



Wat je moet weten over Emil NVM Makelaars

Makelaars die **resultaat boeken**



Emil
nvm makelaars

Goed wonen, lekker leven



**Goed wonen,
lekker leven**

Wil jij je huis verkopen? Of ben jij op zoek naar je droomwoning? Wij zijn je graag van dienst.

Voor het best mogelijke resultaat

Emil Makelaars is een trendsettend, betrokken en laagdrempelig makelaarskantoor en al meer dan 20 jaar een vertrouwd gezicht bij jou in de buurt. Wij begeleiden, adviseren en helpen bij de verkoop, aankoop en taxaties. Emil Makelaars is zeker geen traditioneel makelaarskantoor! Wij weten waar het om draait: de aankoop of verkoop van jouw woning met het best mogelijke resultaat. En dat doen we enthousiast, met passie en jarenlange ervaring. We staan iedere dag weer voor je klaar met onze persoonlijke werkwijze, duidelijke en transparante dienstverlening. Wij houden van korte lijntjes met onze enthousiaste opdrachtgevers.

Bij het kopen en verkopen nemen wij alle zorgen uit handen, dat betekent jou op de hoogte houden van alle ontwikkelingen en je beargumenteerde adviezen geven passend bij jouw situatie. Een goed advies is beantwoording van al je vragen en het inschatten van de problemen en mogelijkheden in juridische en praktische zin.

Wij leggen de keuze voor, maar maken ze niet... Dat doe jij! En wij gaan voor het best mogelijke resultaat.

Onze deuren staan altijd voor je open!

Emil du Croix Timmermans



Best beoordeelde makelaar



Regio-makelaar



Persoonlijk & betrokken



Unieke presentatiemogelijkheden

Ons werkgebied

Emil Makelaars is actief in de regio Haaglanden, Zoetermeer en Leiden.

- Den Haag
- Leiden
- Voorburg
- Leiderdorp
- Leidschendam
- Zoeterwoude
- Rijswijk
- Stompwijk
- Nootdorp
- Voorschoten
- Zoetermeer
- Wassenaar





Dit zijn **wij!**

De sleutel tot succes is gewoon goed advies met gebruikmaking van alle ter beschikking staande middelen en kennis. Een goed stel hersens, een nuchtere blik, los in het pak (of geen pak), vrolijk geard en passie voor huizen. **Dat zijn wij!**



Het team van Emil Makelaars bestaat uit enthousiaste, actieve en gedreven professionals, die dol zijn op makelen en dat vertaalt zich iedere dag weer in de best mogelijke resultaten. Het plezier en de persoonlijke werkwijze stralen wij uit naar onze opdrachtgevers.

Emil Makelaars is in 2001 opgericht en is uitgegroeid tot een allround makelaarskantoor. (Emil en Fred hebben hiervoor jarenlang gewerkt op traditionele makelaarskantoren.) Bij Emil Makelaars gaat het anders, namelijk met korte lijntjes naar onze opdrachtgevers met creativiteit en opvallende presentaties.

Inmiddels zijn wij uitgegroeid tot een vooruitstrevend en innovatief kantoor dat bij iedere opdracht voor het beste resultaat gaat voor jou! Onze bevlogen makelaars en medewerkers zijn dag in dag uit bezig met het overtreffen van de verwachtingen en dat dit lukt, blijkt wel uit de waardering die wij van onze opdrachtgevers krijgen.

Aandacht, ontzorging, innovatie, passie en betrokkenheid zijn onze sleutelwoorden. Wij gaan altijd voor het hoogst haalbare!

Waarom Emil NVM Makelaars?

Wil je ook het allerbeste resultaat als je je huis gaat verkopen?

Hierom kies je voor Emil Makelaars!



Wij gaan voor het hoogst haalbare!

Daarbij streven wij altijd naar het beste resultaat voor onze opdrachtgevers. De woningen die wij afgelopen jaren mochten verkopen, verkochten wij vrijwel altijd boven de vraagprijs! Onze aanpak werkt dus echt en dat doen wij doormiddel van de volgende punten.



De mooiste presentatie

De eerste indruk kan je maar één keer maken en dat nemen wij dan ook uiterst serieus! De beste resultaten krijg je met de mooiste foto's. Met onze professionele woningfotografie en social media promotie zorgen wij voor zo veel mogelijk geïnteresseerde kijkers en hopelijk een zo hoog mogelijke verkoopprijs!



Volledige ontzorging

Het enthousiaste team van Emil Makelaars staat altijd paraat. Heb jij een vraag, dan staan wij je direct te woord. Is het niet aan de telefoon, dan is het wel via Whats-App of de mail! Wij zorgen ervoor dat de drempel altijd zo laag mogelijk is!



Gemiddeld een 9,3!

Reviews kunnen lezen is altijd fijn, zeker als je opzoek bent naar de juiste makelaar! Wij zijn door ruim 200 opdrachtgevers beoordeeld met gemiddeld een 9,3! Hierin scoren wij het beste in onze regio.



Marketing

Door de Unique Selling Points van de bijzonderheden bij elk huis in beeld te brengen kunnen we het huis op de best mogelijke wijze op de markt brengen en zo bereik je altijd de juiste groep mensen.



Styling(tips)

Bij ieder huis dat wij verkopen krijgen de opdrachtgevers een E-book met daarin onze styling- en verkooptips voor het verkoop klaar maken van de woning. Daarnaast geven wij ook altijd nog extra stylingsadvies.



Fotoreportage

Alle woningen laten wij professioneel fotograferen waarbij de woning op de beste wijze op de gevoelige plaat wordt vastgelegd. Door gevoel te leggen in de presentatie en een beleving te geven aan kijkers, ontstaat er meer aandacht voor het huis. Ook door de sfeer- en detailsfoto's wordt de woning op extra aantrekkelijke wijze in beeld gebracht.



Opvallende woningvideo's

Bewegende beelden zijn ook super belangrijk! Daarom maken wij van bijna ieder huis een mooie video.



Bezichtigingen

Tijdens de bezichtigingen nemen wij rustig de tijd voor de kijkers. Wij verkopen emotie, de kijkers moeten een klik krijgen met de woning en zich er thuis gaan voelen. Als het kan bieden we ze ook nog een kopje koffie aan!



Aandacht maakt alles mooier

Wij geloven er in dat aandacht tijdens het hele verkoopproces tot een beter resultaat leidt. Zo heeft de makelaar regelmatig een contactmoment om de voorderingen te bespreken met zijn opdrachtgever en is er na elke bezichtiging ook een telefonische terugkoppeling.



Transparantie

Via je eigen online klantendossier *Move* zorgen wij voor volledige transparantie waardoor je van alles op de hoogte blijft rondom de verkoop. Denk aan nieuwe bezichtigingen, nieuwe biedingen en altijd direct kunnen reageren en vragen kunnen stellen!



Klimaatneutraal

Ook wij maken ons druk over het klimaat. We laten waar het kan de auto staan. Wij rijden dan ook veel op een elektrische scooter of een sportieve elektrische fiets, gebruiken groene stroom en proberen zo min mogelijk papier te gebruiken op kantoor. Daarnaast compenseren wij onze CO2 uitstoot via de stichting Trees for All. Met klimaatneutraal makelen dragen wij ons steentje bij.



De leukste medewerkers!

Ons team kijkt nergens van op en is van alle markten thuis! Met alle actuele marktkennis en passie voor het makelen ben jij bij Emil Makelaars aan het juiste adres!

Hoe halen wij het hoogste rendement uit jouw woning?

Dit is ons verkoopplan! Bij ieder huis dat we verkopen gaan we voor het hoogste rendement en de mooiste presentatie. Het doel is om in de eerste periode na de start van de verkoop zoveel mogelijk geïnteresseerden te vinden voor jouw huis en hun attentie te krijgen.



Zo doen wij dit!

Stap 1

Makelaars zijn ook jouw marketeers

We beginnen bij de basis en denken als marketeers:

- *Wat zijn de unieke verkooppunten van jouw huis, de USP's.*
- *Waarom zouden kopers nu juist jouw huis kopen?*
- *Wat maakt jouw huis nu zo bijzonder?*
- *Tot welke doelgroep behoren jouw kopers?*
- *Waar komen jouw kopers vermoedelijk vandaan?*

We starten de verkoop met het bepalen van de doelgroep en de USP's. Alle verkoopactiviteiten die we hierna inzetten doen wij op basis van de gekozen doelgroepen en USP's.

Stap 2

De styling van je woning

Als wij de opdracht hebben gekregen om jouw woning te verkopen, ontvang je van ons een paar nuttige adviezen en tips hoe je je huis het beste kunt voorbereiden op de verkoop. Alle tips en tricks zijn bedoeld om het huis zo goed mogelijk te gaan presenteren. Wil je daarbij hulp krijgen van een erkende stylist, dan kunnen wij dat ook voor je regelen.

Zien wij jou binnenkort tijdens een verkoopgesprek? Wij hebben er zin in!



Stap 3

De presentatie van jouw huis

Het perfecte plaatje: Na het verkoopklaar maken van de woning, moet er natuurlijk gezorgd worden voor de beste foto's. Onze foto's worden dan ook met zorg gemaakt door een professionele vastgoedfotograaf die oog heeft voor detail en passie voor huizen/wonen.

Emotiefotografie: Belangrijk is niet alleen dat het huis goed en aantrekkelijk wordt gefotografeerd, het is ook de bedoeling in ons marketingconcept dat kijkers/zoekers een klik te krijgen met de woning. Dit doen we door gevoel te leggen in de foto's doormiddel van sfeerbeelden en detailfoto's. Hierdoor blijven de geïnteresseerden langer kijken naar de foto's.

Stijlvolle brochure: Onze aansprekende en aantrekkelijke foto's leggen we vast in een uitgebreide verkoopbrochure met alle informatie over de woning.

Plattegrond en NEN rapport: Om in één blik een idee te hebben van de indeling van het huis, verzorgen wij een plattegrond van het huis. Daarbij hoort tegenwoordig ook een officieel meetrapport conform de nieuwste regels NEN 2580, zodat woonoppervlak en maten allemaal kloppen en je hier achteraf geen problemen mee krijgt.

360° foto's: Tijdens de fotografie maken we vaak direct ook 360° foto's. Deze geven een mooi beeld van het huis. Op Funda maken we een 360° tour, zodat de kijker digitaal alvast het huis kan gaan bekijken.

Woningvideo: Een woningvideo, bewegende beelden spreken natuurlijk nog meer tot de verbeelding. Van elk huis kunnen we een unieke video maken. Wij geloven in de kracht van bewegend beeld, omdat de USP's van het huis daardoor nog beter naar voren komen.

Verkooptekst met USP's: Om de doelgroep op de juiste manier aan te spreken, schrijven wij een uitnodigende verkooptekst die zeker opvalt. Een informatieve verkooptekst met de maatvoering, USP's en opsomming van de bijzonderheden.



Stap 4

De hele wereld mag het weten

Nu de presentatie van het huis helemaal klaar is, is het tijd om iedereen te laten weten dat jouw huis te koop staat. Ook daar hebben wij een doordachte strategie voor, waarbij we natuurlijk ook gebruik maken van alle mogelijkheden die er zijn. Dit gaan wij doen voor jou:

Grote groep zoekers: Ons kantoor is bekend en actief in jouw regio en we hebben dan ook een groot netwerk met gegadigden die mogelijk op zoek zijn naar jouw huis. Net voordat het huis online komt benaderen wij geïnteresseerde kijkers, zodat zij als eerste op de hoogte zijn. Dit doen wij o.a. via een mailing aan alle geïnteresseerden die zijn ingeschreven bij ons, we benaderen kijkers van woningen die wij recent in de verkoop hebben gehad, ook de zoekers die bij andere makelaars zijn ingeschreven worden benaderd en geïnformeerd als er een match is.

Social media: Op Facebook, Instagram en Tiktok hebben wij veel volgers. Wij geloven in het "sociale" van social media en informeren onze volgers op een spontane manier van ons aanbod en zijn daar ook weer bereikbaar voor vragen. We plaatsen niet alleen aansprekende posts over jouw woning, maar maken ook een marktscan op basis van een mogelijke doelgroep van jouw woning. Daarbij weten we met onze targeting acties de juiste doelgroep te vinden. En wanneer jij onze post ook deelt (en ook je vrienden en familie) bereiken we een nog grotere groep mensen.

Funda totaal pakket: De foto's, 360° foto's, video, plattegronden en teksten plaatsen we allemaal op Funda. Door het slim plaatsen van deze producten, zorgen we voor een prominente plaatsing op Funda en wordt het huis beter gevonden dan met een normale plaatsing zonder video en 360° foto's.

Stap 5

Laat de kijkers maar komen

Slim plannen: Nadat het huis online is gekomen is het zaak om heel strategisch te plannen. We laten zoveel mogelijk kandidaten het huis achter elkaar zien. Het is belangrijk dat we de markt zijn werk laten doen. De kijkers krijgen niet het gevoel dat ze als enigen geïnteresseerd zijn en er is zo grotere kans op een hogere prijs. Bij inplannen van de afspraak ontvangen de kijkers vooraf via het digitale dossier 'move' belangrijke documentatie, zodat ze zich van tevoren al goed kunnen inlezen en informeren.



Met de juiste targeting acties weten we de juiste doelgroep te vinden!



Bezichtigingen: We nemen uitgebreid de tijd voor een bezichtiging. Dus geen snelle bezichtiging van 10 minuten. Het is belangrijk dat de kijkers een klik krijgen met jouw woning. Ze moeten bij wijze van spreken verliefd worden op het huis. Doordat ze ook alle belangrijke informatie hebben ontvangen kunnen ze ook echt gerichte vragen stellen. We nemen ruim de tijd om het huis te laten zien, maar zorgen ook dat ze de gelegenheid hebben om vragen te stellen. Natuurlijk houden wij jou ook op de hoogte van de bezichtigingen. Na iedere afspraak krijg jij altijd een telefoontje of een bericht met een verslag van de bezichtiging.

Stap 6

De deal

En wanneer de potentiële kopers zich nu aandienen doen wij er alles aan om tot de best mogelijke transactie voor jou te komen. Ook in deze fase hebben we telkens contact om te zorgen dat niets je ontgaat en adviseren we je wat het beste is. We willen natuurlijk jouw woning voor de hoogst mogelijke prijs verkopen!

Stap 7

Wij zijn dan niet klaar

Als we de beste koper hebben gevonden? Dan gaan wij aan de slag met onze expertise en professionaliteit bij het afronden van de koop. Van het opmaken van de koopovereenkomst tot de gang naar de notaris en de eindinspectie. Wij begeleiden je zo dat alles geregeld en verzorgd is. Bij iedere stap, ook in dit traject zijn wij van de partij, ook bij de taxatie en/of bouwkundige keuring. We leggen alles rustig uit en ontzorgen waar mogelijk.



Communicatie

move.nl  WhatsApp

Weet dat bij iedere opdracht alle medewerkers op kantoor weten wat er speelt en voor je aan het werk zijn, maar net zo belangrijk is dat jij weet wat er speelt en natuurlijk gemakkelijk met ons in contact komt. Wij houden van korte lijntjes met onze opdrachtgevers. Hiervoor hebben wij naast de traditionele manieren van communicatie twee handige tools.

Het Move account, het online klantendossier

Wij houden van transparantie, dus via ons handige en uitgebreide klantendossier houden we je 24/7 op de hoogte over de laatste stand van zaken. Zo ben je altijd op de hoogte. In Move kun je makkelijk alle documenten uploaden betreffende je woning. Voordat we officieel met de verkoop starten kun je precies het resultaat bekijken van onze uitgebreide voorbereiding, zoals de foto's, video's, teksten en alle verplichte onderzoeken die wij hebben uitgevoerd. Jij vindt hier de agenda met afspraken voor jouw woning. Kijkers hebben toegang tot hun eigen gedeelte van het online Move account, zodat ze alle informatie online hebben om tot hun beslissing te komen. Via het Move account kunnen zij ook hun bieding uitbrengen.

Via Move weet je direct wanneer er afspraken zijn.



Groeps WhatsApp

Even snel een berichtje, WhatsApp is tegenwoordig onmisbaar en ook erg handig. Zo kunnen we snel met elkaar schakelen als dat nodig is. Daarom maken wij een groepsapp aan met de makelaar, onze binnendienst en jou natuurlijk. Op deze manier kun je even snel vragen stellen aan ons en kunnen we elkaar gemakkelijk op de hoogte houden. Echt super handig.

Wij dragen graag ons steentje bij aan een betere wereld, voor jou, voor onze kinderen en de dieren!

Emil Makelaars maakt klimaatneutraal!

We zoeken altijd naar verbetering, ook als het gaat om een schone en duurzame toekomst van ons werkgebied. En dat blijft niet bij woorden.

Emil Makelaars is één van de eerste makelaars in Nederland die de CO₂-uitstoot compenseert. Dit kost jou niets en draagt bij aan de toekomst van jouw eigen regio. Klimaatneutraal ondernemen is voor ons een serieuze zaak waar we allemaal onze eigen verantwoordelijkheid voor nemen.

Bij Emil Makelaars vinden wij het belangrijk ons steentje bij te dragen aan een schone toekomst en aan de leefbaarheid van onze planeet en daarom maken wij klimaatneutraal!

Via de website klimaatneutraalmakelen.nl hebben wij laten berekenen hoeveel CO₂ ons kantoor uitstoot om te weten wat wij kunnen compenseren om onze uitstoot te neutraliseren. Hoe dit wordt gedaan? Door het planten van een nieuw bos! Onze CO₂-uitstoot wordt gecompenseerd via stichting Trees for all, een erkend goed doel met CBF-keurmerk en ANBI-status!



Ons milieubewustzijn is onderdeel van een duurzame manier van ondernemen. Dat klinkt mooi, maar hoe maken we dit waar in ons dagelijkse werk?

Wat doet Emil Makelaars nog meer om de CO₂-uitstoot te verminderen?

Uiteraard zijn wij dagelijks bezig met ons milieubewustzijn.

- Wij hebben een super hippe elektrische scooter! (Heb jij hem al gespot?)
- Ook voor het gebruiken van de fiets draaien wij onze hand niet om!
- Paperless werken is ons motto op kantoor!
- Wij kiezen voor groene stroom van zonnepanelen.
- En niet te vergeten het scheiden van afval!





De **marketing** en alle extra's voor de **beste woningpresentatie**

De marketing en presentatie bij de verkoop is tegenwoordig zo belangrijk. We zorgen naast onze standaard tools die wij inzetten voor het grootst mogelijke bereik ook voor extra promotietools die ingezet kunnen worden. Aan jou ook de keus! Om je een zo goed mogelijk beeld te geven wat de mogelijkheden zijn:

Hoogte foto's

Een andere kijk vanuit een hoger perspectief. Om de omgeving van het huis goed in beeld te brengen is het soms ook goed om hoogtefoto's te gebruiken. Jouw woning valt gelijk meer op doordat jouw woning vanuit een ander hoek gefotografeerd is. Bij veel andere woningen worden de foto's vanaf het straatniveau gemaakt, waardoor de woning minder goed in beeld komt.

Detail- en emotiefoto's

Detailfoto's en emotiefoto's brengen meer sfeer over, waardoor de beleving beter overkomt. Ook worden door detailfoto's de UPS's beter benadrukt. Kopen van een huis is ook emotie en de juiste foto's zijn daarom zo belangrijk.

Woningvideo

Bewegende beelden trekken echt de aandacht en geven een beter beeld van de indeling van een huis, ook bij jouw huis. Funda zal jouw woning op een hogere positie plaatsen en we gebruiken de video's voor op de socials.

360° foto's

Met een speciale camera is het mogelijk 360° beelden te maken. Deze geven een mooi beeld weer van het huis.

Styling van de woning

Het succesvol verkopen van jouw woning begint bij de juiste styling. Je krijgt van ons een handig en informatief E-book met tips en tricks. Maar wil je meer hulp voor de styling en de finishing touch, dan kunnen wij natuurlijk ook zorgen dat er nog een professionele stylist bij je langskomt die je helpt bij de styling en (her-)inrichting van jouw woning voor de allerbeste presentatie.

Digitale aankleding leeg huis

Een casohuis of bijvoorbeeld een huis zonder keuken of een zeer gedateerde woning? Dan is het ook mogelijk om een goed beeld te geven van de mogelijkheden. Wij raden dan digitale styling aan. Op basis van een foto die is gemaakt, zorgen we direct voor een aangekleed, modern beeld.

Onze foto's worden gemaakt door een professionele vastgoedfotograaf die oog heeft voor detail en passie voor huizen.



Matterport 3D

Eén van de laatste innovaties voor woningpresentaties is de *Matterport 3D*, een onlinepresentatie in de vorm van een 3D tour door jouw huis met geweldige en superstrakke beelden. Deze revolutionaire techniek zorgt voor een Google Street View ervaring binnen de muren van jouw woning.





Kopen van een huis is ook emotie en daarom zijn de juiste foto's zo belangrijk.

Funda Extra's

Naast de "standaard" vermeldingen, zijn er nog meer mogelijkheden om je huis extra te laten shinen op Funda, waardoor het bereik wordt vergroot. Deze extra's zijn:

Funda Toppositie

Wil je je huis extra laten opvallen in de resultatenlijst? Kies dan *Toppositie*. Op deze wijze komt jouw huis bovenaan in de resultatenlijst en valt dus extra op! Nieuw is ook dat je kunt kiezen om in een andere plaats in de resultatenlijst tevoorschijn te komen. Komt jouw koper uit een andere gemeente, bijvoorbeeld Den Haag en jouw huis staat in Voorburg? Dan is dit de manier om te overtuigen om voor een andere plaats te kiezen. Het bereik met *Toppositie* is 50% meer huizenzoekers.

(digitale) Plattegronden en meetrapport

Om kijkers een zo goed mogelijk beeld te geven worden er duidelijke plattegronden gemaakt van de woning met ook de maten daarin aangegeven, zodat ze idee krijgen hoe de indeling is. Een plattegrond geeft niet alleen een overzicht aan van de indeling en afmetingen, maar maakt het ook mogelijk voor de kijker online de ruimte fictief in te richten. De plattegrond zal worden gebruikt in de brochure, op Funda, onze eigen website en ook in het *Move account*. Naast de plattegrond wordt er ook een officieel meetrapport gemaakt van jouw woning, zodat alle maten en oppervlakten kloppen. Als verkoper ben je tegenwoordig verplicht om de woning conform de NEN 2580 in te laten meten.





Funda Blickvanger

Funda heeft een geweldige manier gevonden om jouw huis beter op te laten vallen tussen het andere aanbod in de resultatenlijst. Met de *Blickvanger* kun je niet alleen 3 foto's, maar ook een tagline plaatsen op een opvallende plek binnen alle zoekresultaten op Funda. Met de *Blickvanger* sta je 3x groter in de resultatenlijst!

Funda Woning in Beeld

Met *Woning in Beeld* van Funda staat jouw woning op de homepage van Funda. Een bijzonder podium met een groot bereik. Je kan dan ook nog kiezen voor een landelijk bereik of gericht in één of twee provincies. Je kan hiervoor kiezen als een bijzondere woning hebt of jouw woning in een kleine plaats ligt waarmee je toch veel mensen wilt trekken. Met deze Funda tool wordt je huis 245% beter gevonden.

Matterport 3D is een online presentatie-techniek voor een Google Street View ervaring binnen de muren van jouw woning.

Het verkoopplan met het **hoogste rendement**

Wij zorgen voor een complete ontzorging in het hele verkoopproces van A tot Z met onze niet traditionele aanpak en heldere kijk op de woningmarkt. Natuurlijk met inzet van alle beproefde marketingtools.



Onze unieke verkoopformule
gaat zorgen voor de allerhoogste
verkoopopbrengst voor jou

Verkooppakket

- + Waardebepaling
- + Marketingplan
- + Vraagprijstrategie
- + Opmeten huis (NEN 2580)
- + Kadastrale recherche
- + Juridisch onderzoek
- + Move online dossier
- + NVM-uitwisselingssysteem
- + Basis plaatsing Funda
- + Plaatsing op Emil Makelaars
- + Verzorging van de bezichtigingen
- + Terugkoppeling van bezichtigingen
- + Onderhandelingen
- + Opstellen koopovereenkomst
- + Administratieve afhandeling
- + Inspectie
- + Notariële overdracht
- + Nazorg

Promotiepakket € 595,-

- + Styling tips
- + Professionele fotografie
- + Hoogte foto's
- + Detail- en sfeerfotografie
- + Schrijven wervende verkooptekst
- + (digitale) plattegronden
- + Plaatsing plattegrond Funda
- + Plaatsing overige woningsite
- + Plaatsing Emil Makelaars
- + Te koop bord of raambord
- + Presentatie in onze LED etalages
- + Digitale brochure
- + Uitgebreide zoekersmailing
- + Social media, diverse leuke posts
- + Gerichte doelgroep promotie social media

Extra promotie

- | | | | |
|--|---------------|---|------------------|
| + 360° foto's | € 95,- | + Funda Blikvanger | (3 mnd.) € 145,- |
| + Drone video/foto's | vanaf € 250,- | + Funda Toppositie | (1 mnd.) € 100,- |
| + Woningvideo met plaatsing video op Funda | € 175,- | + Extra doelgroep promotie social media | vanaf € 50,- |

Onze succesfee wordt berekend over de verkoopopbrengst en wordt verrekend bij de notaris, dat geldt ook voor het *Promotiepakket* en de eventuele gekozen *Extra promotie*.
Wij werken niet met opstartkosten.

Huis kopen?

Het kopen van een nieuw huis is misschien wel één van de spannendste beslissingen die je zult gaan nemen. Dan wil je toch ook een professional aan je zijde hebben?

Jouw droomhuis kopen?

De makelaar die je rondleidt tijdens de bezichtiging is de makelaar die ingeschakeld is en betaald wordt door de verkoper. Die makelaar heeft hele andere belangen dan jij hebt. Door zelf een aankoopmakelaar mee te nemen, weet je zeker dat je een verantwoorde aankoop sluit.

Wij helpen je graag bij het zoeken en aankopen van je “nieuwe” droomhuis. We helpen je bij het vinden van de woning tot na de overdracht bij de notaris. Onze missie is jou ontzorgen, kritisch te zijn en je goed en duidelijk te adviseren, zodat jij alleen maar hoeft na te denken over de leuke zaken. Het kopen van de woning doen wij samen, maar jij beslist.

Zo doen wij dit!

Stap 1

Jouw zoekprofiel

Samen met jou gaan we een profiel maken van jouw nieuw te kopen woning. Aan de hand van deze gegevens struinen wij de woningmarkt af op zoek naar de woning die (bijna) voldoet aan jouw wensen. Als we de woning hebben gevonden krijg je die realtime van ons aangeboden.

Stap 2

Het financiële plaatje

Het moet natuurlijk ook allemaal betaalbaar zijn. Bij het kopen van een nieuwe woning is het goed om al in een vroeg stadium je goed te laten adviseren door een onafhankelijke hypotheekadviseur wat jouw mogelijkheden zijn. Wij adviseren je hier graag over.

Stap 3

De woning bekijken en aanvoelen

Samen met één van onze ervaren aankoopmakelaars bekijk je de woning, waarbij jij een klik met de woning en een thuisgevoel moet krijgen. Wij kijken kritisch naar de bouwkundige staat, onderhoud en afwerking. Natuurlijk schatten wij ook de waarde in. Ook juridische zaken worden tegen het licht gehouden, klopt alles?

Denk je eraan om een woning te kopen? Dan ben je bij ons aan het juiste adres. Wij helpen je graag!



Stap 4

Ons advies

Wij bespreken al onze bevindingen samen met je door en vertellen je wat de beste onderhandelingsstrategie is, waarbij niet alleen de prijs maar ook de opleverdatum en de (ontbindende-)voorwaarden centraal staan. Uiteraard alles op basis van jouw wensen en mogelijkheden.

Stap 5

De onderhandeling

Wij gaan namens jou het bod uitbrengen wat wij in overleg samen hebben bepaald. In de onderhandeling die dan start zorgen wij dat het een goede deal voor je wordt en we tot overeenstemming komen met de verkopende

partij. Na overeenstemming zorgen wij dat alle afspraken en voorwaarden goed worden vastgelegd in de koopakte. Samen nemen wij de koopovereenkomst uitgebreid door en leggen wij de overeenkomst in "Jip & Janneke taal" rustig uit. Er wordt pas getekend als alles voor jou helemaal duidelijk is.

Stap 6

Inspectie en overdracht

Voordat je de gelukkige eigenaar of eigenaresse wordt en de handtekening gaat zetten bij de notaris, zorgen wij dat we nog een keer de woning gaan inspecteren of alles goed is aan de woning zoals we zijn overeengekomen met de verkopers. Als alles goed is dan zal de woning officieel aan je worden overgedragen bij de notaris.

Stap 7

Je nieuwe huis

Je bent nu eigenaar van je nieuwe droomhuis. Ook bij de verbouwing, verduurzaming, verhuizing of bij het afsluiten van het energiecontract en/of internet kunnen wij je van dienst zijn! Door samen te werken met andere professionals kunnen wij daar ook in adviseren en helpen.

Vakkundig inzicht leidt tot succes

Wanneer je een woning op het oog hebt rijzen er altijd wel vragen. Denk bijvoorbeeld aan de volgende zaken:

- + Is de vraagprijs niet te hoog?
- + Wat is de werkelijke marktwaarde?
- + Hoe zit het met erfdienstbaarheden en kwalitatieve verplichtingen?
- + Is er sprake van bodemvervuiling?
- + Zijn er asbesthoudende materialen in de woning verwerkt?
- + Hoe is de bouwtechnische staat?

- + Wat zijn de ontwikkelingen in deze wijk?
- + Hoe zit het met de financiële positie van de VvE bij appartementen?
- + Ik heb een woning gezien op erfpacht, hoe zit dat?

Op deze en nog veel meer vragen geven wij graag goed onderbouwde antwoorden. Sterker nog; je hoeft de vragen meestal niet eens te stellen omdat wij elke woning stevig onder de loep nemen.

*Een goed begin is
het halve werk, laat
ons je adviseren!*

Advies nodig?

We helpen je en informeren je graag in bepaalde omstandigheden als het wat complexer kan zijn. Bij een huis verkopen komt al genoeg kijken.



Wat te doen bij scheiding?

Bij een scheiding of relatiebreuk moet er veel geregeld worden. Het is vaak in eenieders belang dat er snel duidelijkheid komt over zowel de financiën als de woonsituatie. Heb je samen met je (ex-)partner een koophuis? Dan is het belangrijk om de woning te laten taxeren. Op basis van dit taxatierapport kun je namelijk beslissen wat er met de woning gaat gebeuren na de scheiding of relatiebreuk.

Uitkopen: Wil jij of je (ex-)partner in het huis blijven wonen? Dan moet er iemand worden uitgekocht. Dit kan met eigen geld, maar kan ook door middel van het verhogen van de hypotheek. De hypotheekverstrekker beoordeelt of het inkomen hiervoor toereikend is.

Huis verkopen: In de meeste gevallen leidt een scheiding of relatiebreuk tot de verkoop van een huis. Door de vele herinneringen of door te hoge kosten is dit vaak onvermijdelijk. Bij de verkoop wordt de hypotheek afgelost en zijn er twee scenario's mogelijk: er is overwaarde of de woning wordt verkocht met verlies. Als het huis bij verkoop meer waard is dan de hypotheekschuld, dan wordt er gesproken van overwaarde. Mocht dit het geval zijn, dan wordt de overwaarde verdeeld. Als de verkoopprijs lager is dan de hypotheekschuld, spreken we van een restschuld. Ook deze schuld wordt verdeeld. Mocht deze schuld niet betaald kunnen worden uit spaargeld, dan kan hiervoor een lening worden afgesloten.

Advies bij overlijden of nalatenschap?

We hopen allemaal dat het niet gebeurt, maar helaas is niets zeker in het leven. Als een familielid komt te overlijden kan het zijn dat er een woning wordt nagelaten. Deze woning is geërfd en hierbij moeten vaak financiële en emotionele beslissingen worden genomen. Daarnaast komt er vaak heel wat bij kijken want hoe zit het bijvoorbeeld met de erf- en overdrachtsbelasting? Of hoe zit het met de verklaring van erfrecht? Dit soort vragen zijn (hopelijk) geen dagelijkse kost, dus is het fijn als een makelaar je kan bijstaan bij het beantwoorden van dit soort vragen. Wij van Emil NVM Makelaars adviseren erfgenamen en/of een executeur testamentair en begeleiden en ontzorgen tijdens het hele proces. Wij doen dit uiteraard op respectvolle wijze en behartigen je financiële belangen zonder daarbij de persoonlijke situatie en wensen uit het oog te verliezen. Wij houden gedurende het gehele traject contact met alle betrokkenen, zodat je precies weet waar je aan toe bent. Van waardebepaling tot overdracht en bij elke stap daartussenin.

Advies bij restschuld?

Natuurlijk hoop je je woning nooit met verlies te verkopen, maar als dit wel het geval is spreek je van een restschuld. Een restschuld ontstaat dus als de verkoopopbrengst van de woning lager ligt dan het bedrag dat je aan hypotheek hebt uitstaan. Een gedeelte van de hypotheekschuld blijft na verkoop van de woning bestaan en die moet je op een andere manier aan de geldvertrekker terugbetalen. Als dit het geval is, wordt er ook wel gesproken van 'een huis dat onder water staat'. Verwacht je je woning met verlies te verkopen? Heb je vragen over de verkoop van een woning met een restschuld? Of heb je advies nodig bij belangrijke keuzes die gemaakt moeten worden? Wij staan voor je klaar! Onze ervaren makelaars en adviseurs kijken met een objectieve blik naar de zaak en denken graag mee.

Advies nodig bij financiële problemen?

Je hebt een koophuis en je bent je baan verloren of je privésituatie is opeens drastisch veranderd. Er kunnen verschillende redenen zijn waardoor je financieel in de problemen komt en de hypotheek niet of nauwelijks meer kunt betalen. Dat is een vervelende situatie waar je zo snel mogelijk een oplossing voor wilt vinden. De makelaars en adviseurs van Emil NVM Makelaars denken graag met je mee in oplossingen. Samen kijken wij naar jouw persoonlijke situatie zodat jij je financiële problemen zo snel mogelijk kunt oplossen. Wat voor jou de beste en minst risicovolle oplossing is zoeken we samen voor je uit.

Advies nodig als starter?

Je eerste huis, een nieuw thuis! Misschien wel een van je spannendste aankopen ooit. Dat realiseren wij ons maar al te goed. Als je op zoek bent naar een starterswoning doe je dit graag met iemand die de woningmarkt door en door kent. Het kopen van een huis kan namelijk ingewikkeld zijn en kent vele valkuilen. Ook de drukte op de woningmarkt maakt het kopen van een huis er niet makkelijker op. Door onze gespecialiseerde kennis en ons uitgebreide netwerk vinden wij voor iedere starter de juiste woning!





Taxatierapport nodig?

Emil NVM Makelaars verzorgt ook taxaties: grondig en met een snelle levering van een uitgebreid rapport.

Tip! Als je een woning laat taxeren voor een hypotheekaanvraag dan zijn de taxatiekosten fiscaal aftrekbaar!



Voor het verkrijgen van een hypotheek is een taxatie een vereiste. Maar ook voor het ophogen van uw hypotheek voor een verbouwing, een boedelscheiding of waardering voor de fiscus is een taxatie nodig. Voor elke taxatie geldt dat deze moet worden uitgevoerd door een onafhankelijke externe partij die niet bij onderhandelingen over de woning betrokken is.

Emil NVM Makelaars biedt deze dienst ook aan. Wij zijn door NRVT officieel erkend als Register Taxateur (RT) en wij zijn aangesloten bij het NWWI. Wij voeren per jaar enkele honderden taxaties uit, in opdracht van particulieren, banken, tussenpersonen en taxatiebureaus.



Hoe de taxatie in zijn werk gaat

Je neemt contact op met ons voor het maken van een afspraak en het opnemen van uw gegevens. Wij vertellen je dan direct wat de kosten zijn. Je kunt ook eenvoudig een taxatie-aanvraag doen via het online aanvraagformulier op onze website. Na de taxatie op de afgesproken dag ontvangt u het taxatierapport. Dit wordt in tweevoud (origineel) geleverd binnen vier dagen na opname van de woning. Het rapport bevat alle noodzakelijke informatie en voldoet aan alle eisen die banken en verzekeringsmaatschappijen stellen.

Erkende NWWI-taxatie

Als het gaat om een NWWI-taxatie (voor NHG-hypotheek), dan wordt het rapport elektronisch klaargezet in een beveiligde online omgeving. U krijgt van ons een code toegestuurd waarmee u op www.nwwi.nl uw taxatie kunt inzien. U kunt deze code doorgeven aan uw geldverstrekker of hypotheekadviseur. Het NWWI is opgezet om taxatiefraude tegen te gaan; deze taxatie is verplicht voor vrijwel alle woningen. U betaalt een bijdrage aan het NWWI; deze specificeren wij afzonderlijk. Wij dragen zorg voor de afdracht aan het NWWI. Kijk voor meer informatie op www.nwwi.nl.

Succesverhalen

Sinds de start van ons kantoor verkochten wij al meer dan 5000 huizen en appartementen. Alleen al in het afgelopen jaar verkochten wij 139 huizen en veel van onze verkopers kwamen bij ons omdat ze gehoord hadden van kennissen, burens of vrienden dat Emil Makelaars het anders en beter doet!

Trots op hoe onze klanten ons waarderen op Funda



Gemiddelde waardering op Funda.



Isabellaland 1432

10,0

"Ik ben heel blij dat Fred mijn makelaar was; hij heeft veel kennis van het vak. Communicatie verliep heel goed en duidelijk via whatsapp & telefoon, en ook de backoffice pakte vragen snel op. Een makelaar die echt voor jouw belangen werkt, kan ze zeker aanraden!"

Deskundigheid **10** Lokale marktkennis **10**
Prijs / kwaliteit **10** Service en begeleiding **10**



Drususlaan 25

9,0

"Emil's enthousiasme heeft vanaf het eerste contact bijgedragen tot een prettige samenwerking bij de verkoop van het appartement van mijn vader. De communicatie met Emil en het kantoor was persoonlijk, snel en accuraat. Dankzij Emil is het appartement relatief snel verkocht. Veel dank!"

Deskundigheid **9.0** Lokale marktkennis **9.0**
Prijs / kwaliteit **9.0** Service en begeleiding **9.0**

Succesvol in de regio

Emil NVM Makelaars is sinds 2001 actief in de hele regio Haaglanden, Zoetermeer en Leiden e.o. We hebben inmiddels al voor veel klanten hun droomhuis naar volle tevredenheid aangekocht.



Kijk voor alle reviews op onze website



Vergillusstraat 39

9,3

"Wat een fijne makelaar. Goed advies, strategie en service! Huis binnen een week verkocht... Vooral complimenten voor de super goede presentatie van het huis. Iedereen was daar erg enthousiast over. Aanrader!"

Deskundigheid **9.0** Lokale marktkennis **9.0**
Prijs / kwaliteit **9.0** Service en begeleiding **10**



Holtland 3

10,0

"Top makelaar. Vanaf dag 1 goed begeleid. Direct een prima beoordeling en inschatting van de verkoopprijs, op basis van gedegen onderzoek in de lokale markt. Verkoopproces goed, snel en volgens verwachting verlopen. Lang verhaal kort: Top!"

Deskundigheid **10** Lokale marktkennis **10**
Prijs / kwaliteit **10** Service en begeleiding **10**

Neem **contact** met ons op

*Onze deuren staan
altijd voor je open!*

Je bent altijd van harte welkom bij ons op kantoor voor een heerlijke kop koffie of thee. We kunnen ook bij je thuis langskomen en dan nemen wij wat lekkers mee!



Kantoor & postadres

Parkweg 18, 2271 AJ Voorburg
070-35 55 722
info@emilmakelaars.nl

Vitrine(vestiging)

1^e Stationsstraat 3, Zoetermeer
Van Diepeningenlaan 112, Leiderdorp

Openingstijden van het kantoor

Van maandag t/m vrijdag 9.00 - 17.30 uur,
buiten deze kantoortijden op afspraak.

Telefoon

Regio Haaglanden	070-35 55 722
Regio Leiden	071-82 00 373 (Emil)
Regio Zoetermeer	079- 82 00 883 (Fred)

Ook per whatsapp zijn wij bereikbaar
06-42839842

Buiten kantooruren zijn de onze makelaars ook goed bereikbaar.



pararius

