Gelijkvloers wonen tussen je eigen fruitbomen, niet ver van het strand



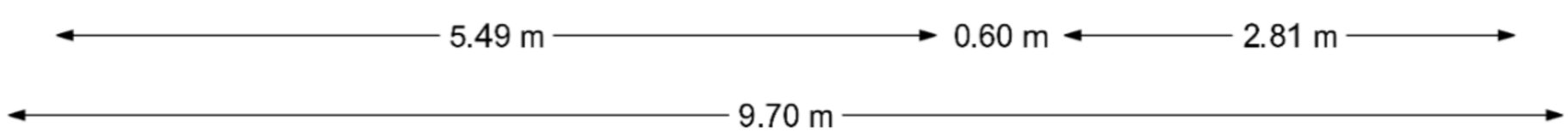
NIEUWVLIET, Sint Pieterstraat 6

Versluijs
makelaardij

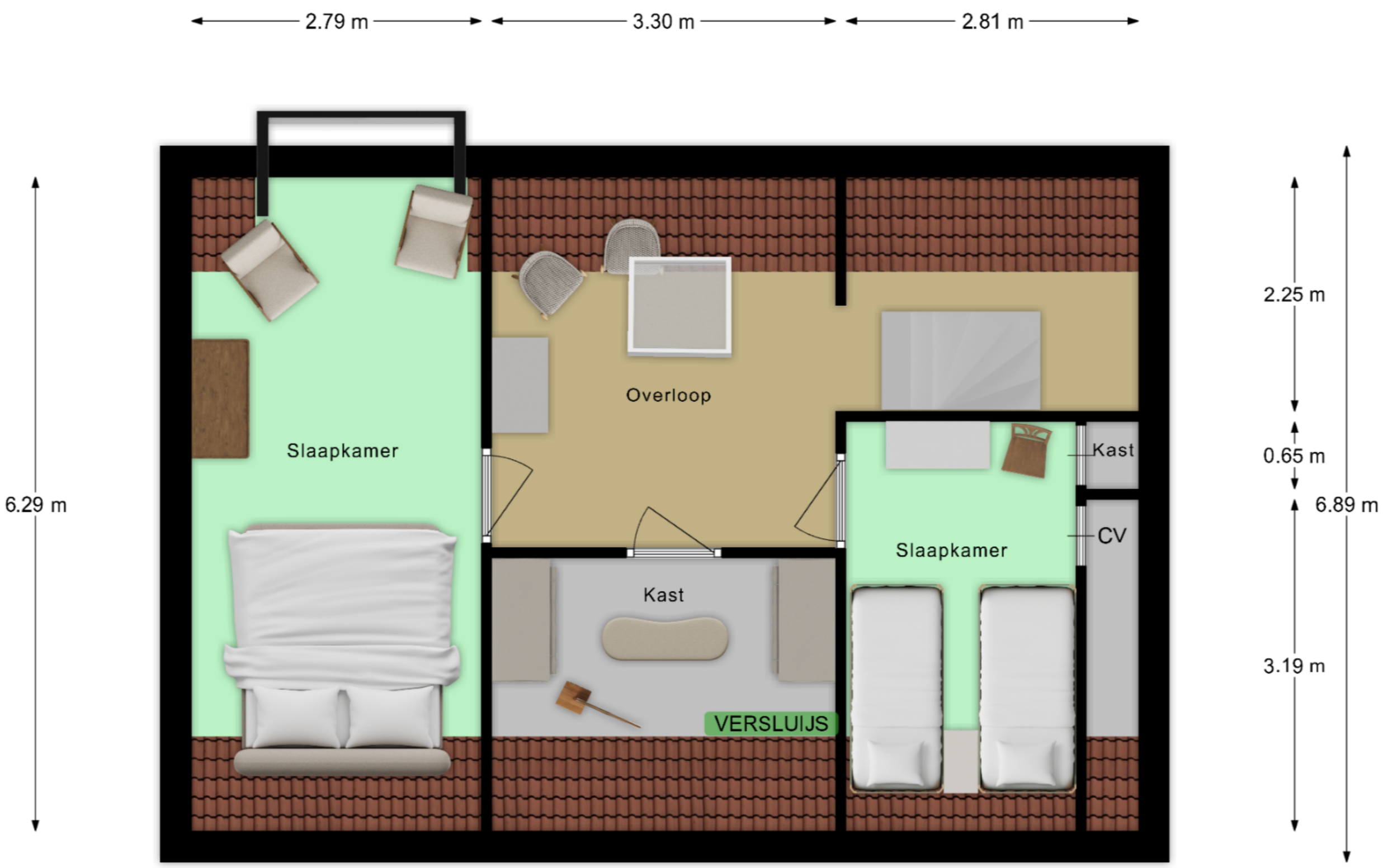
0117- 440009 | info@versluijsmakelaardij.nl
www.versluijsmakelaardij.nl



Deze plattegrond met maten is opgemaakt voor indicatieve doeleinden,
hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.







Deze plattegrond met maten is opgemaakt voor indicatieve doeleinden,
hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

2.79 m | 3.30 m | 2.21 m | 0.50 m

9.70 m

0m 5m

Over ons

WAT DOEN WE NOG MEER…

GRATIS WAARDEBEPALING
Overweeg je jouw woning te verkopen? Vraag dan nu een vrijblijvende, mondelinge waardebepaling aan. Je weet dan gelijk hoeveel jouw woning waard is.

EEN TAXATIERAPPORT
Heb je een taxatierapport nodig? (Bv. voor een financiering). Wij kunnen op korte termijn een gevalideerd rapport voor je maken.

INSCHRIJVEN ALS ZOEKER
Schrijf je in als zoeker via onze website en je wordt via email op de hoogte gehouden van ons nieuw woningaanbod.

VERSLUIJS MAKELAARDIJ……VANZELFSPREKEND
Volg ons op social media via:
- Facebook
- Instagram
- Youtube

Aan deze documentatie kunnen geen rechten worden ontleend.



Heb je interesse?

Wij nemen je graag mee voor een persoonlijke bezichtiging.

Mail naar: info@versluijsmakelaardij.nl

Bellen kan ook op: 0117 – 44 00 09

Of via Whatsapp op: 06 – 832 726 66

Binnenlopen op Nieuwstraat 1 te Oostburg kan natuurlijk ook.

Versluijs
makelaardij

Nieuwstraat 1
4501 BA Oostburg
0117- 440009 | info@versluijsmakelaardij.nl
www.versluijsmakelaardij.nl

VBO

funda

HOE DOE JE EEN BOD OP DEZE WONING

We leggen het stap voor stap aan je uit.

1. Via de link die je van ons via de mail hebt gekregen ga je naar de betreffende woning in het biedlogboek van Eerlijk bieden. Bekijk daar alle documenten goed die in de dataroom staan.
2. Je kunt nu je contact gegevens invullen.
3. Vervolgens vul je aan de rechterkant het bedrag in.
4. Ook de termijn die je denkt nodig te hebben voor het regelen van de financiering. Gangbaar is 4 tot 6 weken, maar check het even bij je adviseur.
5. Optioneel kun je een verklaring van je hypotheek adviseur/financieel adviseur invoegen (dit is niet verplicht, maar wel een groot pluspunt).

Scroll nu iets verder naar beneden en ga verder met het invullen van de volgende zaken:
(We raden aan om bij ieder veld te klikken op het “informatie” knopje achter de tekst voor uitleg).

6. Vul in : Financieel voorbehoud Ja of Nee.
7. Bouwtechnische keuring Ja of Nee.
8. Verkoop eigen woning Ja of Nee (hier is een verkoper nooit echt blij mee, dus alleen als dit een MUST is).
9. Geef je voorkeur voor de overdrachtsdatum in, hoewel je ook “in overleg” kunt invullen. Dan laat je de keus hiervoor meer bij de verkoper liggen.
10. Geldigheidsduur van je bod (indien van toepassing, dit is geen verplicht veld).
11. Bericht aan de verkoper. Dit is niet verplicht, maar zeker aan te bevelen. Een verkoper vindt het altijd leuk om te weten wie de (eventuele) kopers van zijn of haar woning zijn. Ook kun je vermelden dat het om een Openingsbod gaat en je een tegenvoorstel verwacht.
12. Vervolgens klik je op “Verstuur Bod”. Je ontvangt dan een bevestiging in je mailbox. Heb je zelf nog vragen alvorens je je bod wilt versturen, dan mag je altijd telefonisch contact opnemen met de makelaar. Dit ontslaat je echter niet van de verplichting het bod via het digitale biedlogboek te doen.

Na de ontvangst van jouw bod gaat de makelaar ermee aan de slag.
Het kan voorkomen dat je bod buiten kantoortijd of in het weekend gedaan wordt, dan wordt het pas binnen kantoortijd doorgezet naar de makelaar en de verkoper.
Het kan ook zijn dat onze makelaars op het moment van het bod op afspraak zijn. De praktijk leert dat we niet gelijk kunnen reageren.
Maar...we nemen zo spoedig mogelijk contact met je op.
Heeft de makelaar vragen over jouw bod dan zal hij eerst met jou bellen, alvorens het met de verkoper wordt besproken.

Vervolgens wordt het bod besproken met de eigenaar.
Nu kunnen er 3 dingen gebeuren;

A. Je bod wordt gelijk goedgekeurd.
B. Je bod wordt gelijk afgewezen.
C. De verkoper komt met een tegenvoorstel.

Optie C is natuurlijk de meest gangbare optie.
Meestal zal het zo zijn, dat de makelaar je eerst even belt en daarna het tegenvoorstel via het biedlogboek aan je bevestigd.

En zo gaan we verder tot dat we er samen uit zijn gekomen en er een mooie deal is, die ook netjes vastligt.
Zo weet je dat er op een eerlijke manier met jou onderhandeld wordt.

Let op;
Is de procedure via "Verkoop Bij Inschrijving" met een sluitdatum, dan kun je maar eenmalig een bod doen. Je doet dan gelijk je maximale bod.
Vraag de makelaar gerust om uitleg over de procedure.

We wensen je veel succes in de zoektocht naar jouw nieuwe (t)huis.

Eerlijk Bieden; "het keurmerk voor de betrouwbare makelaar!"