

Verkoopmakelaar Bas

Financieren | Verkoop | Aankoop



Welkom bij
de makelaar met
mensenkennis

Een huis kopen of verkopen gaat over mensen

Het is niet niks als je het huis afstaat waar je voor het eerst ging samenwonen of waar de kinderen zijn opgegroeid. En het is logisch dat je alles door een roze bril ziet als jij je droomhuis hebt gevonden.

Bij Verkoopmakelaar Bas begrijpen we de emoties die gepaard gaan bij het kopen of verkopen van een huis. Dan is het goed om te weten dat wij het zakelijke deel voor je uit handen nemen. Wij staan je gedurende het hele proces bij met helder en vakkundig advies, zodat jij de beste deal krijgt en ook gewoon een beetje weemoedig of juist heel blij kunt zijn.



We begeleiden je stap voor stap

1. Budget en financiering. Tijdens onze eerste kennismaking bepalen we wat je budget is en welke financiering bij je past. Wij kennen namelijk niet alleen de huizenmarkt, maar kunnen ook de geschikte hypotheek voor je kunnen verkrijgen.

Wanneer je verkoopt taxeren we de waarde van de woning. Dat doen we door de vierkante meterprijs in jouw buurt te berekenen en vergelijkbare objecten te analyseren. Zo komen we tot een realistische verkoopwaarde.

2. Strategie en marketing. Samen bepalen we wat het beste moment is om een bod te doen of de woning in de verkoop te zetten. Verder kijken we welke (online) kanalen we inzetten en hoe we ons eigen netwerk aanspreken. Bij verkoop leggen we een compleet dossier aan en maken een representatieve verkoopbrochure.

3. Styling en fotografie. Wij zorgen dat je huis er tiptop uitziet en laten een professionele fotograaf mooie foto's maken. Zo springt jouw huis eruit op Funda en op onze socials.





Potentiële kopers krijgen een goede indruk en komen graag bezichtigen.

4. Bezichtigingen en biedingen. In overleg plannen we bezichtigingen in om huizen te bekijken of om bezoekers te ontvangen. We plannen altijd voldoende tijd in, zodat iedereen op z'n gemak rond kan kijken en de sfeer van jouw woning optimaal ervaart.

Als je wilt kopen bepalen we samen het bod en brengen die uit, als je verkoopt ontvangen wij de biedingen en leggen die aan je voor. Onze makelaars onderhandelen altijd de beste deal tegen de meest gunstige condities voor jou.

5. Deal sluiten. Na de succesvolle onderhandelingen stellen we de koopovereenkomst op. De belangrijkste zaken worden hierin vastgelegd: koopsom, leveringsdatum en eventuele financiële of bouwkundige voorwaarden. Na het tekenen heeft de koper wettelijk drie dagen bedenktijd. Na de ontbindende voorwaarden is de deal rond. Gefeliciteerd!

Wat mensen van ons vinden

Ashraf Yassin ★★★★★

"Ik krijg heel veel ondersteuning, betrokkenheid en professionele begeleiding in het verkoopproces van intake tot verkoop. Alles verliep als teamwork, met een positieve ervaring en resultaat. Zeker een aanrader! Hartelijk bedankt voor je inzet Marc."

Bianca Mascovschi ★★★★★

"Beste service ooit! Binnen een maand heeft Daan voor ons een geweldig appartement gevonden. Zeker een aanrader als je op zoek bent naar een woning."

Victor Alonso ★★★★★

"Goede service. Woning goed verkocht boven de vraagprijs. Heel blij mee."



Kies ook voor **Verkoopmakelaar Bas**



- ✓ Het gezelligste makelaarsteam van Nederland
- ✓ Persoonlijk en vakkundig
- ✓ Professionele styling en fotografie
- ✓ 85% verkocht boven de vraagprijs
- ✓ Scherpe courtage
- ✓ Gewaardeerd met 9,8 op Funda
- ✓ Ruim 100+ vijfsterrenreviews op Google

085-0600478

[Info@verkoopmakelaarbas.nl](mailto:info@verkoopmakelaarbas.nl)
[verkoopmakelaarbas.nl](https://www.verkoopmakelaarbas.nl)