



Van Veen  
Makelaardij





“

*Waarom betalen  
als het ook gratis  
kan?*

”

-----  
In deze brochure leggen we u uit  
wat het concept van Van Veen  
Makelaardij is, wie wij zijn en wat er  
met uw woning gebeurt als u kiest  
voor Van Veen Makelaardij.

# Gratis makelaar, hoe dan?

Bij Van Veen Makelaardij zijn we vastberaden: eerst presteren, dan verdienen. Onze werkwijze maakt het mogelijk om uw woning kosteloos te verkopen. Hoe dat precies werkt, leggen we hieronder uit.

Stelt u zich voor: u besluit uw woning via Van Veen Makelaardij te verkopen. Wij regelen alles, van professionele foto's tot plaatsing op Funda, inclusief plattegronden en ons biedingsplatform. Uw woning staat op Funda en zodra er interesse getoond wordt, organiseren we een open dag om de woning te presenteren aan potentiële kopers. Wanneer zij een bod doen, voegen we onze commissie toe aan dat bod, waardoor het onderdeel wordt van de koopsom. Op deze manier kan de nieuwe koper de kosten meefinancieren, verdienen wij onze kosten terug en is uw woning verkocht!

Terwijl een gemiddelde makelaar tussen de €3.000 en €10.000 kost, betaalt u bij Van Veen Makelaardij als verkoper dus helemaal niets.

Wat doet Van Veen Makelaardij anders? Naast het feit dat wij geen opstart- en makelaarskosten rekenen, is er in feite geen wezenlijk verschil. Alles verloopt op dezelfde manier. Mocht er na de open dag nog geen koper zijn, vragen we u om de bezichtigingen met andere potentiële kopers zelf te doen. Wanneer een bezichtigingsaanvraag binnenkomt, plannen wij deze voor u in op een dag en tijd die u schikt. We voorzien u van duidelijke instructies, zodat u zich geen zorgen hoeft te maken over de bezichtiging. Als verkoper wordt u gevraagd om de woning zelf met potentiële kopers te bezichtigen, omdat u uw woning uiteindelijk het beste kent. Een woning kopen gebeurt immers op gevoel, en wie kan dat gevoel beter overbrengen dan iemand die zelf in de woning heeft gewoond?

Bod:	€295.000,-
Courtage:	€3630,-
Koopsom:	€298.630,-



## De voordelen van Van Veen Makelaardij

---



### 100% Gratis

Bij Van Veen Makelaardij vinden we dat wij eerst moeten leveren voordat we betaald krijgen. Daarom betaalt u bij ons geen opstart- en makelaarskosten

---



### Online biedingsplatform

Bieden verloopt via ons online platform, [move.nl](https://move.nl). Geïnteresseerden kunnen hier alle documenten bekijken en als verkoper heeft u volledig inzicht in de biedingen.

---



### Transparant

Onze makelaardij waarborgt transparantie. Van heldere communicatie tot volledig inzicht via ons gebruiksvriendelijke online platform, u bent altijd op de hoogte van elke stap in het verkoopproces.

---



### Professionele begeleiding

Onze makelaardij staat garant voor persoonlijke begeleiding en professionele expertise. Vertrouw op onze ervaren makelaars, zodat u met volle overtuiging uw woning kunt verkopen.

---

Gratis, persoonlijk en betrouwbaar

# Hoe gaan wij precies te werk?

**Stap 1:**



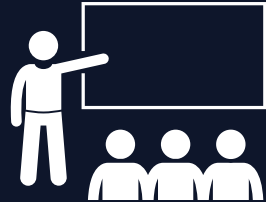
Eerste contact en  
vraagprijs advies

**Stap 2:**



Fotografie &  
inmeting

**Stap 3:**



Woningpresentatie

**Stap 4:**



open dag &  
bezichtigen

**Stap 5:**



Bieden via het  
biedingsplatform

**Stap 6:**



Gefeliciteerd! Uw  
woning is verkocht!





# Eerste contact

Ons eerste contact is bedoeld om uw wensen in kaart te brengen en om de persoon achter de woning te leren kennen. Vervolgens vragen wij informatie op over de woning, zodat we een goed beeld krijgen en een nauwkeurige schatting kunnen maken van de marktwaarde. Zo weet u direct waar u aan toe bent. Bent u enthousiast? Dan komen we graag bij u langs om persoonlijk kennis te maken.

We vragen u om het vraagprijadvies officieel te bevestigen door het ondertekenen van een Opdracht tot Dienstverlening. Dit document geeft ons groen licht om voor u aan de slag te gaan. Als u akkoord gaat met het voorgestelde vraagprijadvies en de Opdracht tot Dienstverlening ondertekent, gaan we direct voor u aan de slag.

# Woningpresentatie

De presentatie van uw woning is van groot belang, aangezien dit het eerste is wat potentiële kopers te zien krijgen! Daarom werken wij samen met Zien24. Zij komen bij u langs en zorgen voor professionele foto's en video's. Ook zorgen zij voor de inmeting van de woning en houden hierbij rekening met alle wetten en protocollen. Zien24 verzorgt ook de plattegronden. Deze service is uiteraard gratis inbegrepen.



# Bezichtigingen

Wij verzorgen de eerst open dag. Voor de open dag is het belangrijk dat uw woning er opgeruimd en netjes uit ziet. Van te voren sturen we u hier een duidelijke uitleg over. Als de woning nog niet verkocht is na die open dag, vragen we of u als verkoper zelf de bezichtigingen wilt regelen. Het verkopen van een woning draait om gevoel, en wie kan dat gevoel beter overbrengen dan iemand die in de woning heeft gewoond? Geïnteresseerden kunnen eenvoudig een bezichtiging aanvragen via funda. Wij plannen de afspraak in op een moment dat voor u uitkomt. Vooraf voorzien we u van een duidelijke uitleg over het bezichtigingsproces. Hierin leggen we uit wat u kunt verwachten en geven we u handige tips & tricks. Mocht u liever hebben dat onze makelaars de bezichtigingen verzorgen, dan staan zij natuurlijk tot uw beschikking.







# Biedingsplatform

Geïnteresseerden hebben de mogelijkheid om op ons online biedingsplatform [move.nl](https://move.nl) hun bod uit te brengen, waardoor het verkoopproces transparant en efficiënt verloopt. Na afloop van de biedronde ontvangt u een overzicht van alle biedingen. U als verkoper kiest zelf de nieuwe eigenaar van uw woning. Hierdoor behoudt u de controle en kunt u zorgvuldig beslissen welk bod het beste aansluit bij uw wensen en voorwaarden.

Wij adviseren u en staan u bij in dit proces.

[move.nl](https://move.nl)

# VERKOCHT!

---

Zodra u het winnende bod heeft gekozen, wordt de koopovereenkomst door ons opgesteld. Deze overeenkomst wordt digitaal verzonden naar beide partijen en kan online ondertekend worden.

Op de vooraf bepaalde datum zorgen wij ervoor dat alle vereiste documenten bij de notaris liggen. De overdracht van uw woning vindt plaats in het bijzijn van de notaris.





# Wat wij voor u doen:



**Vraagprijadvies**



**Fotografie & video's**



**Inmeetrapport en plattegronden**



**Funda plaatsing**



**Open dag**



**Verkoopbox  
(te koop bord, posters, stickers)**



**Persoonlijke begeleiding door vast  
contactpersoon**



**Koopovereenkomst**



**Transparant biedingsplatform**

# Deze verkopers gingen u voor!

 **leva**  
3 reviews NL

★★★★★ 12 uur geleden

**Mijn eerste huis verkopen**

In 2020 hielp Elise mij mijn eerste huis te verkopen. Wegens persoonlijke omstandigheden was dat niet de makkelijkste taak. Desondanks heeft ze dat met vertrouwen aangepakt en tot een succesvol einde geleid. Ik zou zeker opnieuw de verkoop van mijn huis aan haar met gemak toevertrouwen.

**Datum van ervaring:** 15 november 2023

 Nuttig  Delen  Reageer 

 **Marc van den Ende**  
1 review NL

★★★★★ 11 hours ago

**Echt een aanrader!**

Een fijne en professionele samenwerking met als uitkomst een topresultaat! Elise weet goed wat ze doet en heeft een zeer groot netwerk, hierdoor hebben we in korte tijd een mooi resultaat kunnen boeken. Echt een aanrader!

**Date of experience:** November 20, 2022

 Useful  Share 

 **Eric Stoppelenburg**  
1 review NL

★★★★★ 17 hours ago

**Van Veen makelaardij echt een aanrader voor de verkoop van je huis**

Elise heeft ons huis verkocht en dat was een zeer goede ervaring. Het was niet mijn eerste verkoop maar wel de beste. Elise is komen kijken en heeft alles tot in de puntjes geregeld absoluut 100% top. Als ik iemand moet aanraden om je huis te laten verkopen dan is het zeker Elise. Vriendelijk, deskundig en transparant.

**Date of experience:** December 15, 2022

 Useful  Share 





## Beste lezer,

Graag wil ik mijzelf even voorstellen: Mijn naam is Elise van Veen, de oprichtster van Van Veen Makelaardij. Mijn passie voor de makelaardij begon tijdens mijn studie verpleegkunde. Misschien klinkt het wat vreemd, maar mijn doel was altijd om mijn eigen verzorgingstehuis op te zetten. Met mijn studie verpleegkunde had ik in ieder geval het "verzorging" in het woord "verzorgingstehuis" al afgevinkt. Nu nog het "huis" gedeelte. Ik maakte kennis met de vastgoedwereld en richtte me op het helpen van verkopers van woningen die het wat moeilijker hebben. Denk hierbij aan mensen die hun woning liever niet op het internet tonen of mensen die mentaal niet in staat zijn om veel mensen over de vloer te hebben voor bezichtigingen. Ik werd gepassioneerd over de huizenmarkt en het helpen van mensen.

Met Van Veen Makelaardij gooi ik het roer iets om. Dankzij mijn achtergrond en expertise kan ik een veilige en prettige plek creëren voor iedereen. Een huis verkopen is niet makkelijk; het opent deuren, maar je laat vaak ook een groot deel achter. Buiten het mentale aspect heeft het ook te maken met aanzienlijke financiële belangen. Daarom is goede begeleiding essentieel.

**De missie** van Van Veen Makelaardij is helder: wij vinden dat iedereen recht heeft op een eerlijke en zorgeloze verkoop. We verkopen huizen met respect, begrip en eerlijkheid. Onze focus ligt op service, ethiek en integriteit. Transparantie is voor ons vanzelfsprekend en we streven naar een vlotte verkoop zonder gedoe. We zijn ervan overtuigd dat een verkoopproces niet alleen draait om transacties, maar ook om menselijke verbindingen en zorg. We zullen jouw verkoopproces soepel laten verlopen, altijd met een glimlach. 😊

Ik hoop u snel te spreken!

 +31 6 16038908

 [elise@vanveenmakelaardij.nl](mailto:elise@vanveenmakelaardij.nl)