

VANHUYSE

PARTNER IN WONEN



VERKOOPPLAN

HUIS TER DUINSTRAT 9 IN NOORDWIJK



vastgoedcert
gecertificeerd



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Roeland van Schaijk

✉ roeland.van.schaijk@vanhuyse.nl

☎ +31 (0)6 134 491 42

UW 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.schaaijk@vanhuyse.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

UW WONING



HUIS TER DUINSTRAAT 9

In het centrum van Noordwijk aan zee gelegen, nabij winkels, restaurants en andere voorzieningen, uitgebouwde vooroorlogse karakteristieke hoekwoning met zonnige achtertuin en achterom.

Bijzonderheden:

- Bouwjaar 1903;
- Ruime aangebouwde woon-/eetkeuken;
- Zeer centraal gelegen;
- Voorzien van dubbel glas;
- Betonnen begane grond vloer;

Kenmerken

Type: Eindwoning

Woonoppervlakte: 108m²

Energie label: E

Isolatie :-

Perceeloppervlakte: 97 m²

Soort woning :

Aantal kamers : 4

Aantal slaapkamers : 3

Aantal woonlagen : 3

Uit de marktanalyse die is gebaseerd op recent verkochte en vergelijkbare woningen in de directe omgeving volgt een marktwaarde tussen de € 500.000,- en € 550.000,-

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.

Als vraagprijs adviseer ik op dit moment € 550.000,-

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 als eerst:

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

€ 550.000,-

Advies vraagprijs

Loopafstand van het strand

Betonnen vloeren

Optie voor dakterras

Courtage en kosten

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

€ 3.000,-

Courtage

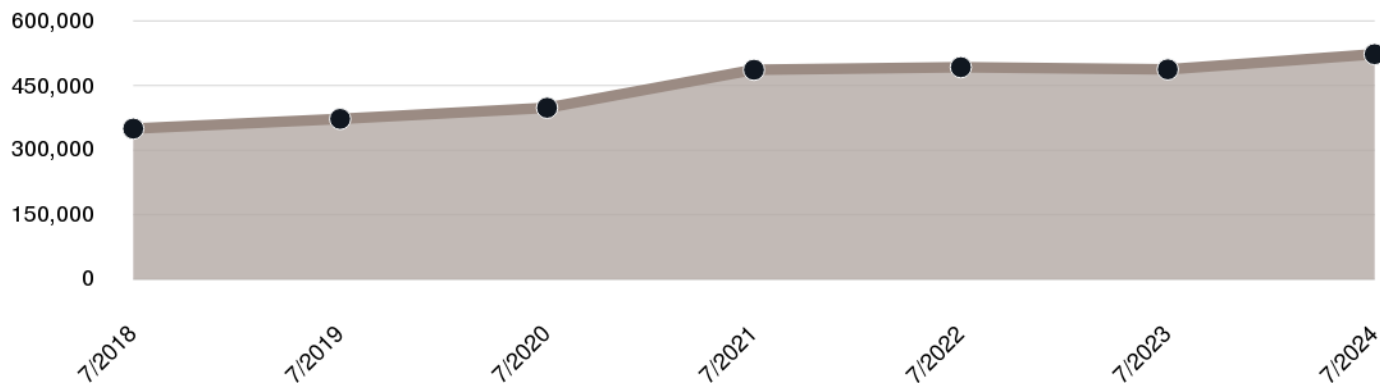
€ 950,-

Opstartkosten

MARKTINFORMATIE

PRIJSONTWIKKELING

516.402



MODELWAARDE

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.

Nauwkeurigheid:

Normaal

Bandbreedte*:

€ 458.000 - € 616.000

€ 533.000

*Met 90% zekerheid valt de marktwaarde binnen bovenstaande bandbreedte

GESELECTEERDE REFERENTIES

De koopsom per vierkante meter van elke verkochte referentiewoning wordt geïndexeerd naar de huidige waarde. Vervolgens wordt van de geselecteerde verkochte referenties een gemiddelde geïndexeerde koopsom per m2 berekend. Deze wordt vermenigvuldigd met het woonoppervlak van de hoofdwoning. Referenties die niet verkocht zijn worden niet meegenomen in de berekening.

Geïndexeerde koopsom per
m2 van geselecteerde
referenties

€ 5.785

X

Gebruiksoppervlak
wonen van
hoofdwoning

108 m2

=

Marktwaarde op basis
van geselecteerde
referenties

€ 624.780

€ 625.000

MARKTANALYSE

STATUS

Op basis van 9 transacties van woningtype "2-onder-1-kapwoning" in gemeente Noordwijk in de laatste 3

Prijswontwikkeling in 1 jaar
1%

Zeer krappe markt

Gemiddelde verkooptijd
105 dagen

Boven vraagprijs verkocht
56%

Transactieprijs t.o.v. vraagprijs
€ 9.850

Gemiddelde transactieprijs
€ 754.000

DOELGROEPEN

Op basis van 546 verhuizingen naar woningtype "woonhuis" in Noordwijk in de laatste 3 jaar.

36%
Noordwijk

13%
Noordwijkerhout

5%
Amsterdam

4%
Voorhout

4%
Leiden

Disclaimer

Dit rapport is gegenereerd op 13-03-2025, gebruikmakend van de informatie die op deze datum bij brainbay beschikbaar was. Aan de uitkomsten van de gebruikte modellen kunnen geen rechten worden ontleend. Dit verkooprapport is geen taxatierapport. De getoonde informatie komt uit de woningdatabase van NVM/brainbay. Deze database bevat informatie die is gebruikt voor de woningpresentatie op funda. Door brainbay wordt deze data gebruikt voor analyses, bijvoorbeeld om woningen modelmatig te waarderen. Een modelwaarde is een door de computer berekende waarde. Voor deze modelmatige waardering wordt gebruik gemaakt van de gegevens van uw woning zoals woon- en perceeloppervlakte, aantal kamers, energielabel et cetera. Uw makelaar heeft geen enkele invloed op de aangegeven modelwaarden. De modelwaarden in het verkooprapport worden door uw makelaar beoordeeld. De makelaar voorziet deze zo nodig van een aanvullende uitleg of toelichting.

Bron: Brainbay
Gebaseerd op Huis ter Duinstraat 9, 2202 CS Noordwijk

REFERENTIEPANDEN



Binnenweg 25, 2202 GM Noordwijk

Verkocht op: 26-6-2024
voor: € 532.100

Geïndexeerde koopsom:
€ 526.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1919
Woonoppervlakte	89 m ²
Perceeloppervlakte	88 m ²
Inhoud	323 m ³
Aantal kamers	3
Energie label	E



Binnenweg 9, 2202 GL Noordwijk

Verkocht op: 23-5-2024
voor: € 442.500

Geïndexeerde koopsom:
€ 439.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1922
Woonoppervlakte	70 m ²
Perceeloppervlakte	135 m ²
Inhoud	264 m ³
Aantal kamers	6
Energie label	G



Huis ter Duinstraat 32, 2202 CT Noordwijk

Verkocht op: 16-6-2023
voor: € 469.000

Geïndexeerde koopsom:
€ 502.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1915
Woonoppervlakte	81 m ²
Perceeloppervlakte	142 m ²
Inhoud	214 m ³
Aantal kamers	4
Energie label	D

REFERENTIEPANDEN



Nicolaas Barnhoornweg 7, 2202 JA Noordwijk

Verkocht op: 5-12-2023
voor: € 555.000

Geïndexeerde koopsom:
€ 573.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1926
Woonoppervlakte	104 m ²
Perceeloppervlakte	161 m ²
Inhoud	409 m ³
Aantal kamers	4
Energie label	C



Trompstraat 9, 2202 KP Noordwijk

Verkocht op: 20-11-2024
voor: € 512.975

Geïndexeerde koopsom:
€ 512.000

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1912
Woonoppervlakte	85 m ²
Perceeloppervlakte	104 m ²
Inhoud	366 m ³
Aantal kamers	4
Energie label	G



Piet Heinstraat 38, 2202 KW Noordwijk

Verkocht op: 13-3-2025
voor: Onbekend

Geïndexeerde koopsom:
Onbekend

Type woning	2-onder-1-kapwoning
Bouwjaar	1925
Woonoppervlakte	88 m ²
Perceeloppervlakte	131 m ²
Inhoud	343 m ³
Aantal kamers	4
Energie label	C

MARKETINGMATERIAAL

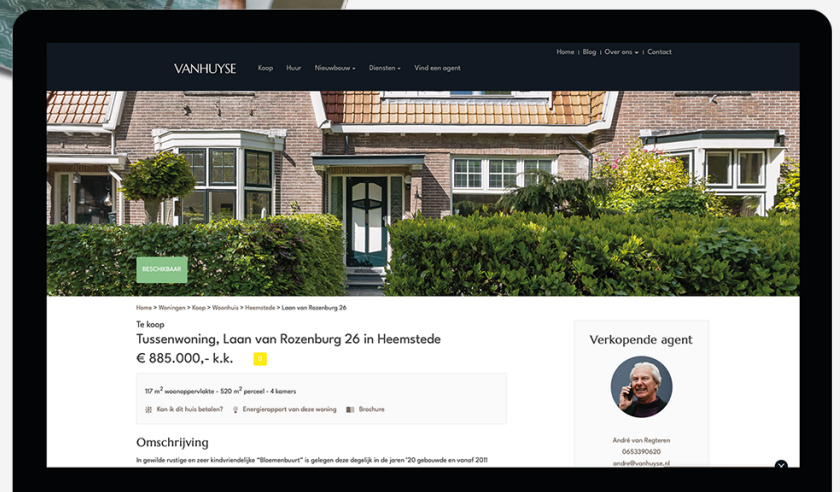
De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

Daarvoor brengen we uw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers.

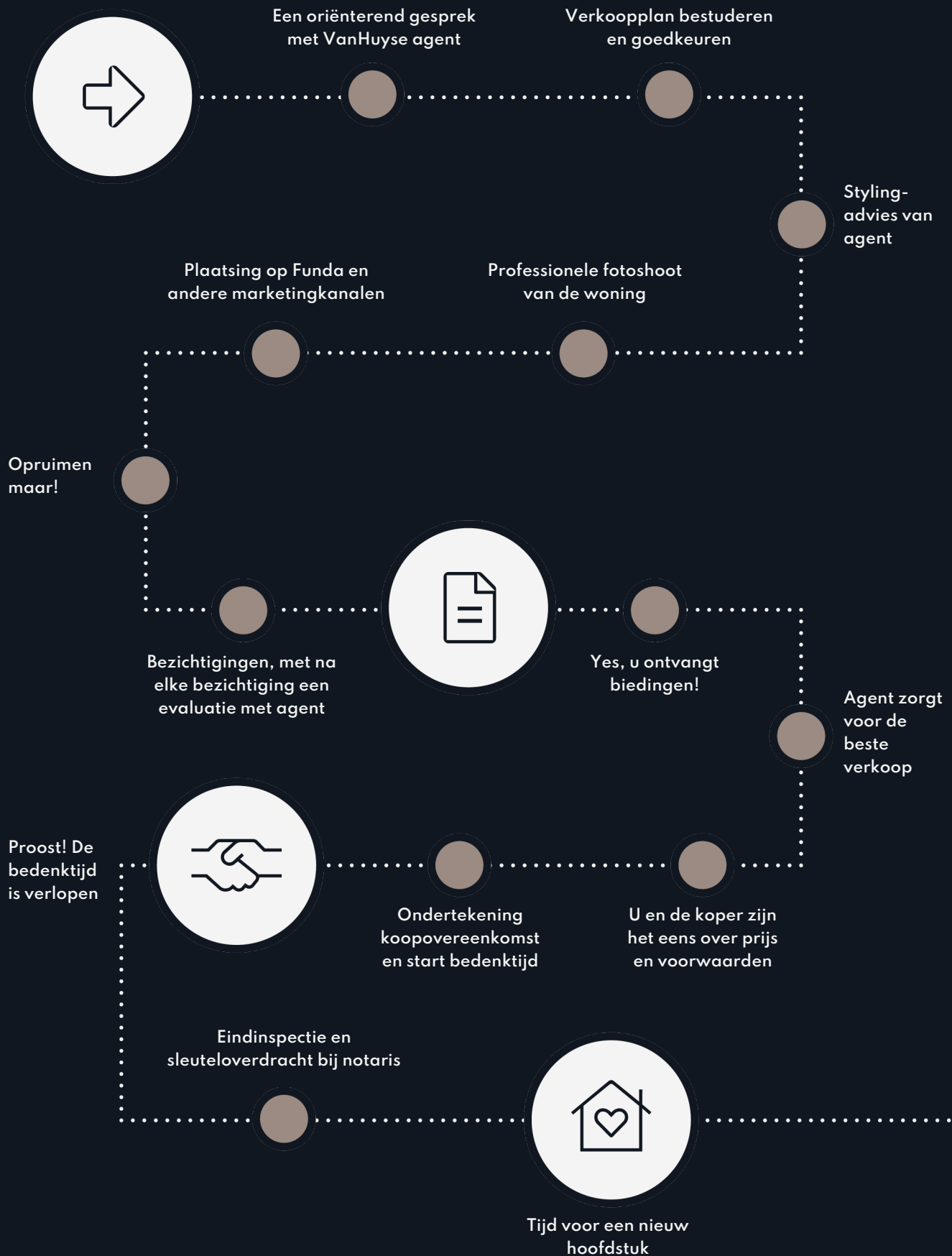
En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar uw omgeving wil verhuizen.

PLAATSING OP

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



OP WEG NAAR DE SLEUTELOVERDRACHT



VANHUYSE

De beste service, altijd

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

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



PARTNERS IN WONEN

Niet alleen een makelaar

Een Partner in Wonen. Dat is niet zomaar een slogan. Maar een belofte die we elke dag waarmaken. Hieronder krijgt u vast een voorproefje van waarvoor u bij ons terecht kunt. Vraag uw agent gerust wat we nog meer voor u 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 de foto's of een leuke thuiskomer in de nieuwe woning, vraag uw agent naar de mogelijkheden. Nieuwsgierig? Check www.vanhuyseplanten.nl



Verduurzamen doe je zo

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



PARTNERS IN WONEN

Ontdek onze andere partners in wonen

Als het op wonen aankomt, is een betrouwbare partner onmisbaar. Of u nu uw droomhuis wilt kopen, uw huidige woning wilt verkopen, of deskundig advies nodig hebt over woonstyling, hypotheek, verzekeringen, verduurzaming, verbouwingen of andere woonzaken: onze experts staan voor u klaar.



VanHuyse Concierge

Vakman voor uw klus nodig? Olav Kieft van VanHuyse Concierge service staat klaar om elke klus aan huis op te lossen. Of het nu gaat om het schilderen van een muurtje, het plaatsen van een keuken of een volledige verbouwing, bij de VanHuyse Concierge bent u aan het juiste adres.



VanHuyse Inbox Storage

Wordt u overweldigd door de hoeveelheid spullen die u heeft? Worden er foto's gemaakt van uw woning voor de verkoop, maar lijkt alles kleiner door de hoeveelheid meubels en spullen? VanHuyse Inbox Storage biedt de oplossing: een flexibele en zorgeloze manier om uw bezittingen tijdelijk op te slaan. Dat kan al vanaf één week.



De kleine Verhuizer

Liever de hele verhuizing uit handen geven? Dat kan! De kleine Verhuizer (die alles behalve klein is) helpt u graag. En de vrolijke vaklui kunnen zelfs alles voor u inpakken! Met hun hulp verhuist u straks zorgeloos en stressvrij naar uw nieuwe woning.



VanHuyse Vastgoedstyling

Het interieur van een huis speelt een cruciale rol in het opwekken van een warm, huiselijk gevoel, een aspect dat potentiële kopers vaak onbewust meewegen in hun besluitvorming. Uit onderzoek blijkt dat een woning, die met zorg en aandacht is ingericht meer kan opbrengen en dat is precies wat u met vastgoedstyling kunt bereiken.

VANHUYSE - UW SPECIALIST

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

Als u samenwerkt met een VanHuyse agent dan merkt u het meteen: dat is echt een regionale specialist, met 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 uw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

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



HYPOTHEEK

VanHuyse Finance is er voor alle vragen rondom uw 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 uw agent en kom vrijblijvend in contact met een van de VanHuyse Finance adviseurs.

VERZEKERINGEN

U 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 woont u zorgeloos. Vraag uw 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 u er niet bij bent wanneer kijkers door uw huis lopen.



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 uw agent contact met andere specialisten, met elk hun eigen ervaring en netwerk.

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



TO DO LIST

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

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



Puntjes op de i zetten, verkoopklaarmaken van de woning



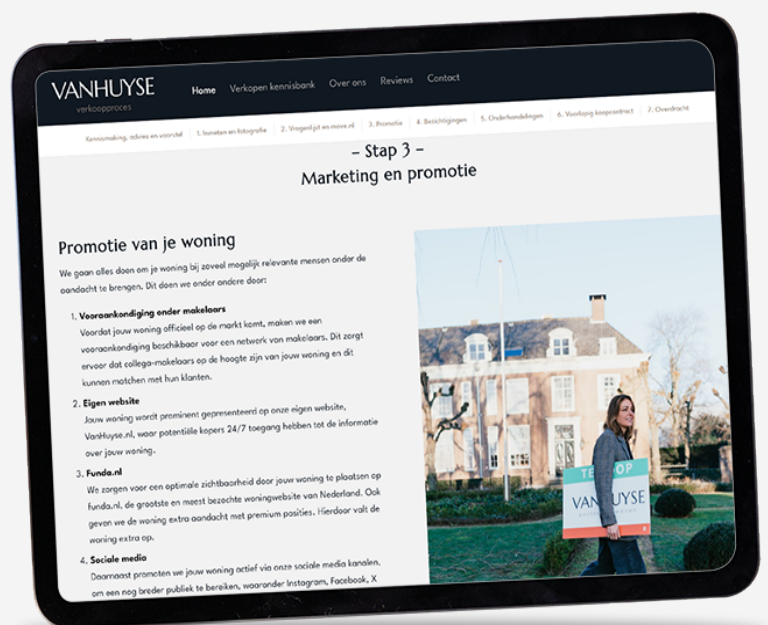
Woning opruimen

ALLES WETEN OVER HET VERKOOPPROCES?

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