

VANHUYSE

PARTNER IN WONEN



VERKOOPPLAN

WETHOUDER FRANKEWEG 35-III, AMSTERDAM



vastgoedcert
gecertificeerd



NATIONAL
ASSOCIATION OF
REALTORS®

Ramon Sjoers

✉ ramon.sjoers@vanhuyse.nl



+31 (0)6 16 16 59 98

JOUW WONING



WETHOUDER FRANKEWEG 35-III

Fijn appartement met dakopbouw en dakterras gelegen op de bovenste verdieping.
Het appartement beschikt over een ruime living met open keuken en maar liefst 3 slaapkamers, waarvan twee op de derde verdieping en één grote op de vierde verdieping.
Het terras grenst aan de grote slaapkamer aan de achterzijde. Aan de voorzijde is het mogelijk om een twee terras te realiseren.

De keuken en het sanitair zijn op leeftijd, maar de apparatuur is al een keer vervangen.
De woning is een periode verhuurd geweest en nu is het tijd om de woning te verkopen.

Belangrijke kenmerken:
dakterras | geen bovenburen | Eigen grond | Veel lichtinval | 3 slaapkamers | dakopbouw | 98 m²

Kenmerken

Type: Appartement

Woonoppervlakte: 96 m²

Energie label: D

Buitenruimte: balkon, dakterras

Perceeloppervlakte: 0 m²

Soort woning :bovenwoning

Aantal kamers :4

Aantal slaapkamers :3

Aantal woonlagen :2

MARKTANALYSE

Wethouder Frankeweg 13-2

Vraagprijs: € 625.00 k.k.

Verkoopprijs: € 617.500 k.k.

Type woning: appartement, bovenwoning

Bouwjaar: 1911

Woonoppervlakte: 67 m²

Inhoud: 263 m³



Wethouder Frankeweg 39-2

Vraagprijs: € 1.200.000 k.k.

Verkoopprijs: € 1.275.000 k.k.

Type woning: appartement, bovenwoning

Bouwjaar: 1912

Woonoppervlakte: 159 m²

Inhoud: 604 m³



Middenweg 49-3

Vraagprijs: € 1.000.000 k.k.

Verkoopprijs: € 1.025.388 k.k.

Type woning: appartement, bovenwoning

Bouwjaar: 1928

Woonoppervlakte: 141 m²

Inhoud: 473 m³



Marktanalyse in een krappe markt



Gemiddelde
verkooptijd

64 dagen



Gemiddelde
transactieprijs

€ 865.000,-



Transactieprijs
t.o.v. vraagprijs

€ 71.610,-



Boven vraagprijs
verkocht

69%



Prijsontwikkeling
in 1 jaar

+1%

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

MIJN ADVIES

Uit de marktanalyse volgt een marktwaarde van jouw woning. Deze marktwaarde is gebaseerd op recent verkochte woningen en vergelijkbare woningen in de directe omgeving, waarbij het uitgangspunt een goede tot zeer goede staat is. De marktwaarde uit deze analyse ligt tussen €798.000 en 876.000 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.

Rekening houdend met de USP's van jouw woning, maar ook rekening houden met de huidige staat, adviseer ik je een vraagprijs te hanteren van € 825.000,-.

Mijn verwachting is wel dat de uiteindelijk transactie-prijs boven deze vraagprijs zal uitkomen.

Ter voorbereiding van de verkoop doorlopen wij de volgende stappen samen als eerst:

- verkoopklaarmaken van het object;
- fotografie en inmeting laten uitvoeren (afspraak staat op dinsdag 17 juni om 11.00 uur gepland);
- het opmaken van de presentatie waarna we de aanmelding zullen doen op internet.

Zodra de woning wordt aangemeld plannen wij meteen de bezichtigingsmomenten in.

€ 825.000,-

Advies vraagprijs

USP 1 : dakopbouw & dakterras

USP 2 : lichtinval & 3 slaapkamers

USP 3 : gelegen op eigen grond

JOUW INVESTERING

Voor onze 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..

De courtage is een percentage van de uiteindelijke koopsom. De opstartkosten worden verrekend met de de courtage. 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%

Courtage

€ 795,-

Opstartkosten

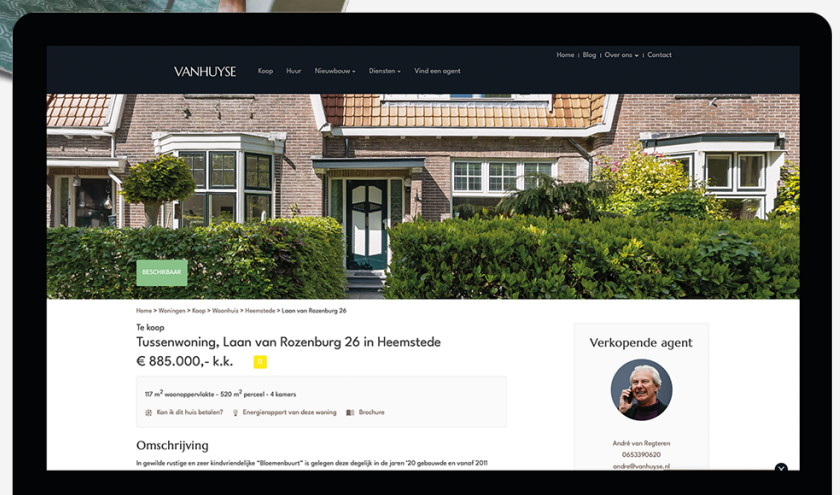
MARKETINGMATERIAAL

De juiste koper vinden, daar gaan we voor.

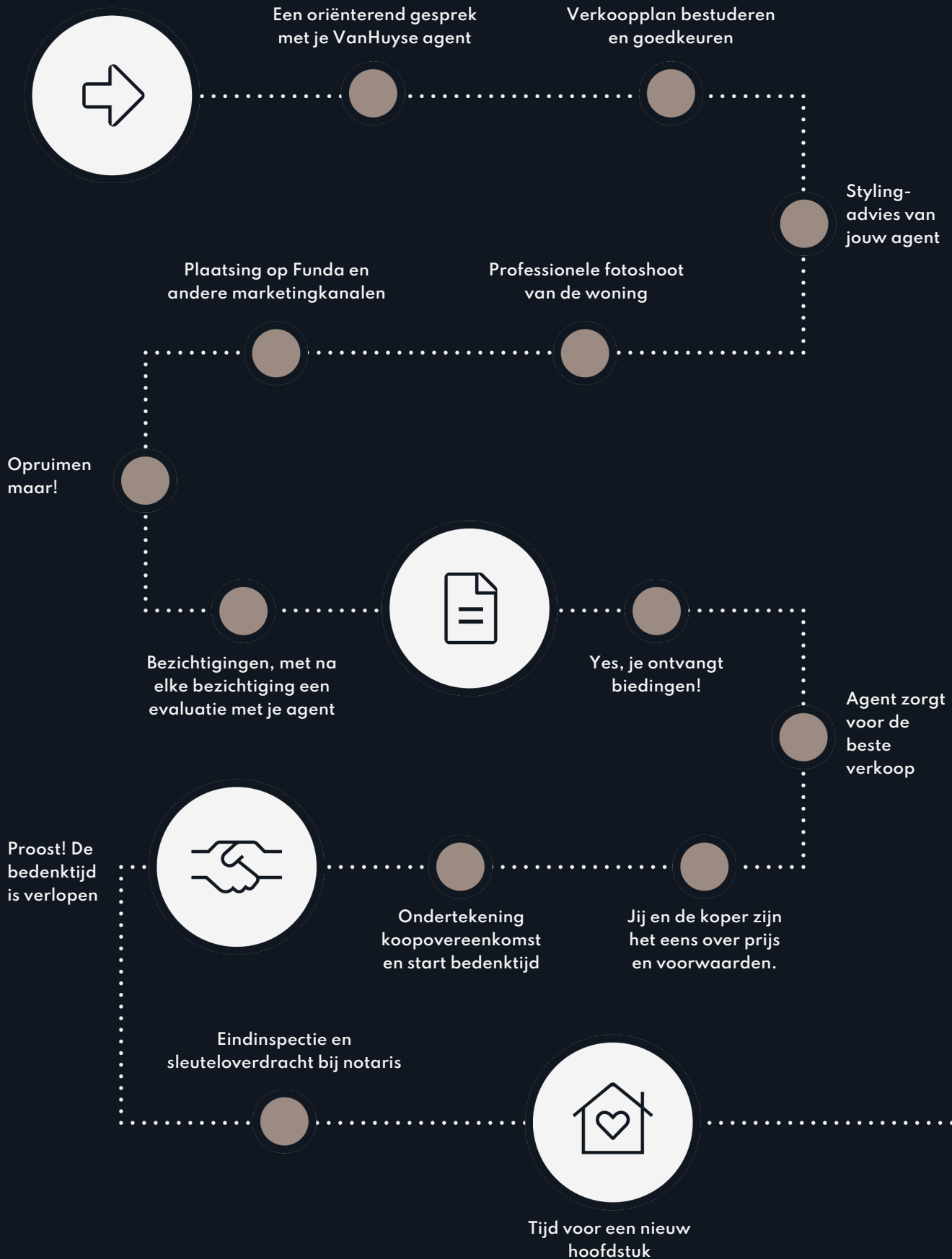
Daarvoor brengen we jouw woning bij een brede doelgroep onder de aandacht. Met een scala aan on- en offline marketingmaterialen wekken we interesse van potentiële kopers. En omdat ons netwerk landelijke dekking heeft, vinden we ook die ene koper die naar jouw omgeving wil verhuizen.

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

Niet alleen een makelaar

Een Partner in Wonen. Dat is niet zomaar een slogan. Maar een belofte die we elke dag waarmaken. Hier 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.



PARTNERS IN WONEN

Ontdek onze andere partners in wonen

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



VanHuyse Concierge

Vakman voor je 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 ben je aan het juiste adres.



VanHuyse Inbox Storage

Word je overweldigd door de hoeveelheid spullen die je hebt? Worden er foto's gemaakt van je 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 je 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 je graag. En de vrolijke vaklui kunnen zelfs alles voor je inpakken! Met hun hulp verhuis jij straks zorgeloos en stressvrij naar je 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 je met vastgoedstyling kunt bereiken.

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



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!

- ☐ De woning verkoopklaar maken, zoals dozen uit de woning verwijderen
- ☐ Woning goed schoonmaken (ook binnen- en buitenzijde kozijnen, dakkoepel in dakopbouw e.d.)
- ☐ Weghalen van bouwmaterialen op dak aan voorzijde en het snoeien van de sedum beplanting op het dak
- ☐ Leuke styling-items toevoegen (o.a. fles olijfolie in de keuken, handdoek in de badkamer en dergelijke)
- ☐ 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.

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