

GIDS VOOR VERKOOPPROCES IN MARBELLA EN SPANJE.

Als u voor het eerst een woning verkoopt of iemand die het proces van de verkoop van een woning al eerder heeft meegemaakt, kan het concept van de verkoop in het begin veel intimiderender lijken en zelfs een tijd die bedoeld was om u enthousiast te maken, verpesten. Daarom hebben wij deze uitgebreide gids voor u samengesteld, die u tijdens het hele verkoopproces kunt volgen en die u informeert over wat u tijdens de verkoop kunt verwachten en over de feiten waarmee u rekening moet houden voordat u uw huis op de markt brengt.

01: VIND EEN BETROUWBARE MAKELAAR IN MARBELLA

De waarde van het gebruik van de diensten van een makelaar tijdens het hele verkoopproces kan niet worden overschat, want een makelaar brengt vanaf het begin zijn kennis, expertise en professionele netwerk in. En uiteindelijk verhogen makelaars de slagingskans van elke verkoop dankzij hun professionele eigenschappen.

Bij het zoeken naar een agent, is het cruciaal om:

- Voel je comfortabel met wie je besluit in te huren. Hoe meer comfortabel je je voelt met een persoon, hoe makkelijker het zal zijn om te communiceren met die persoon en vrijuit te spreken zonder aarzeling, dus het hebben van een professionele maar eerlijke en open relatie met uw agent zal het succes van uw verkoopproces ten goede komen.
- Kies een agent met een gerenommeerde achtergrond en veel ervaring in het veld zal ook ten goede komen aan het verkoopproces, om de tijd doorgebracht met uw agent productief te maken zonder verspilde tijd.
- Zoek naar agenten die ervaring hebben met de verkoop van onroerend goed waar je huis zich bevindt, zodat je verzekerd bent van een hoger slagingspercentage.
- Zoek een agent die goed genoeg thuis is in de vastgoedmarkt om je woning adequaat te evalueren, zodat ze in staat zijn om een realistische evaluatie van je woning in de huidige markt te bieden. Ze kunnen bijvoorbeeld een passende waarde geven op basis van de grootte van het pand in m², de locatie van het pand, het soort uitzicht dat het pand biedt, de kwaliteit van het materiaal dat is gebruikt om het pand te bouwen, enz.
- Geef vanaf het begin aan wat je verwachtingen zijn van het verkoopproces, zodat je geen teleurstellingen of verkeerde interpretaties krijgt. In dit stadium is het ook van fundamenteel belang om feiten bekend te maken, zoals of het huis al dan niet ongemeubileerd, geheel of gedeeltelijk gemeubileerd zal worden verkocht, wat er in de verkoopinventaris zal worden opgenomen als er nog openstaande werken in het huis worden voltooid, enz.

- Stel je makelaar zoveel vragen als je wilt. Makelaars staan aan jouw kant; ze zijn er om alle problemen en twijfels die je kunt hebben op te lossen en staan tot je beschikking wanneer je ze nodig hebt.

Enkele vragen kunnen de volgende zijn:

- Hoeveel heeft u verkocht in dit gebied?
- Voor hoeveel moet mijn woning worden getaxeerd?
- Met hoeveel andere eigendommen heeft u te maken?
- Wat is uw succespercentage?
- Hoe gaat u om met bezichtigingen?

Zodra u uw verwachtingen heeft bepaald en uw vragen heeft beantwoord, zal uw makelaar u kunnen voorzien van marktconforme taxaties, een lijst met vastgoedprijzen die recent zijn verkocht in het gebied en, nog belangrijker, zal hij nuttige informatie kunnen delen over de vastgoedmarkt in Marbella, en meer specifiek, informatie over het gebied waarin u verkoopt.

Tijdens deze fase raden we je aan om je makelaar (of advocaat indien nodig) te vragen om je te informeren over alle kosten en belastingen die worden toegepast tijdens en na de verkoop. Uit onze ervaring blijkt dat een verkoper vaak ten onder gaat aan het feit dat hij voldoende informatie nodig heeft over de algemene kosten en uitgaven waarmee hij tijdens het verkoopproces te maken krijgt, en zich daar niet volledig bewust van is. Daarom is het aan te raden om ervoor te zorgen dat je alle juiste informatie krijgt voordat je je huis te koop aanbiedt.

HIER vind je ons blogartikel over waarom je een makelaar nodig hebt.

02: UW HUIS IN MARBELLA KLAARMAKEN OM TE VERKOPEN

De voorbereiding van uw huis is misschien wel de belangrijkste en meest veeleisende stap in het verkoopproces, omdat het de stap is waar vitale factoren in overweging worden genomen bij het inschatten of uw huis zal verkopen en voor hoeveel het zal verkopen.

Het is essentieel om realistisch te blijven bij de evaluatie van uw woning. Vergeet niet dat er tijdens het onderhandelingsproces tijd zal zijn om de prijs van uw woning te bespreken. Wij raden u ook aan voorzichtig te zijn bij het vergelijken van de prijs van uw woning met andere aanbiedingen op de markt, omdat online prijzen soms ver kunnen afwijken van de werkelijk overeengekomen verkoopprijs. Dit komt omdat de werkelijke prijs soms offline is en alleen bekend is bij degenen die betrokken zijn bij het verkoopproces.

U moet bijzondere aandacht besteden aan de details van uw huis, want hoe beter het wordt gepresenteerd, hoe groter de kans dat uw huis in waarde stijgt en uiteindelijk meer kopers aantrekt.

Hoewel uw makelaar u meer dan kan informeren over de huidige markt, leert uw onderzoek u hoe u uw huis succesvol kunt presenteren. Goed geïnformeerd zijn zal helpen het proces soepel te laten verlopen. Onafhankelijk onderzoek van onroerend goed portals zal u toelaten om uw woning te vergelijken met anderen in uw omgeving. Wij adviseren ook het lezen van het laatste marktrapport, zodat u een gevoel voor wat er wordt verkocht in uw omgeving, hoeveel voor, die is het kopen in uw specifieke gebied, en nog veel meer.

UW HUIS INRICHTEN

ELEGANT HOMES MARBELLA SL

info@eleganthomesmarbella.be - www.eleganthomesmarbella.be
Spanje +34 646 140 816 - +34 603 279 043

Na het onderzoek is uw prioriteit zich te concentreren op de inrichting van uw huis voor bezichtigingen. Neem van ons aan dat veel verkopen mislukken omdat een woning slecht wordt gepresenteerd.

Uw huis opruimen is altijd een uitstekende eerste stap ter voorbereiding, omdat het huis er dan meteen netjes en uitnodigend uitziet. Alle persoonlijke voorwerpen, zoals foto's, juwelen en speelgoed, worden aanbevolen om te verwijderen en uit het zicht op te bergen, maar zijn niet essentieel. Decoratieve stukken die heel persoonlijk en specifiek zijn voor uw smaak moeten ook worden verwijderd, evenals versleten meubelstukken die het afgewerkte uiterlijk van uw huis kunnen aantasten.

Het opstellen van een snagging-lijst wordt ook aanbevolen. Snagging is het controleren op kleine gebreken die moeten worden gerepareerd, wat ideaal is voor het opsporen van gebreken van verfschilfers tot lekken en verwarmingsfouten; het stelt u ook in staat om ervoor te zorgen dat alle apparaten, van warm water tot elektriciteit, in orde zijn.

Het is van het grootste belang dat dergelijke problemen worden verholpen tijdens de voorbereiding van uw huis om problemen in de toekomst te voorkomen. Wij raden u ook aan om een nieuwe verflaag aan te brengen en de vloeren te polijsten en een professioneel schoonmaakbedrijf in te huren om uw woning grondig schoon te maken voor bezichtigingen.

Zodra uw woning fysiek klaar is om te worden gepresenteerd voor bezichtiging, is het een goed idee om te beginnen met de inventaris van de woning. Het is van het grootste belang dat deze stap is voltooid vóór de bezichtigingen, omdat het de uitkomst van de onderhandelingsfase kan beïnvloeden. Uit onze ervaring blijkt dat een verkoop kan mislukken als de inventaris en de extra's niet in overeenstemming zijn met wat aanvankelijk was overeengekomen. Zorg er daarom voor dat uw inventaris up-to-date en afgerond is wanneer u uw woning op de markt brengt voor bezichtigingen.

Aangezien uw makelaar ervaring heeft met het bezichtigen van onroerend goed, kan hij u zijn deskundige mening en aanbeveling geven over de manier waarop uw woning moet worden gepresenteerd.

03: OVEREENKOMST EN EXCLUSIEF CONTRACT

De overeenkomst is een document dat door de agent aan u wordt overhandigd om te ondertekenen, en dit zal factoren bepalen zoals het type overeenkomst dat wordt aangegaan, de periode dat het eigendom te koop zal staan, de prijs van het eigendom, commissie voorwaarden, hoe de agent zal worden betaald eens het eigendom is verkocht ... enz.

Marbella heeft een open vastgoedmarkt, wat betekent dat de verkoper zijn eigendom bij verschillende makelaars en agentschappen kan aanbieden. En wie de woning koopt, heeft recht op de verkoopcommissie.

Dit is een standaard manier van werken bij een verkoop in Marbella en is een haalbare optie voor wie bereid is actief te communiceren en te coördineren met verschillende makelaars. Werken met verschillende agentschappen of agenten aan een verkoop zal resulteren in verschillende benaderingen van de marketing van uw woning, die aanzienlijk zal verschillen in kwaliteit en kwantiteit, afhankelijk van elke aanpak. Dit is echter nog steeds een populaire optie voor verkopers.

Als u besluit met verschillende makelaars te promoten, raden wij u aan actief te controleren hoe andere makelaars uw woning online promoten. In sommige gevallen kunnen agentschappen ervoor kiezen om uw woning op hetzelfde portaal te publiceren, waardoor deze meerdere keren verschijnt.

Een andere optie die wij aanbevelen is dat u zelf zorgt voor de marketing van uw woning. Op die manier kunt u controleren hoe uw woning op de markt wordt gepresenteerd en ervoor zorgen dat de marketingkwaliteit aan uw normen voldoet. Vervolgens kunt u uw materiaal delen met alle agentschappen, zodat u zich gerustgesteld voelt over hoe uw eigendom professioneel wordt gepresenteerd op de markt.

Bij de verkoop van een woning hebben veel verkopers ervoor gekozen een exclusief verkooprecht met een makelaar of een exclusief noteringscontract met een agentschap te ondertekenen. Exclusiviteit betekent dat de primaire focus op uw woning ligt. Uw agent zal uitsluitend werken om het perfect op de markt te brengen. Hij zal met u samenwerken tijdens het hele marketingproces, zodat u uw persoonlijke inbreng kunt geven in de manier waarop uw woning wordt gepresenteerd. De agent zal ook het marketingmateriaal delen met andere agenten en zal in staat zijn om alle marketing- en bezichtigingsacties namens u te controleren.

Met een exclusief contract kan uw eigendom op een unieke manier op de markt worden gebracht met een merk op maat, in plaats van verschillende advertenties van agentschappen in verschillende formaten en benaderingen. Het hebben van één marketingstroom met specifieke strategieën voor uw woning voorkomt onnodige miscommunicatie en misverstanden tussen uzelf en andere makelaars. De prijs van uw woning is bijvoorbeeld verschillend op verschillende portalen.

Een ander voordeel van dit contract is de op maat gemaakte branding en reclame voor uw woning, waardoor deze in een nieuw jasje wordt gestoken en zowel online als offline creatief wordt gepresenteerd. Hierdoor lijkt het pand ook exclusiever in de ogen, wat op zijn beurt het pand meer aandacht en erkenning op grotere schaal oplevert.

U moet weten dat geen van de bovengenoemde opties beter is dan de andere, en dat geen van de opties de verkoop van het pand meer garandeert dan de andere. Het wordt aanbevolen dat u de optie die u voelt is het beste voor uzelf en uw woning te kiezen. Uw agent zal ook in staat zijn om uw hun professionele mening over welke methode kan werken in uw voordeel.

04: UW MARBELLA EIGENDOM OP DE MARKT BRENGEN OM TE VERKOPEN

Samen met de expertise van uw agent is de succesvolle marketing van uw eigendom de belangrijkste reden waarom een eigendom verkoopt; daarom is het essentieel om adequate marketingstrategieën te hebben.

In Marbella is de agent of het agentschap meestal verantwoordelijk voor het budget voor alle marketingacties, ongeacht of het om een conventionele of exclusieve aanbieding gaat. Hoewel, als het gaat om een exclusieve woning, is er een grotere kans dat de agent meer geld zal investeren in de marketing van uw woning, wat de kans op een verkoop kan verhogen. Dit is vooral omdat hoe meer geld geïnvesteerd, hoe beter de marketingkwaliteit. En betere marketing betekent een betere blootstelling en meer aandacht voor uw woning. U kunt uw makelaar vragen het marketingbudget te verhogen. Toch kunnen verkopers altijd hun eigen geld naar voren schuiven als bonus boven op de kosten die de makelaar dekt om meer te investeren in marketing en betere resultaten te boeken.

Elegant Homes Marbella heeft met trots al het marketingmateriaal in eigen beheer en heeft alle kosten gedekt. Wij hebben onze 7-dagen standaard strategie geïmplementeerd voor alle aanbiedingen, wat inhoudt dat alle marketing binnen 7 dagen na de eerste actie is afgerond. Deze strategie onderscheidt ons van alle andere makelaars in Marbella. Als u besluit exclusief met ons in zee te gaan, zullen wij alle kosten

dekken en ervoor zorgen dat niets dan het beste uit onze marketing komt. En uw woning zal vlekkeloos worden gepresenteerd en zal zeker opvallen.

Elegant Homes Marbella staat bekend om zijn bekroonde marketingstrategieën voor onze klanten. Onze werkwijze is gericht op het creëren van unieke marketingstrategieën die passen bij het onroerend goed in kwestie, zodat de geproduceerde marketingactiva individueel zijn en nooit worden gekopieerd.

Ons in-house team van deskundigen is volledig uitgerust om de visuele weergave van uw woning te transformeren. Wij maken professionele en industriestandaard vastgoedfoto's en video's om uw eigendom in zijn beste licht te tonen.

We maken ook volledig gebruik van onze sterke online aanhang en wereldwijd erkende sociale mediakanalen om uw eigendom te promoten, zoals het filmen en publiceren van Elegant Homes Marbella Property Tour op ons veelgeprezen YouTube-kanaal. Ons team ontwerpt en verstuurt ook op maat gemaakte mailingen naar onze klantenkring om uw eigendom verder te promoten.

Zodra de marketingmiddelen zijn gefotografeerd of opgenomen, kunt u overwegen een open huis te organiseren voor grote aantallen bezichtigingen. Dit is een geweldige manier om uw woning via reclame en mond-tot-mondreclame bekendheid te geven.

05: BEZICHTIGINGEN OM EEN WONING TE VERKOPEN IN MARBELLA

Bezichtigingen zijn essentieel voor het verkoopproces omdat ze mensen een natuurlijk gevoel geven voor het huis. Vóór elke marketingactie moet het huis fysiek worden voorbereid. Wat we hiermee bedoelen is dat het huis onberispelijk moet worden gepresenteerd om foto's en video's te kunnen maken. Ook als er werkzaamheden aan het huis worden verricht, moet dit bekend worden gemaakt en afgerond voordat er marketingacties plaatsvinden.

Voordat de eerste bezichtiging plaatsvindt, laat uw agent weten wat u het leukste vindt aan de woning en de elementen die u wilt dat ze benadrukken bij het bekijken van de woning met een klant, omdat u degene bent die uw woning het beste kent. Het is ook aanbevolen dat u de woning nog eens met uw agent doorneemt, zodat hij of zij alles weet wat er over de woning te weten valt.

Natuurlijk zal uw deskundige agent bereid zijn om zoveel mogelijk van uw opmerkingen in aanmerking te nemen bij het doorgeven van uw notities aan potentiële kopers.

U moet uw agent zoveel mogelijk flexibiliteit geven bij bezichtigingen. U weet nooit wanneer een potentiële koper bij u langskomt, dus als u uw woning flexibel en onafhankelijk van datum en tijd laat bezichtigen, is de kans groter dat er een bod komt en dat de verkoop wordt afgerond.

Vanuit onze ervaring is het altijd het beste om de bezichtigingen met klanten en uw makelaar te vermijden. Ten eerste bent u als huiseigenaar emotioneel verbonden met uw woning, wat betekent dat u mogelijk te enthousiast het huis zou kunnen verkopen, en dat kan onvoldoende overkomen. U zou potentiële kopers ook kunnen overstelpen met informatie over het huis die misschien niet relevant is. En tenslotte, als een potentiële koper wil praten over wat hij niet goed vindt aan het huis, zal hij zich niet op zijn gemak voelen om zijn mening kenbaar te maken als u erbij bent.

U betaalt een makelaar hiervoor, en zij zijn opgeleid om een huis professioneel te tonen en te verkopen. Laat het aan de experts over. Uw makelaar zal u immers laten weten hoe de bezichtiging is verlopen en u later informeren over hun eerste indrukken.

06: ONDERHANDELING MET DE KOPER IN MARBELLA

In deze fase zal de kennis en ervaring van uw agent tot bloei komen. Uw agent zal beginnen om u te presenteren met aanbiedingen van potentiële kopers. Het is handig als je een goede relatie met je agent hebt, omdat hij je kan helpen een beter geïnformeerde en adequate beslissing te nemen over welk aanbod je moet overwegen.

Uw agent zal ook feedback geven over alle bezichtigingen die hebben plaatsgevonden en ze vergelijken met eerdere succesvolle bezichtigingen en verkopen om verder te helpen een beter geïnformeerde beslissing te nemen over de aanbiedingen. Een goede agent zal u niet verplichten om een bepaald aanbod te accepteren, maar u eerder begeleiden door uw opties en bieden professioneel advies.

Bijvoorbeeld, stel dat u bezig was een thuisbioscoop te laten bouwen terwijl uw woning op de markt was en werd bekeken, en u komt met een potentiële koper overeen dat u de kosten zult dekken en de thuisbioscoop vóór de verkoop zult afmaken. Als ze nog niet weten hoe de bioscoop zal worden gemaakt, welke materialen zullen worden gebruikt en hoeveel zitplaatsen er zullen zijn, kan de potentiële koper bepaalde verwachtingen hebben van hoe hij eruit zal zien. Ze zouden echter teleurgesteld kunnen raken in het resultaat en zich bedrogen kunnen voelen, zozeer zelfs dat ze hun bod zouden kunnen intrekken en de verkoop zouden kunnen afblazen.

Daarom moet u, voordat u een bod aanvaardt, de inventaris en alle vastgoed informatie vaststellen. Wij raden u ook aan om voor dit soort situaties een budget vast te stellen waarmee de koper akkoord gaat. Op die manier kan de koper ermee instemmen het verschil te betalen om de kwaliteit van wat hij krijgt te verhogen, in plaats van eenvoudigweg in te stemmen met een bioscoop in het huis zonder een budget vast te stellen.

CONTRACT ONDERTEKENING

Zodra u en uw agent de aanbiedingen hebben herzien, neemt u een weloverwogen beslissing over welk aanbod u accepteert, samen met de prijs. Uw agent zal dan bereiden een reservering contract worden ondertekend, die alle voorwaarden overeengekomen tijdens de onderhandelingen zal omvatten. Dit zal dan beginnen met de fase van de ondertekening van het contract onder leiding van uw agent. Wij raden ook aan een advocaat in te schakelen voor deze fase van het verkoopproces om de contracten te herzien en ervoor te zorgen dat alles zo snel mogelijk verloopt.

Uw makelaar zal contact opnemen met uw advocaten om de ondertekening van het reserveringscontract tussen u en de koper en de reserveringskosten te organiseren. Vervolgens zal de koper een onderhands contract ondertekenen en een betaling doen die gelijk is aan 10% van de aankoop prijs.

Onder voorbehoud van uitzonderlijke omstandigheden worden de reserveringskosten en de aanbetaling van 10% doorgaans niet terugbetaald. Dit is ook een bindend contract tussen beide partijen, wat betekent dat u de verkoop niet kunt ontbinden zonder financiële sancties van de koper te aanvaarden. Het contract is ook onderworpen aan juridische en technische due diligence. Dit betekent dat als de due diligence enige tijd op zich laat wachten en negatieve resultaten oplevert, de koper het recht heeft de deal te beëindigen en het betaalde geld zonder boetes terugbetaald te krijgen.

07: AFSLUITEN VAN EEN VERKOOP VAN EEN WONING IN MARBELLA

Zodra de eerste contracten zijn ondertekend en aan de laatste juridische voorwaarden is voldaan, zal uw agent of advocaat u door de rest van het proces leiden en u voorbereiden op de ondertekening van de afsluitingsdocumenten.

ELEGANT HOMES MARBELLA SL

info@eleganthomesmarbella.be - www.eleganthomesmarbella.be
Spanje +34 646 140 816 - +34 603 279 043

Alle betrokken partijen moeten aanwezig zijn bij de ondertekening van de eigendomsakte bij de notaris. Deze ondertekening maakt een onmiddellijke overdracht van bezittingen mogelijk, en de volledige verantwoordelijkheid voor het onroerend goed wordt overgedragen aan de koper, wat betekent dat het juridisch eigendom van het onroerend goed wordt overgedragen. De betaling voor de aankoop van het onroerend goed gebeurt ook gelijktijdig via de overeengekomen betalingsvoorwaarden. Zodra de woning officieel is verkocht, zorgt uw advocaat ervoor dat alle betalingen zijn voltooid en dat de eigendomsoverdracht is geregistreerd.

Elegant Homes Marbella staat vanaf het begin aan uw zijde en maakt gebruik van hun kennis en expertise op het gebied van Marbella Real Estate om ervoor te zorgen dat uw verkoop snel en succesvol wordt afgerond. Onze agenten staan tot uw beschikking wanneer u ze nodig heeft. Onze prioriteit is ervoor te zorgen dat wij aan uw verwachtingen voldoen, u het beste advies geven dat beschikbaar is, luisteren naar uw behoeften en doelen, uw huis optimaliseren en er voor u zijn bij elke stap van de verkoop.

Neem van ons aan dat uw vertrouwen in ons zal blijken uit de resultaten die wij vanaf het begin zullen leveren en dat ons succes afhangt van uw succes, dus laat ons samen slagen.



ELEGANT HOMES MARBELLA SL

info@eleganthomesmarbella.be - www.eleganthomesmarbella.be
Spanje +34 646 140 816 - +34 603 279 043