

**Beste  
Bert,**

**Mooi huis!  
Kun je de waarde  
bepalen?**



**Verkoopadviesgesprek**

Amstelveen • Talmastraat 6

 **bertvanvulpen**  
makelaars+hypotheek

## Beste Harm,

Allereerst wil ik je hartelijk danken voor de ontvangst en het prettige gesprek dat we bij je thuis hebben gehad. Ik heb een duidelijk beeld gekregen van je situatie, je wensen en de woning.

Jullie waren niet heel actief op zoek, maar keken wel regelmatig op Funda. Uiteindelijk kwamen jullie een woning tegen die helemaal af was en een stuk groter. Dat moest hem worden.

## Omschrijving object

Jullie hebben een heel fijn huis met drie slaapkamers en een ruime zolder. De woonkamer is volledig gemoderniseerd. Om het wat speelser te maken en een apart gedeelte van de keuken te creëren, hebben jullie een kuil gegraven die nu dienstdoet als zitgedeelte. Hierdoor is er een heel ruimtelijk gevoel ontstaan. Bij de tuin bestaat de mogelijkheid om een extra berging bij te kopen, waardoor de tuin vergroot kan worden. Dat is zeker een pluspunt.

## Omschrijving doelgroep

We hebben ook gesproken over de doelgroep(en) waarop we ons zullen richten. Het begint met kijken naar waar mensen die in Amstelveen een huis zoeken vandaan komen. Momenteel is de lokale zoeker (mensen uit Amstelveen en de nabije omgeving) een belangrijke doelgroep. Op een sterke tweede plaats staat de Amsterdamse zoeker. Dankzij onze kantoren in Amsterdam, Amstelveen, Zaandam en Krommenie bereiken we beide doelgroepen goed.

Qua gezinssamenstelling richten we ons vooral op jonge gezinnen, zowel expats als Nederlandse zoekers.

Bij het opstellen van het marketingplan voor jullie woning houden we rekening met bovenstaande informatie, zodat we heel gericht de juiste mensen bereiken. Dit zorgt voor serieuze kijkers.

### Waarde creatie

NTB wanneer het meetrapport binnen is.

Om de maximale waarde te realiseren, adviseren wij een vraagprijs te hanteren van € 980.000 of € 990.000 kosten koper. De verwachte verkoopopbrengst ligt in een bandbreedte tussen € ..... kosten koper en € ..... kosten koper. Ook voor jullie zetten wij alles op alles om een maximale verkoopopbrengst te bereiken. De vraagprijs die wij adviseren is een richtlijn. Mocht je hier anders over denken, dan overleggen we dat graag met je om samen tot een goed onderbouwde vraagprijs te komen waar jullie volledig achter staan.

### Succes fee

De courtage hebben we nog niet besproken. Zodra helder is wat jullie van ons verwachten, kunnen we een aantrekkelijk totaaltarief voor jullie opstellen. Graag maak ik een vervolgspraak met jullie om dit samen door te nemen.



**Beste Bert,**

**Wat zijn de kosten?**



**Beste  
Bert,**

**Is stille verkoop  
een goed idee?**

### Verkoopstrategie

Het adviseren over de strategie om te komen tot de allerhoogste verkoop opbrengst is onze specialiteit. Natuurlijk bepaal jij uiteindelijk welke strategie het beste bij jou past. Soms is het goed om een vraagprijs te stellen die een stuk boven de verwachte verkoopopbrengst ligt. En soms is het juist beter een vraagprijs te stellen die op of zelfs onder de verwachte verkoopopbrengst ligt. Gericht op zo veel mogelijk animo op een constant fluctuerende woningmarkt. Een belangrijk punt om voor start verkoop over te praten, na te denken en uiteindelijk een beslissing te nemen.

**“Omdat ze bij Bert van Vulpen  
marktleider zijn hebben ze meteen  
al veel bezichtigingen vanuit de  
eigen database van zoekers”  
Johan**

### Stille verkoop

Soms kan het een goed idee zijn om niet (meteen) met alle toeters en bellen naar buiten te treden met een woning. Bijvoorbeeld als de gewenste oplevering nog erg ver weg is. Wel is het dan erg interessant om alle gegevens van de woning al beschikbaar te hebben voor onze makelaars. Iedere dag komen wij tientallen zoekers tegen. En daar zijn er ook bij die geduld hebben. En juist wanneer ze exclusief mogen komen kijken bereid zijn een erg goede prijs te betalen. Tel daarbij op dat de verkoopkosten lager zijn en het antwoord op uitstellen of niet is gegeven.

### Over Bert van Vulpen Makelaars + Hypotheken

Bert van Vulpen is sinds 1994 één van de toonaangevende makelaarskantoren in de regio. Landelijk behoren wij tot de top 100 van bijna 5000 makelaars. Ons team van enthousiaste professionals bestaat uit 30 medewerkers en medewerksters. De nauwe samenwerking tussen onze vestigingen in Amsterdam, Amstelveen, Zaandam en Krommenie biedt het grote voordeel van een breed netwerk. Wij bereiken de zoekers die tussen de diverse plaatsen waar wij actief zijn verhuizen.

Kernwoorden voor ons succes zijn: deskundigheid, continue innovatie, grote kennis van perfect presenteren, onze marketing instelling en onze transparante, persoonlijke werkwijze. Wij zijn allereerst actief voor particuliere opdrachtgevers.

Daarnaast is een belangrijke activiteit advies en verkoop van nieuwbouwprojecten. Projectontwikkelaars, gemeenten, woningcorporaties en beleggers behoren tot onze opdrachtgevers. Door deze brede mix van opdrachtgevers zijn we zeer goed op de hoogte van de ontwikkelingen in de regio en kunnen je daardoor nog beter adviseren.

### Complete begeleiding en ontzorgen

Wanneer jij naast de verkoop van de huidige woning ook een nieuwe woning wilt aankopen dan helpen wij graag! Juist het ondersteunen bij alles wat er nodig is om zorgeloos van de ene koopwoning naar de andere koopwoning te verhuizen is ons specialisme. Binnen ons team hebben wij de volgende expertises beschikbaar:

- ✔ verkoopbegeleiding
- ✔ aankoopbegeleiding
- ✔ hypotheek advies
- ✔ verzekeringen advies
- ✔ aangifte inkomstenbelasting

**“Heel gemakkelijk en ook aantrekkelijk dat de hypotheekafdeling onder een dak zit”**  
**Sharon**

## Verkoopproces

Bij Bert van Vulpen makelaars + hypotheekers geloven wij in de kracht van ons team. Hoewel ik eindverantwoordelijk ben en altijd voor jou bereikbaar, werk ik samen met mijn enthousiaste en commercieel ingestelde makelaars en binnendienst medewerkers. Door die samenwerking zijn we zes dagen per week en 65 uur per week beschikbaar. Voor jou, en voor alle geïnteresseerden. Die daardoor altijd op het door hen gewenste moment kunnen bezichtigen.

Na jouw vervolgreactie zullen wij een opdracht tot dienstverlening toesturen. Hierin worden alle afspraken nog eens duidelijk toegelicht. Wanneer deze opdracht tot dienstverlening door beide partijen is ondertekend zullen wij het proces opstarten.

Ons makelaarskantoor heeft een succesvolle verkoopstrategie voor ogen. De filosofie, dat je nooit een 2e kans krijgt om een goede 1e indruk te maken is hierbij belangrijk. Voor een actieve start van het verkooptraject komt dit neer op een perfecte en complete presentatie van de woning aan de markt. Dit in combinatie met onze ruime openingstijden (6 dagen en 4 avonden per week) en de pro-actieve houding van ons team zorgen ervoor dat de woning vanaf dag één goed in de schijnwerpers staat.

## Marketing

De presentatie van de woning en de eerste indruk die woningzoekers van de woning krijgen is enorm belangrijk. Vandaar dat wij werken met een professioneel fotograaf/ videograaf die op basis van onze en jouw wensen de mooiste beelden maakt. Geschikt qua formaat en bestandsgrootte om optimaal op Funda en andere websites gepresenteerd te worden. Een professioneel tekstschrijver maakt een verkooptekst die er mede voor zorgt dat de woning goed gevonden wordt bij zoekacties op het internet.

Social media zetten wij in om mensen die wellicht niet direct zelf zoeken op deze woning te wijzen. Hiervoor besteden wij budget en bereiken wij mede de Amsterdamse doelgroep. Naast het bekende bord in de tuin en/of aan het raam maken we een prachtige etalagepresentatie en promotiekaartjes van jouw woning. Het marketing pakket kunnen wij jou aanbieden voor € 995,- inclusief btw.

## Verkoopstyling advies

Om ervoor te zorgen dat je woning online zo goed mogelijk presteert, schakelen wij de expertise van een verkoopstylist in. Je maakt ten slotte maar 1x een eerste indruk!

## Bertvanvulpen.nl

Onze website is up to date en volledig responsive. Dat betekent dat op desktop, laptop, tablet en telefoon de website optimaal werkt en de woning top gepresenteerd wordt. Het is voor bezoekers gemakkelijk om met ons via de website in contact te komen, buiten onze openstellingstijden is er ook een chatservice beschikbaar.

## Funda.nl

De woning wordt met een uitgebreide beschrijving en door middel van foto's, video en brochure op de website aangeboden. Door onze diepe kennis van hoe Funda werkt op het gebied van ranking kunnen wij garanderen dat de woning altijd zo hoog als mogelijk in de lijst met aanbod vermeld staat.

### Bezichtigingen

Ons team is zes dagen en vier avonden per week beschikbaar. Bezichtigingen zullen, in overleg met jou, begeleid worden door ons commerciële en professionele team. Jij kunt hierbij aanwezig zijn, wel kiezen de meeste mensen ervoor juist niet aanwezig te zijn. Dan kunnen kijkers vrij hun mening geven en in hun eigen tempo de woning bekijken. Wel hebben wij dan een sleutel nodig die wij zorgvuldig beheren.

### Beoordeling Funda

Kijk op onze site voor alle reviews van opdrachtgevers welke jou voor zijn gegaan. Wij halen een hoge score door persoonlijke begeleiding en de klanten in het gehele traject volledig te ontzorgen. Bij aankoop, verkoop en hypotheek begeleiding.

### Social media

We durven te stellen dat wij voorop lopen wanneer het gaat om de inzet van social media. Het is mogelijk om door slimme inkoop van advertentieruimte op kanalen als Facebook en Instagram mensen te bereiken die niet direct op zoek zijn. Vaak geldt dit voor een zeer belangrijke doelgroep: de Amsterdammers. Door hen direct in hun tijdlijn te benaderen, bereiken we meer bezichtigingen met Amsterdammers. Met als resultaat een gemiddeld veel hogere verkoopopbrengst.



**Beste  
Bert,**

**Komt mijn woning  
ook op Instagram?**



**Beste  
Bert,**

**Je netwerk omvat  
ook expats?**

Door het actief en regelmatig posten van exclusieve nieuwtjes en het laatste aanbod hebben wij al veel volgers op al onze social media kanalen. Ook jouw woning zullen wij onder de aandacht brengen bij de relevante doelgroep. De steeds belangrijker wordende doelgroep expats bereiken we heel goed met social media. Zij gebruiken websites als Funda minder, maar zijn vaak vermogend en klaar om te kopen en dus belangrijk om wel goed te bereiken.

**“Bij Bert van Vulpen hebben  
ze echt verstand van social media.  
Hierdoor hebben we een veel  
groter netwerk bereikt tijdens de  
verkoop van ons huis!”  
Pieter en Esmee**

#### **Bert van Vulpen heeft het grootste netwerk**

Natuurlijk zijn alle online en social media kanalen erg belangrijk. Toch is het ouderwetse makelen nog steeds een erg belangrijke factor bij het verkopen van ieder huis. De kaartenbak met zoekers is nu een database. En die is bij ons erg goed gevuld. Wekelijks voegen we meer dan honderd zoekers toe. Waardoor we niet alleen een groot aantal, maar ook heel veel recente nieuwe zoekers in ons bestand hebben geregistreerd als zoeker. Deze groep wordt tegelijk met de inzet van alle andere middelen ook benaderd. Vaak is van deze mensen ook al bekend wat ze qua hypotheek kunnen, erg interessant dus.

### Etalage presentatie

Voor in de etalage van onze vestigingen wordt een professionele etalage presentatie opgemaakt en geprint. Met de vele bezoekers van onze kantoren een extra middel om de woning onder de aandacht te brengen.

### MVA

Deze site van de Makelaars Vereniging Amsterdam wordt in steeds grotere mate gebruikt als zoekmachine voor woningen in de regio Groot Amsterdam.

De Amsterdamse woningzoeker is inmiddels een zeer belangrijke doelgroep voor woningen buiten Amsterdam. Vandaar dat wij volop de focus hebben op het optimaal bereiken van deze doelgroep.

### Open huizen route

Je kunt bij Bert van Vulpen Makelaars + Hypotheken kosteloos deelnemen aan de landelijke Open Huizen Route van de NVM. Deze vindt plaats in april en in oktober. Daarnaast organiseren wij maandelijks de Bert van Vulpen open huizen route. Een extra kans voor jou als verkoper!

### Nieuwsbrief

De Bert van Vulpen makelaars + hypotheken nieuwsbrief is veel gelezen. Vooral ook de speciale "nieuw aanbod" nieuwsbrief. Deze wordt twee wekelijks verzonden aan tienduizenden adressen waaronder alle nu actieve zoekers in de woningmarkt in de Metropool Regio Amsterdam. Ook jouw woning nemen we in dit nieuwe aanbod op.

### Internationale kopers

We hebben te maken met veel internationale kopers in de Metropool Regio Amsterdam. In Amsterdam, in Amstelveen en inmiddels ook in De Zaanstreek merken we dat steeds meer kopers een buitenlandse nationaliteit hebben. Onze makelaars hebben een cursus "Engels voor makelaars" gehad en alle woning teksten worden niet alleen in het Nederlands, maar ook in het Engels gemaakt. Onze website is ook geheel in het Engels te bekijken. Hierdoor is jouw woning ook voor deze doelgroep uitstekend vindbaar. Doordat wij het speciale en unieke label "Expat Broker" mogen voeren is voor deze doelgroep meteen zichtbaar dat wij begrijpen waar hun behoeftes liggen. We kunnen hen helpen met veel meer dan alleen een huis wat leidt tot gemiddeld meer internationale kijkers bij onze woningen. Bijkomend voordeel is dat het vrijwel altijd kapitaalkrachtige mensen zijn die bewust voor ons gekozen hebben en heel graag een huis willen kopen.

### Fotografie en video

Voor het allerbeste verkoopresultaat is het erg belangrijk dat de woning de optimale presentatie krijgt en kwalitatief goede foto's en video. Onze professionele fotograaf komt de foto's en video van de woning maken.

### Plattegronden en NEN-norm meetrapport

Als jij aan zoekers op Funda vraagt wat ze het belangrijkste vinden wat beschikbaar is van de woning naast de foto's, dan zal het merendeel goede plattegronden antwoorden. Wij maken de plattegronden op in 2D en 3D, inclusief een officieel NEN-norm meetrapport.

### Klantenintranet

Via ons klantenintranet blijf jij op de hoogte van alle ontwikkelingen omtrent de woning. Foto's en tekst worden geüpload maar ook nieuwe bezichtigingsafspraken en de reacties worden hier vermeld. 24/7 kun jij dus zien wat de status is van de verkoop, handig!

### Energielabel

Het zelf online aanvragen van een vereenvoudigd energielabel is sinds 1 januari 2021 niet meer mogelijk. Voor het bepalen van het nieuwe energielabel komt een energieadviseur aan huis. Deze dient u zelf in te schakelen. Energielabels blijven 10 jaar geldig vanaf registratiedatum, ook energielabels die zijn geregistreerd voor 1 januari 2021.

### Hypotheekadvies

De AFM geaccrediteerde en zeer ervaren financieel adviseurs in ons team helpen jou graag bij het goed in beeld brengen van de mogelijkheden. Door hen wordt allereerst goed geluisterd naar jouw wensen. Is dat aflossen of juist niet? Wil jij financiële ruimte houden voor een hobby, vakantie of iets anders? Is gemakkelijk extra aflossen belangrijk als optie? En zo zijn er nog veel meer onderwerpen die van belang zijn bij de keuze van de juiste hypotheek. In alle rust bekijken we samen met jou de mogelijkheden. Wij zijn onafhankelijk en dus valt de keuze op de voor jou beste geldgever. Natuurlijk kijken we ook naar de rente en een zo laag mogelijke maandlast!

### Aankoop begeleiding

Het zoeken naar een huis is een hele klus. Iedere dag worden er tientallen nieuwe woningen aangeboden. Door de bomen zie je zelf al snel het bos niet meer. Ook komt niet alles op internet. En de risico's zijn natuurlijk enorm wanneer je zomaar even een huis koopt. Bouwkundig, juridisch en zeker ook financieel. Veel woningen zijn in deze markt veel te hoog of juist te laag geprijsd. Maar hoe weet jij dat? Met hulp van jouw eigen makelaar, en met hulp van het voor deze regio unieke aankoopstelsel "Copaan" koop jij snel en zonder zorgen jouw volgende huis.



**Beste  
Bert,**

**Wij geven jullie  
een score van  
9.4!**

"Wij hebben goede ervaringen met makelaarskantoor van Vulpen. Goede informatie over de gang van zaken en goed advies. Wij zijn zeer tevreden, dat ons huis zo snel was verkocht!"

"Bert van Vulpen heeft mij uitstekend geholpen bij de verkoop van de woning. Ik zocht een partij met kennis van de lokale markt die persoonlijk en helder communiceert. Goed contact gedurende het hele proces van verkoop."

"De makelaars van Bert van Vulpen waren altijd vriendelijk en geduldig tijdens de verkoop van mijn huis. Ze gaven goed advies maar lieten mij zelf de beslissingen maken. Het zijn allemaal toppers!"

"Korte lijntjes hebben we als positief ervaren. Makelaar was goed te bereiken en stond open voor overleg. Afspraken werden goed nagekomen."

"Goede begeleiding bij zowel aan- als verkoop van de woning. Medewerkers zijn allemaal even deskundig en gedreven."

"Het contact met de makelaar(s) liep iedere keer heel prettig. Ook naderhand of tussendoor konden wij met al onze vragen terecht. Er werd ook meerdere keren contact met ons opgenomen uit interesse of als check. We hebben Van Vulpen als een zeer prettig makelaarskantoor ervaren."

"Super fijne samenwerking. En voor ons een top resultaat."

"Goed contact gedurende het hele proces van verkoop. Goede tips ontvangen."



**Beste  
Bert,**

**Ik heb nog een  
vraag...**

Mochten er toch vragen zijn dan horen we het natuurlijk graag. Ik neem op korte termijn contact met jou op om jouw reactie te vernemen.

Hartelijke groet,

Angela Italiaander  
K-RMT makelaar



### **Amsterdam**

Zeilstraat 67  
1075 SE Amsterdam  
020 - 70 58 998  
amsterdam@bertvanvulpen.nl

### **Amstelveen**

Pieter Lastmanweg 2  
1181 XG Amstelveen  
020 - 54 51 051  
amstelveen@bertvanvulpen.nl

### **Krommenie**

Provincialeweg 21  
1561 KL Krommenie  
075 - 64 72 050  
krommenie@bertvanvulpen.nl

### **Zaandam**

Provincialeweg 174-176  
Postbus 1234, 1500 AE Zaandam  
075 - 61 79 922  
zaandam@bertvanvulpen.nl

Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen en/of vermenigvuldigd zonder bronvermelding. Alle gegevens zijn met zorg samengesteld. Ten aanzien van de juistheid ervan wordt evenwel geen aansprakelijkheid aanvaard.



Vooruitstrevend en persoonlijk betrokken.  
Voor huis en werkplek, hypotheek en  
verzekering. **Beste makelaars.**

[bertvanvulpen.nl](https://www.bertvanvulpen.nl)