

# Stap voor stap naar een succesvolle verkoop

*Het verkoopproces in een vogelvlucht*

**Van  
waardebepaling  
tot sleutelover-  
dracht**

# Samen uw woning succesvol verkopen

Uw woning verkopen is een belangrijke stap. Het gaat niet alleen om stenen, maar om waarde, timing en strategie.

De woningmarkt in Nederland bevindt zich op een historisch hoog prijsniveau. De gemiddelde transactieprijs van woningen verkocht via NVM-makelaars ligt inmiddels boven de €500.000. Ook in de Randstad blijven woningen gewild en worden zij doorgaans snel verkocht.

Tegelijkertijd zien we dat het aanbod toeneemt. Dat betekent dat kopers meer keuze hebben en kritischer worden. Juist in deze markt maakt een doordachte verkoopstrategie het verschil.

- Wat is het juiste moment om te verkopen?
- Wat is uw woning écht waard?
- Hoe zorgt u voor maximale opbrengst?
- En hoe voorkomt u juridische of financiële verrassingen?

Bij PMA Makelaardij en Beheer begeleiden wij u persoonlijk bij elke stap van het verkoopproces. Bas van Beusekom en Rein Kolkman kennen de markt in de Randstad door en door en zorgen voor een strategie die past bij uw woning én bij de actuele marktomstandigheden.

Geen standaardaanpak, maar een plan op maat. Zodat u met vertrouwen verkoopt.

*Een huis verkopen doet u niet elke dag. Wij begeleiden dit proces dagelijks. Samen zetten we de volgende stap.*



**Kees Peerdeman**  
Verkoopmakelaar  
& Eigenaar



**Bas van Beusekom**  
NVM Makelaar  
en taxateur  
Mede-eigenaar



**Rein Kolkman**  
Assistent-  
registermakelaar  
en taxateur





# Inhoud

<b>De woningmarkt in cijfers</b>	<b>5</b>
<b>Waarom een verkoopmakelaar?</b>	<b>6</b>
<b>Wat doen wij voor u?</b>	<b>7</b>
<b>Waarom PMA Makelaardij en Beheer?</b>	<b>8</b>
<b>Van verkoopadvies tot overdracht</b>	<b>9</b>
<b>Dit zeggen onze klanten</b>	<b>10</b>
<b>Contactgegevens</b>	<b>11</b>



# De woningmarkt in cijfers

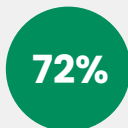
De recente NVM-cijfers laten zien dat de woningmarkt sterk blijft.

**transactieprijs**



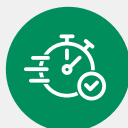
De gemiddelde transactieprijs ligt inmiddels boven de €500.000

**overboden**



Ongeveer 72% van de woningen wordt boven de vraagprijs verkocht

**snelle verkoop**



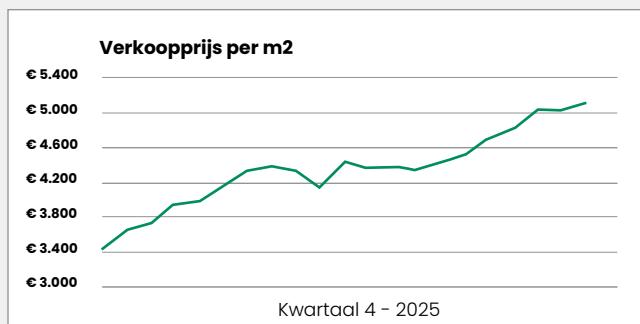
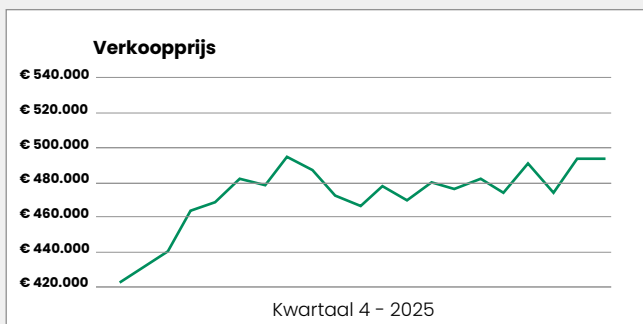
Woningen worden over het algemeen vlot verkocht

**bovengemiddeld**



In veel gemeenten in de Randstad ligt de gemiddelde verkoopprijs inmiddels ruim boven het landelijk gemiddelde

## Mediane transactieprijs nieuwbouwwoningen



bron NVM

**Daarnaast zien we dat het woning-aanbod groeit. Dat zorgt voor iets meer balans in de markt. Kopers hebben meer keuze en nemen vaker iets meer tijd voor hun beslissing. Wat betekent dit voor u als verkoper?**

- ✓ De markt biedt nog steeds uitstekende verkoopkansen
- ✓ Een juiste vraagprijs is essentieel in een markt met meer aanbod
- ✓ Presentatie en strategie bepalen het uiteindelijke resultaat



Wanneer u uw huis gaat verkopen

## Waarom een verkoopmakelaar?

Wanneer u besluit uw woning te verkopen, wilt u zeker weten dat alles klopt: de prijs, de presentatie, de strategie, de onderhandelingen én de juridische afhandeling. In een markt waarin woningen gemiddeld boven de vraagprijs worden

verkocht, lijkt verkopen soms eenvoudig. Toch zien wij dagelijks dat het verschil tussen een goede verkoop en een optimale verkoop zit in de voorbereiding en strategie.

Wij zorgen voor overzicht, rust en resultaat.



Heer Halewijnstraat 20 1, Amsterdam



Surinamepad 190, Haarlem



Dusartstraat 66 H, Amsterdam



Laan van York 10, Hoofddorp



# Wat doen wij voor u?

## Waardebepaling

Een gemiddelde transactieprijs van ruim een half miljoen euro betekent niet dat elke woning automatisch dat niveau bereikt.

## Verkoopstrategie

In een markt waarin 72% van de woningen boven de vraagprijs wordt verkocht, kan een scherpe positionering strategisch zijn.

## Presentatie

Kopers vergelijken intensief. In een markt met meer aanbod is uitstraling bepalend.

## Bezichtigingsfilm

## Bezichtigingen & Onderhandeling

## Juridische afhandeling

## Aangesloten bij de NVM

### Wij analyseren:

- Recente transacties in uw directe omgeving
- De actuele prijs per m<sup>2</sup>
- De staat en ligging van uw woning
- Vraag en aanbod in uw segment
- Zo bepalen wij een realistische én strategische vraagprijs.

### Wij adviseren over:

- Vraagprijsstrategie (scherp inzetten of strategisch positioneren)
- Verkoop onder inschrijving (indien passend)
- Timing van plaatsing
- Doelgroepbepaling

### Wij verzorgen:

- Professionele fotografie
- Plattegronden
- Meetrapport (NEN2580)
- Verkooptekst die aanspreekt
- Stylingadvies, de eerste indruk bepaalt vaak het eindresultaat.

### Check ons YouTube kanaal:

[youtube.com/@PMAREalestate](https://youtube.com/@PMAREalestate)



Meer aanbod betekent kritischere kopers. Wij selecteren serieuze kandidaten, begeleiden bezichtigingen persoonlijk en onderhandelen niet alleen over prijs, maar ook over voorwaarden.

Wij stellen de koopovereenkomst op, controleren alle documenten en begeleiden u tot en met de notaris.

Wij werken volgens de kwaliteitseisen van de NVM. Dat geeft u zekerheid, transparantie en deskundigheid.



## Waarom PMA Makelaardij en Beheer?



### Lokale marktkennis in de Randstad

Wij kennen Haarlem, Amsterdam, Den Haag en Rotterdam. Wij weten waar de prijs per m<sup>2</sup> stijgt, waar het aanbod toeneemt en hoe kopers reageren op vraagprijzen in uw wijk.

### Maximale opbrengst

In een markt met hoge gemiddelde verkoopprijzen kan een juiste strategie duizenden euro's verschil maken.

Wij zorgen voor:

- De juiste positionering
- Een sterke onderhandelingsstrategie
- Maximale opbrengst binnen realistische marktkaders

### Persoonlijke begeleiding

U heeft één vast aanspreekpunt gedurende het hele traject.

### Eerst kopen of eerst verkopen?

De huidige markt, met hoge gemiddelde verkoopprijzen en relatief snelle verkopen, biedt kansen, maar vraagt ook om planning.

### Eerst verkopen, dan kopen

Voordelen:

- Zekerheid over budget
- Geen dubbele maandlasten
- Sterkere onderhandelingspositie bij aankoop

### Eerst kopen, dan verkopen

Voordelen:

- Rust bij het zoeken
- Geen tijdelijke verhuizing

Wat in uw situatie verstandig is, hangt af van uw financiële mogelijkheden en timing. Onze onafhankelijke hypotheekadviseur Toby van der Waarden (Sterk-in Hypotheken) helpt u hierbij.

### Toby van der Waarden

Hypotheekadviseur  
Sterk-in Hypotheken



# Van verkoopadvies tot overdracht



## Van kennismaking tot overdracht



- 1** **Stap 1 Kennismaking**  
Persoonlijk gesprek over uw situatie en planning.
- 2** **Stap 2 Waardebepaling**  
Analyse van markt, prijs per m<sup>2</sup> en recente transacties.
- 3** **Stap 3 Verkoopstrategie bepalen**  
Vraagprijs en positionering.
- 4** **Stap 4 Presentatie**  
Professionele voorbereiding van uw woning.
- 5** **Stap 5 Publicatie**  
Plaatsing op Funda, website en netwerk.
- 6** **Stap 6 Bezichtigingen**  
Persoonlijke begeleiding van kandidaten.
- 7** **Stap 7 Onderhandelingen**  
Onderhandeling over prijs en voorwaarden.
- 8** **Stap 8 Mondeling akkoord**
- 9** **Stap 9 Koopovereenkomst**
- 10** **Stap 10 Voorbehouden**
- 11** **Stap 11 Overdracht bij notaris**
- 12** **Stap 12 Nazorg**  
Duidelijk, professioneel en met één vast aanspreekpunt.



Hier zijn we trots op

## Dit zeggen onze klanten

10

### Scheepersstraat 19 ZW

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

#### Review

Bas from PMA is a man of integrity. He not only helped me sell my house sooner than I expected but also prioritized my needs when finding a new home. He ensured my safety and convenience throughout the search and consistently went above and beyond in providing assistance whenever I needed it. I highly recommend working with Bas.

**"Ja, ik beveel deze makelaar aan!"**

funda

10

### Sandenburg 455

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

#### Review

Bas en Kees zijn top makelaars. Vakkundig, snel zeer prettig om mee te werken en dan klopt de prijs kwaliteit verhouding ook nog eens. Voor ons de juiste keuze.

**"Ja, ik beveel deze makelaar aan!"**

funda

9,5

### Brijlantstraat 230

9 Deskundigheid 9 Lokale marktkennis 10 Prijs / kwaliteit 10 Service en begeleiding

#### Review

Wij hebben alles uit handen kunnen geven aan Kees van PMA Makelaars. Kees heeft alles zorgvuldig opgepakt en een snelle verkoop werd daardoor gerealiseerd.

**"Ja, ik beveel deze makelaar aan!"**

funda



## Klaar om uw woning succesvol te verkopen?

### De woningmarkt biedt kansen.

Met gemiddelde verkoopprijzen boven de €500.000 en een groot deel van de woningen dat boven de vraagprijs wordt verkocht, is dit een aantrekkelijk moment om uw verkoopplannen te bespreken. Een goede verkoop begint met een realistische waardebeoordeling en een doordachte strategie. Wij denken graag met u mee.



### PMA Makelaardij en Beheer

📍 Europaweg 1585

2035 LA, Haarlem

📞 +31 (0)23 5328736

[contact@pma-realestate.nl](mailto:contact@pma-realestate.nl)

### Openingstijden:

🕒 Maandag t/m vrijdag: 09:00 - 17:30

Zaterdag: Op afspraak

Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere manier, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de rechthebbende.

