maar onvoorziene omstandigheden kunnen grote financiële gevolgen hebben.

Daarom is het belangrijk om de juiste verzekeringen af te sluiten. Hoewel ze een ongelukje niet voorkomen, beperken ze wel de risico's.

Met de verzekeringen van VanHuyse Finance woon je zorgeloos. Vraag je agent om meer informatie.

# VEELGESTELDE VRAGEN

## Moet ik echt een appeltaart bakken?

Hoewel een stukje appeltaart nooit weg is, hechten kijkers meer aan een neutrale, frisse geur.

## Moet ik thuis zijn bij de bezichtigingen?

Het mag altijd, maar onze ervaring leert dat het fijner is als je er niet bij bent wanneer kijkers door jouw huis lopen.

## Wat betekent drie dagen bedenktijd?

In de wet staat dat elke koper bij het kopen van een huis drie dagen bedenktijd heeft. In die tijd mag hij of zij zich nog terugtrekken.



BEKIJK HIER ALLE  
VEELGESTELDE VRAGEN

# REVIEWS AGENT

I've hired Roeland several times as a real estate agent and advisor. He has a high personal integrity and an excellent knowledge of the market - Philip

Roeland heeft mij meer dan eens geholpen met aan- en verkoop van mijn woning. Door zijn kennis en inzet zal ik ook in de toekomst weer bij hem aankloppen! - Esther

Roeland is a very creative and reliable broker. I highly recommend him! - Emile

## Regionale expertise, landelijke dekking

Uniek aan VanHuyse is de combinatie van deze regionale expertise met landelijke dekking. VanHuyse heeft namelijk agents in alle regio's. Zo heeft jouw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

Dat betekent dat we ook die ene koper vinden, die toevallig naar jouw regio wil verhuizen.



# TO DO LIST

Geen appeltaart bakken dus, maar wel opruimen, persoonlijke spullen weghalen en allerlei documenten verzamelen. Bij de verkoop van je woning komt er een hoop op je af.

Met onderstaande to do list ben je goed voorbereid. Heb je na het afvinken nog vragen? Noteer ze voor je agent. We helpen je graag. Niet voor niets zeggen we: wij zijn jouw Partner in Wonen!

- Puntjes op de i zetten, verkoopklaarmaken van de woning
- Energielabel aanvragen
- Starten maar!

## NOTITIES

---

---

---

---

---

---

---

NEEM CONTACT  
MET ONS OP



**VANHUYSE**  
partner in wonen  
[www.vanhuyse.nl](http://www.vanhuyse.nl)