

VANHUYSE

PARTNER IN WONEN



VERKOOPPLAN

RINGWEG-RANDENBROEK 26 E IN AMERSFOORT



vastgoedcert
gecertificeerd

vidua wonen



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Ingeborg Vissers



ingeborg.vissers@vanhuyse.nl



+31 (0) 6 588 604 27

JOUW MAKELAAR



Ingeborg is een enthousiaste, deskundige makelaar met jarenlange makelaarservaring in Amersfoort Leusden en directe omgeving.

✉ ingeborg.vissers@vanhuyse.nl

☎ +31 (0)6 588 604 27

WAT ANDEREN ZEGGEN

REVIEW: Altijd heel fijn contact gehad met Ingeborg. Ze heeft ons in korte tijd goed door het verkooptraject meegenomen.

REVIEW: Ingeborg presenteert de woning met veel enthousiasme, alsof het haar eigen huis is, en dus niet vreemd dat ons huis supersnel verkocht was. De bezichtigingen werden ingepland op de afgesproken dagen en enorm veel geïnteresseerden. Super tevreden!

REVIEW: Ging erg leuk en alles was duidelijk. Super blij met ons keuze voor het verkoop van ons huis. Bedankt !

JOUW WONING



RINGWEG-RANDENBROEK 26 E

Je hebt de woning al verkoopklaar gemaakt. Voor de afspraak met de fotograaf kan je nog een mooie bos bloemen op de tafel zetten.

Kenmerken

Type: appartement

Woonoppervlakte: 74

Energie label: D

Isolatie :-

Perceeloppervlakte:

Soort woning :galerijflat

Aantal kamers : 3

Aantal slaapkamers : 1

Aantal woonlagen : 1

MARKTANALYSE

Gebaseerd op Ringweg-Randenbroek 26 E, 3816 CH Amersfoort

VERKOCHT

Verkooptijd: 16 dagen



Ringweg-Randenbroek 8, Amersfoort

Verkoopprijs: € 260.000

Type woning: Galerijflat

Bouwjaar: 1966

Woonoppervlakte: 73 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 237 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 16 dagen



Ringweg-Randenbroek 20, Amersfoort

Verkoopprijs: € 283.382

Type woning: Galerijflat

Bouwjaar: 1962

Woonoppervlakte: 68 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 223 m³

VERKOCHT

Verkooptijd: 19 dagen



Ringweg-Randenbroek 54, Amersfoort

Verkoopprijs: € 276.000

Type woning: Galerijflat

Bouwjaar: 1965

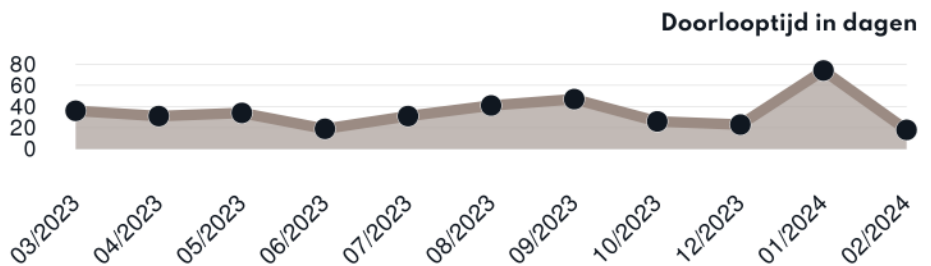
Woonoppervlakte: 74 m²

Perceeloppervlakte: 0 m²

Inhoud: 241 m³

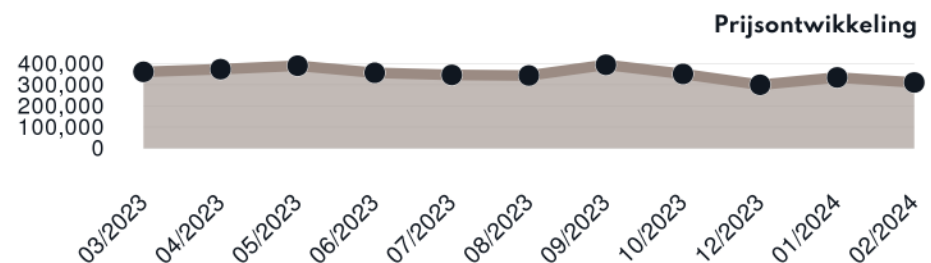
Gemiddelde verkooptijd:

28 dagen



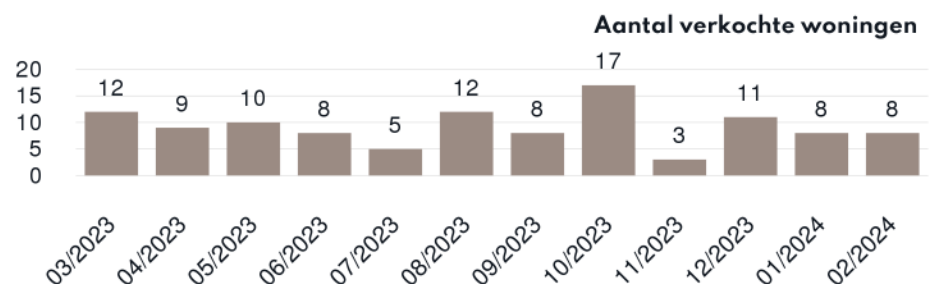
Prijswontwikkeling in 1 jaar:

-16 %



Gemiddelde transactieprijs:

€ 321.604



Bron: Brainbay

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 € 285.000. en € 310.000 k.k.

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 dit moment staat er één andere woning in de verkoop aan de Ringweg Randenbroek, nameijk nr 38E. Dit appartement heeft een vraagprijs van € 300.000 k.k. We kunnen nog even afwachten wat de opbrengst van deze woning wordt.

De volgende stappen doorlopen wij samen als eerst:

- verkoopklaarmaken van het object; voor zover nog nodig
- energielabel ophalen of aanvragen
- benodigde documenten verzamelen
- vraagprijs onderling afstemmen

€ 285.000,-

Advies vraagprijs

Veel bezichtigingen

Appartement wordt verkocht op

De markt bepaalt de verkoopprijs

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 Advies & begeleiding het gehele verkooptraject

1,25%

Courtage

€ 795,-

Opstartkosten

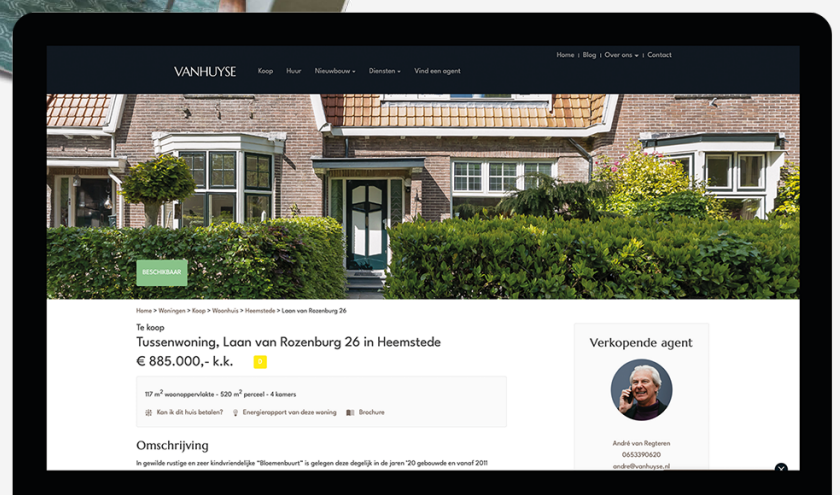
MARKETINGMATERIAAL

De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

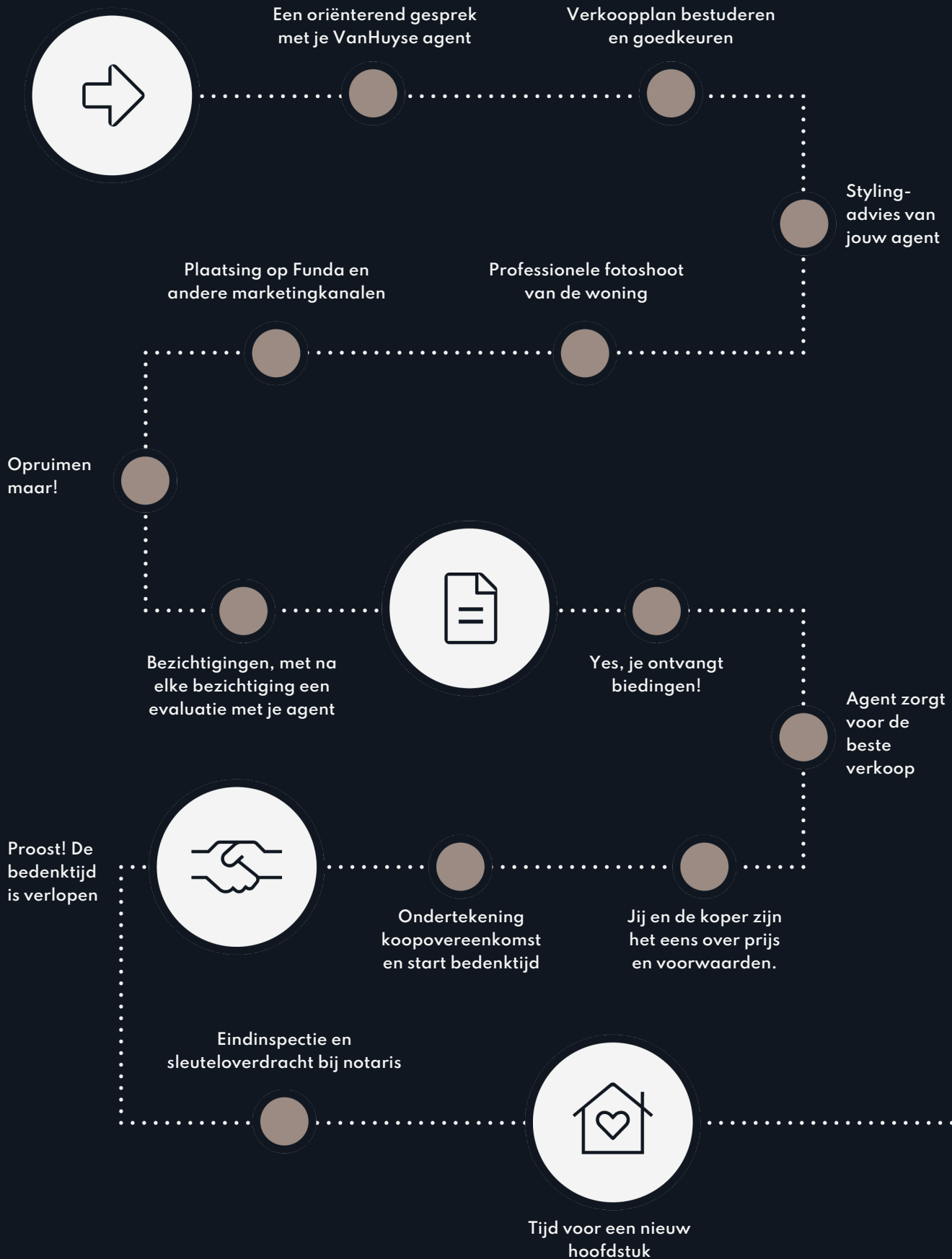
Daarvoor brengen we jouw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jouw omgeving wil verhuizen.

PLAATSING OP

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



OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



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



Verduurzamen doe je zo

Binnen no-time weten wat je aan jouw huidige of nieuwe woning kunt verduurzamen? Dat kan met de verduurzamingsscan. 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 onderhandelings technieken 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.

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.

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.



BEKIJK HIER ALLE
VEELGESTELDE VRAGEN

REVIEWS AGENT

Tekst

Tekst

Tekst

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
- ☐ Zet een mooie bos bloemen op tafel als de fotograaf komt
- ☐ Energielabel update aanvragen
- ☐ Ruim je woning helemaal op. Heb je te weinig ruimte om je spullen netjes op te bergen? Denk dan eens aan VanHuyse Opslag.
- ☐ Klaar met opruimen? Kijk om je heen of je echt klaar bent voor de fotograaf. Zijn alle kleine klusjes gedaan? is je styling op orde? Heb je leuke planten staan? Dat draagt allemaal bij aan een goede verkoop.
- ☐ Vraag alvast je energielabel aan.

ALLES WETEN OVER HET VERKOOPPROCES?

Wil je alles weten over het verkoopproces van je woning? Ontdek de essentiële stappen, tips en advies op onze exclusieve verkoop-informatiesite. Wij begeleiden je door het hele proces, van begin tot eind, zodat je met vertrouwen je huis kunt verkopen.

Ga naar: <https://verkop.vanhuyse.nl/>
Wachtwoord: verkoop5523

Of scan de QR-code:



NEEM CONTACT
MET ONS OP

VANHUYSE
partner in wonen
www.vanhuyse.nl