



Makelaars

funda



*meer dan je verwacht!*

# Haal het Hoogste Rendement bij de verkoop van je huis!



Transparant  
en open

**Next level  
presentatie**

**Marketeers  
pur sang**

*De hoogste  
klantbeoordeling*

*Volledige  
ontzorging*

Bezichtiging met  
hoofdletter B

Te gekke  
fotoreportage

**De maximale  
opbrengst**

*En vooral  
veel plezier*

# Hoogste Rendement verkoopplan<sup>®</sup>

"Wanneer je een traditionele makelaar zoekt, dan ben je bij ons aan het verkeerde adres."

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

Kies dan onze unieke verkoopstrategie. Al 8 jaar op een rij zijn wij de best presterende makelaar van Purmerend\* en regio.

De meeste makelaars doen weinig anders dan het inschakelen van een fotograaf, het plaatsen van het huis op Funda en wachten dan tot er kijkers komen. Tik tak tik tak...

Maar waarom zou je wachten?

Wij hebben letterlijk iedere stap bij de verkoop van je huis onder de loep genomen en er een uitgekiend verkoopplan van gemaakt. Ons **Hoogste Rendement verkoopplan<sup>®</sup>** zorgt aantoonbaar tot het beste resultaat!



\*Cijfers NVM 2016 - 2023 > Al 8 jaar op rij!

Op de volgende pagina  
lees je hoe wij dat doen!

# This is how we do it!



## ① De maximale opbrengst

Het Hoogste Rendement verkoopplan zorgt voor de hoogst haalbare verkoopopbrengst voor onze opdrachtgevers. De cijfers spreken voor zich; al vanaf 2016 zijn wij ieder jaar de best presterende makelaar. Onze verkoopopbrengsten en gemiddelde onderhandelingsresultaat liggen ieder jaar ver boven het gemiddelde.

## Keopsom gemiddeld

Jaar	Purmerend	HR Makelaars	
2019	€ 280.000,-	€ 285.000,-	+€5.000
2020	€ 310.006,-	€ 340.000,-	+€29.994
2021	€ 356.015,-	€ 374.250,-	+€18.235
2022	€ 398.000,-	€ 428.000,-	+€30.000
2023	€ 385.000,-	€ 405.000,-	+€20.000

## Verschil transactie- en vraagprijs

Jaar	Purmerend	HR Makelaars
2019	0,0%	-1,9%
2020	-2,6%	-4,8%
2021	-8,0%	-11,1%
2022	-6,1%	-6,2%
2023	0,0%	-1,2%

**Voorbeeld:** gemiddeld verkochten wij in 2023 onze huizen 1,2% boven de vraagprijs, terwijl in heel Purmerend het gemiddelde 0,0% was.\*

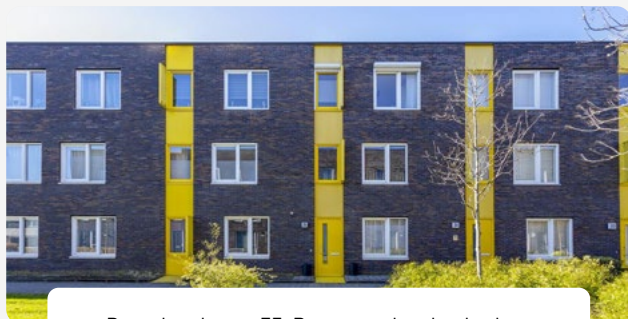
\*De gemiddelde huizenprijs in Purmerend was  
 $385.000 \times 1,2\% = €4.620$  gemiddelde extra opbrengst

## 2 Next level presentatie

De hoogste prijs krijg je wanneer er zoveel mogelijk kijkers geraakt worden. Wij zorgen voor het WOW-gevoel bij kijkers tijdens het hele verkoopproces. Denk hierbij aan de foto's, de video, de tekst, de social media uitingen, maar ook de bezichtigingen en al het contact met kijkers. Deze next level zorgt keer op keer voor hogere verkoopopbrengsten:



"Zorgt keer op keer voor hogere verkoopopbrengsten"



Barcelonahaven 35, Purmerend verkocht door een makelaar uit Purmerend voor

vraagprijs € 450.000,- k.k. verkoopprijs € 448.000,- k.k.



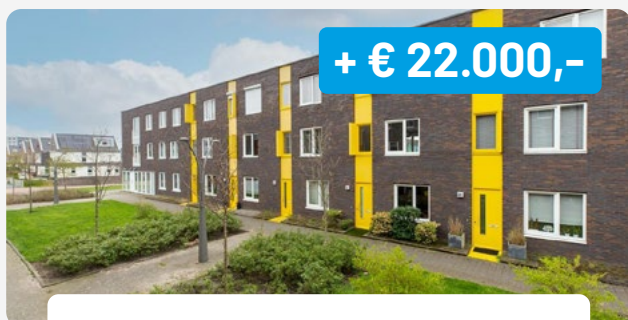
Gangeslaan 55V Purmerend verkocht door een makelaar uit Purmerend voor

vraagprijs € 225.000,- k.k. verkoopprijs € 261.000,- k.k.



Savannestraat 22, Purmerend verkocht door een makelaar uit Purmerend voor

vraagprijs € 425.000,- k.k. verkoopprijs € 430.000,- k.k.



+ € 22.000,-

Barcelonahaven 33, Purmerend  
verkocht door HR Makelaars

vraagprijs € 450.000,- k.k. verkoopprijs € 470.000,- k.k.



+ € 9.000,-

Gangeslaan 55Y, Purmerend  
verkocht door HR Makelaars

vraagprijs € 250.000,- k.k. verkoopprijs € 270.000,- k.k.



+ € 60.000,-

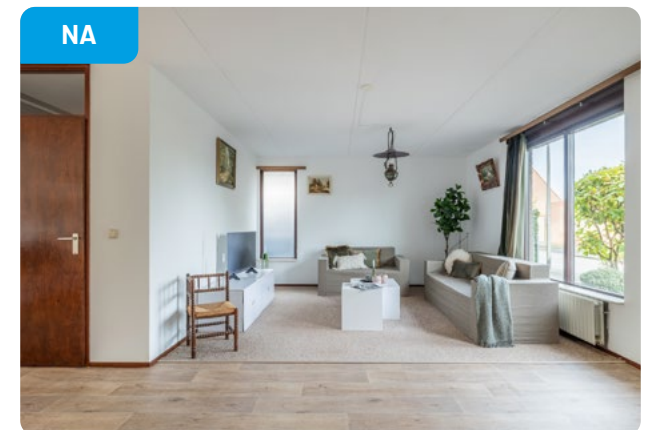
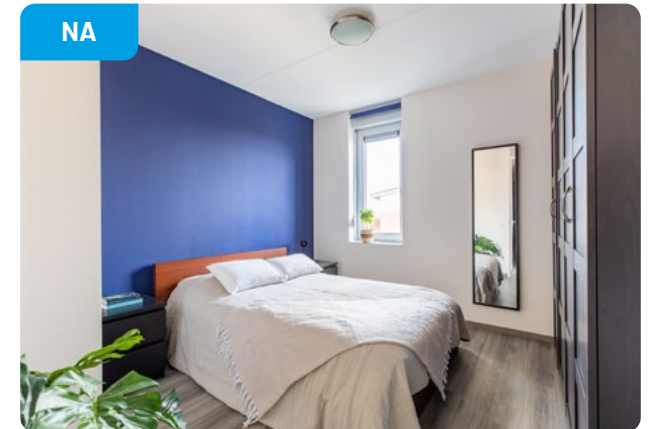
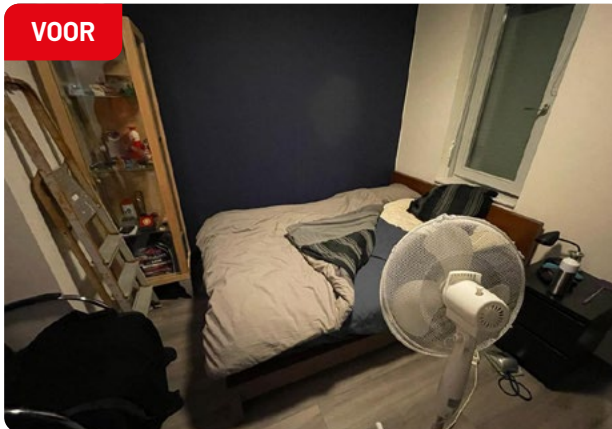
Savannestraat 22, Purmerend  
verkocht door HR Makelaars

vraagprijs € 450.000,- k.k. verkoopprijs € 448.000,- k.k.

3

### Inhouse styling en fotografie

Als enige makelaar in de wijde omgeving hebben wij verkoopstylisten en fotografen als collega's. Zij geven advies voor het verkoopklaar maken van je huis en zorgen (als dat nodig is) met onze hippe accessoires voor een onweerstaanbaar huis. Niet voor niets verkopen wij altijd de leukste huizen!

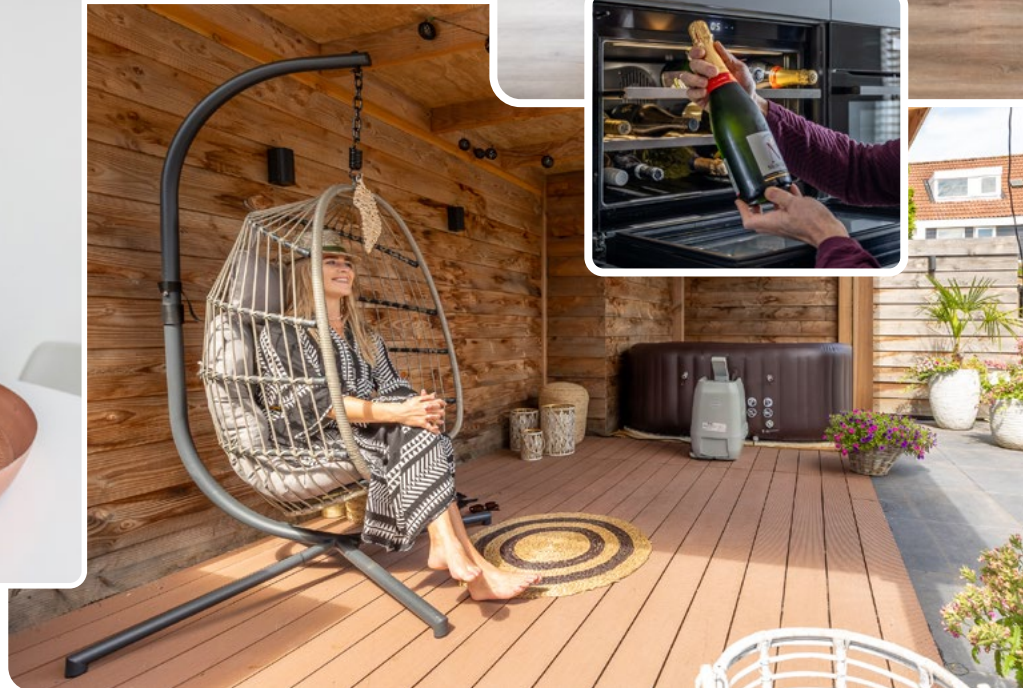


4

### **Te gekke fotoreportage met emotie**

Door emotie te leggen in de presentatie en een beleving te geven aan de kijkers, ontstaat er meer aandacht voor het huis. De presentatie moet de kijker in het hart raken en via het hart in het hoofd blijven hangen. De "unique selling points" worden door ons op een unieke wijze in beeld gebracht, waardoor er al voor de bezichtiging een verliefd gevoel ontstaat.

Verwacht bij ons dus geen super cleane foto's, maar een presentatie met gevoel. Een presentatie die bij blijft en het thuisgevoel geeft.



*"De unique selling points worden door ons op een unieke wijze in beeld gebracht"*

## 5 Super coole woningvideo's waarover nagepraat wordt

Bewegend beeld is enorm belangrijk bij de verkoop van je huis. Kijkers blijven langer kijken en een goede video maakt nieuwsgierig en triggert om te blijven kijken en meer te weten te komen over je huis.

Ook hier kiezen wij dus voor een onderscheidende presentatie. Mensen kijken het liefst naar mensen en dus presenteren onze makelaars de woningvideo's. Zij geven de kijkers alvast een spontaan voorproefje van jouw huis en de omgeving.



*Bekijk hier onze youtube playlist huizen te koop*



## 6 Volledige ontzorging, je huis zorgeloos verkopen

Ontzorgen is onze tweede natuur. De hele HR familie vindt het het aller aller leukst, om de beste service te geven bij de verkoop van jouw huis. Wij worden geroemd om onze ongedwongen en fijne sfeer. Niets is leuker dan onze opdrachtgever in de watten te leggen en te doen waar we goed in zijn: Jouw huis verkopen.





**“Wij geloven in meer tijd en aandacht voor jou en voor de kijkers gedurende het gehele verkoopproces”**

*Behoor jij binnenkort bij de honderden tevreden opdrachtgevers?*

### **7 Aandacht en tijd**

Omdat aandacht het verschil maakt en bewezen tot een betere verkoop zal leiden. Dozenschuivers, zo noemen wij ze. Een huis verkopen binnen een dag, of misschien nog voordat het huis online staat?! Ja, lekker makkelijk, maar heb jij als verkoper dan alles uit de verkoop gehaald? Nee natuurlijk niet.

Onze aanpak waarbij we echt contact met de kijkers maken, het ook voor kijkers tot een fijn proces maakt, zorgt voor blije verliefde kopers!

### **8 Bezichtiging met hoofdletter B**

Lekker snel een open huis? Een kwartiertje voor een bezichtiging? Voor wie is dat goed?

Niet voor jou. Wij willen dat de kijker met een glimlach jouw huis verlaat na een hele uitgebreide persoonlijke bezichtiging. Deze verliefde kijker zal namelijk eerder bereid zijn een beter bod te doen op jouw huis.

### **9 Makelaars en Marketeers**

Bij ieder huis kijken bekijken wij wat de Unique Selling Points zijn en op welke manier wij het huis zo goed mogelijk in de markt kunnen zetten. Samen met ons marketingteam zetten wij de juiste marketingmiddelen in en zorgen voor een buzz rondom het huis.

### **10 Mega tevreden opdrachtgevers**

Onze inzet is altijd meer dan je verwacht, de verwachtingen overtreffen zit in ons DNA. Hoe fijn is het om dan via Funda en Google terug te krijgen dat onze inzet enorm gewaardeerd wordt

### **11 En vooral veel plezier!**

Onze medewerkers zijn gek op huizen én op mensen. Ze hebben echt een passie voor makelen. Onze professionals zitten los in het pak en we nemen onszelf vooral niet te serieus. Iedere dag biedt nieuwe kansen die wij met een glimlach op ons gezicht omzetten tot de beste resultaten. Jouw succes is immers ons succes!



# Succesverhalen

## Wat zeggen klanten over ons?

Sinds de start van ons kantoor verkochten wij ruim 1000 huizen en appartementen. Alleen al in het afgelopen jaar verkochten wij 189 huizen en veel van onze verkopers kwamen bij ons omdat ze gehoord hadden van kennissen of vrienden dat HR Makelaars het anders en beter doet!



Geschreven op 4 januari 2024


### Dhr. Alfred Rijnders

Nijlstraat 52

# 9,5

HR makelaars is een deskundig maar vooral ook prettig kantoor om mee samen te werken. Er werd veel werk gemaakt van de presentatie van de woning (inclusief een aansprekende en persoonlijk gepresenteerde video). De begeleiding en communicatie was top. Vragen waren nooit teveel en werden snel en kundig beantwoord. Ook op de lastige momenten in het verkoopproces werd goed meegedacht en waar nodig pro-actief geholpen. Dit heeft uiteindelijk tot een mooi resultaat geleid!

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

 Ik zou deze makelaar aanbevelen

Geschreven op 3 oktober 2023


### Mevr. Carla

Purmerland 360

# 9,8

De slogan, altijd meer dan je verwacht, wordt meer dan waargemaakt. Het hele team is betrokken. Communicatief heel sterk zowel digitaal als verbaal. Familiegevoel en daarnaast professioneel. De informatieverstrekking omtrent het huis middels brochure, foto's en video is van hoge kwaliteit. Het is dat ik niet meer huizen te koop heb anders wist ik het wel. HR bedankt!

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

 Ik zou deze makelaar aanbevelen

Geschreven op 30 november 2023

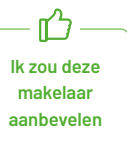
### Een funda gebruiker

Raadhuisstraat 14

9,0

Top makelaar. De styling en presentatie zijn helemaal geweldig, draagt zeker bij tot een goede verkoop. En wat denk je van een makelaar die gewoon de zwemvijver induikt, alles voor de verkoop. Maar zonder iemand te kort te doen, het hele team is geweldig. Dank jullie wel.

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



Geschreven op 18 december 2023

### Een funda gebruiker

Warder 3 a

9,8

Hebben een mega relaxte verkoop gehad dankzij HR Makelaars. Ze zijn zeer betrokken en ijzersterk in de communicatie. Maakt niet uit waar we voor belden en welke vraag we hadden we kregen snel antwoord en je merkt dat ze meedenken. Een modern kantoor met leuke medewerkers waardoor ze zich onderscheiden van de vele "saaie" makelaars die er zijn. Kortom een dikke 10 van ons!!!

Deskundigheid	10	Prijs / kwaliteit	9
Lokale marktkennis	0	Service en begeleiding	9



*Hebben we je aandacht?*

## Dit is het Hoogste Rendement verkoopplan<sup>HR</sup> in detail...

Bij ieder huis dat we verkopen zetten wij ons Hoogste Rendement verkoopplan<sup>HR</sup> in. Doel is om in de eerste periode na de start van verkoop zoveel mogelijk geïnteresseerden te vinden die jouw huis het hoogst waarderen.



1

### *De marketeers van HR Makelaars*

**We starten 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 komt jouw koper vermoedelijk vandaan?

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

2

### *Verkoopstyling van onze expert*

Hierna komt onze verkoopstylistes op bezoek. Je krijgt advies over hoe je jouw huis het beste kunt voorbereiden op de verkoop. Samen besluiten jullie wat er nog moet gebeuren om tot de beste presentatie te komen.

## Verkoopstyling, fotografie en meer

### Verkoopstyling en fotografie

Na jouw voorbereiding komt onze fotografe terug voor de laatste puntjes op de i. Kun je wel wat extra spullen gebruiken? Geen probleem wij nemen onze accessoires voor je mee, zodat de fotopresentatie helemaal perfect is. Door te werken met inhouse fotografen die de tijd nemen voor de presentatie, zorgen wij altijd voor de beste foto's en kwaliteit.

### Emotiefotografie

Onderdeel van onze marketingstrategie is dat we kijkers verliefd willen maken op het jouw huis. Dit doen wij door gevoel te leggen in onze foto's. Hierdoor blijven geïnteresseerden langer kijken naar de presentatie en worden ze, voordat ze binnen komen kijken, al verliefd.

### Glossy magazine

Onze prachtige foto's leggen we vast in een glossy magazine. Vergeet de ouderwetse makelaarsbrochure en denk eerder aan een VT-wonen magazine. We willen kijkers overdonderen en daarom maken we voor ieder huis dat we verkopen zo'n prachtig magazine (online en een geprinte versie).

### 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 ook een NEN2580 rapportage, zodat de woonoppervlakte enzovoort allemaal kloppen en je hier achteraf geen problemen mee krijgt. Wel zo duidelijk.

### 360 graden fototour

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

### Woningvideo

We worden geroemd vanwege onze unieke video's. Van elk huis maken we een unieke ondertitelde video. Met korte shots, een teaser en één van onze makelaars als presentator! Wij geloven in de kracht van bewegend beeld, omdat de USP's van het huis hier nog beter naar voren komen. Persoonlijke video's worden nu eenmaal beter bekeken dan video's waarbij je enkel beelden ziet van het huis.

### Verkoopteksten met een knipoog

Om de doelgroep op de juiste manier aan te spreken, schrijven wij verkoopteksten die zeker niet standaard zijn. Een leuke informatieve verkooptekst is de kroon op ons werk!

"Wij geloven in de kracht van bewegend beeld, omdat de USP's van het huis hier nog beter naar voren komen."

*"En bij die perfecte voorbereiding horen natuurlijk de beste foto's"*



4

## De hele wereld mag het weten

Nu de presentatie van je huis helemaal klaar is, is het tijd om de wereld te laten weten dat jouw huis te koop is. Ook dit doen we volgens een doordachte en bewezen strategie waarbij we natuurlijk ook nu gebruik maken van alle mogelijkheden die er zijn. Dit gaat er gebeuren:

### Binnenkort in verkoop

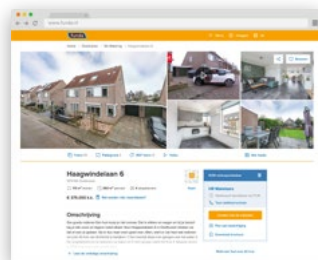
Wekelijks versturen wij aan ruim 5.000 mensen een mailing met daarin ook ons aanstaande aanbod. Ook plaatsen we dit op onze website onder "binnenkort te koop" en delen we dit in onze socials. Door ons grote netwerk hebben wij hierdoor voordat het huis op de markt komt al potentiële kopers!

### Social media

Via onze social media kanalen: Instagram, Facebook, Youtube en TikTok bereiken we veel mensen. Door de doelgroep op de juiste manier te benaderen vinden we ook op deze manier potentiële kopers!

### Funda

En natuurlijk krijgt het huis de allerbeste plaatsing op Funda inclusief de video, de 360 graden foto's en de plattegronden.



"We weten met onze speciale targeting acties de juiste doelgroep te vinden"



5

## *Laat die kijkers maar komen*

### **Slim plannen**

Nadat het huis online is gekomen is het zaak om heel slim te plannen. We laten zoveel mogelijk kandidaten het huis achter elkaar zien. Het is belangrijk dat we de markt zijn werk laten doen en door het huis door veel gegadigden te laten zien is er de grootste kans op de hoogste prijs.

### **Bezichtigen met een hoofdletter B!**

Wij hebben ons gespecialiseerd in "Bezichtigingen met aandacht". Dus geen snelle bezichtigingen van 15 minuten, maar uitgebreide Bezichtigingen waarbij er echte aandacht is voor de kijkers en zijn/haar wensen.

De Bezichtiging is hét moment om de kijker verder verliefd te laten worden op het huis. Verliefde mensen doen gekke dingen en dat is er nu juist voor nodig om tot de beste opbrengst te komen.

We nemen ruim de tijd om het huis te laten zien maar zorgen ook dat er voor iedere kijker onder het genot van een kopje koffie of thee de gelegenheid heeft om vragen kan stellen. Oh, en ook jou houden we natuurlijk op de hoogte van de bezichtigingen. Van iedere afspraak krijg jij een verslag in je eigen online dossier.

6

## *Tot het bot gemotiveerd om tot de beste deal te komen*

En wanneer de kopers zich nu aandienen doen wij er alles aan om tot een zo goed mogelijke deal te komen voor jou. Ons motto is niet voor niets: "altijd meer dan je verwacht".

HR

*Altijd meer dan je verwacht*

7

## *En dooorrrrrr...*

### **En hebben we de beste koper gevonden?**

Dan kun je rekenen op onze expertise en professionaliteit bij het afronden van de koop. Van het koopcontract tot de gang naar de notaris en de inspectie.

Wij begeleiden je en zorgen dat alles geregeld en verzorgd is. Bij iedere stap kun je op ons rekenen, we leggen het je uit en ontzorgen je waar mogelijk.



# Communicatie

Key bij iedere opdracht is dat al onze medewerkers 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. Hier hebben wij naast de traditionele manieren van communicatie 2 handige tools voor bedacht.

## Online klantendossier: Move

**Wij houden van transparantie, dus via ons handige online systeem houden we je 24/7 op de hoogte van de laatste stand van zaken. Zo ben je helemaal op de hoogte!**

We delen in dit systeem alle documenten, die je ook handig zelf kunt uploaden. Voordat we officieel met de verkoop starten, kun je ook precies het resultaat bekijken van onze uitgebreide voorbereiding. Ook kijkers hebben toegang tot hun eigen gedeelte van dit account, zodat ze alle informatie online hebben om tot hun beslissing te komen, waarna ze via dit systeem ook een bieding kunnen doen.



*In Move weet je ook direct wanneer er afspraken zijn en ben je op de hoogte van alle mails die we verzenden.*



## Groeps whatsapp 🗨️

Even snel een berichtje, whats app is tegenwoordig onmisbaar maar ook ontzettend handig. Zo kunnen we snel met elkaar schakelen als dat nodig is. Daarom maken we een groepsapp aan met alle makelaars, onze binnendienst en jou natuurlijk! Op deze manier kun je even snel een vraag stellen aan ons en kunnen we elkaar gemakkelijk op de hoogte houden.

### HR Makelaars

Hi Daan en Lotte, Wij hebben jullie huis zojuist op Funda gezet 😊 Groetjes, Brian

### Lotte

Super! Bedankt voor de update 😊 Tot snel!





# Leuk je te ontmoeten, *dit zijn wij!*



**En hier vind je ons:**

**Purmerend**



**Amsterdam**



**Zaandam**



# Hoogste Rendement verkoopplan<sup>HR</sup>

Onze unieke verkoopformule gaat zorgen voor de allerhoogste verkoopopbrengst voor jou.  
Wij zorgen voor een complete ontzorging van A tot Z met het bijzondere HR sausje er over heen.

Wij bieden je maximale aandacht en inspanning om zo tot de allerbeste deal voor je te komen!

## Opstartpakket:

- ✓ Styliste aan huis
- ✓ Professionele fotografie
- ✓ Emotiefotografie
- ✓ Schrijven wervende verkooptekst
- ✓ Plattegrond
- ✓ Plaatsing plattegrond Funda
- ✓ 360 graden foto's
- ✓ Plaatsing 360 graden Funda
- ✓ Woningvideo HR
- ✓ Plaatsing video Funda
- ✓ Plaatsing overige huizensites
- ✓ Te koop bord (v/staand)
- ✓ LED etalage Weidevenne
- ✓ Glossy brochure (15 stuks)
- ✓ Digitale brochure
- ✓ Social media plaatsing

€895,-

## Verkooppakket:

- ✓ Waardebepaling
- ✓ Opmeten huis (NEN2580)
- ✓ Marketingplan
- ✓ Vraagprijstrategie
- ✓ Kadastrale recherche
- ✓ Juridisch onderzoek
- ✓ Move online dossier
- ✓ NVM uitwisselingssysteem
- ✓ Basisplaatsing Funda
- ✓ Plaatsing HR Makelaars
- ✓ Bezichtigingen met een B
- ✓ Nabellen bezichtigingen
- ✓ Onderhandelingen
- ✓ Opstellen koopakte
- ✓ Administratieve afhandeling
- ✓ Inspectie
- ✓ Notariële overdracht
- ✓ Nazorg

### Onze succesfee bedraagt:

Tot €300.000,-	1,65%
Tot €500.000,-	1,5%
Tot €800.000,-	1,35%
Tot €1.000.000,-	1,10%
Tot €1.500.000,-	0,95%

De bedragen zijn inclusief BTW.

Onze succesfee wordt berekend over de verkoopopbrengst en wordt verrekend bij de notaris. Wij hanteren geen intrekingskosten.  
Het HR opstartpakket wordt bij aanvang van de verkoop in rekening gebracht met een betalingstermijn van 14 dagen.





# Extra

## marketingmogelijkheden

### Aankleding leeg huis met kartonnen meubels

Woonkamer

€750,- (op basis van max 35 m2)

Slaapkamer

€250,-

### Aankleding leeg huis met echte meubels

Vanaf €1500,- (zie onze prijslijst en voorwaarden)

### Digitale restyling van ruimtes

Per ruimte €495,-

### Hoogtefoto's

€75,-

### Video met dronebeelden en 2 foto's

€250,-

### Video met videograaf

€1500,-

### Funda toppositie

€110,- per maand

### Funda blikvanger

€165,-

### Opnieuw aanmelden huis

€250,-

### Facebook-live bezichtiging

€75,-

Bekijk de  
voorbeelden  
op de volgende  
pagina



# Karton

VOOR



NA



# Echte meubels

VOOR



NA



# Via HR kun je ook...

## Huis kopen

Ga voor de beste deal en schakel je eigen HR aankoopmakelaar in! Het kopen van een nieuw huis is misschien wel de spannendste beslissing die je gaat nemen. Dan wil je toch ook een professional aan je zijde hebben?

De makelaar die je rondleidt tijdens de bezichtigingen is de makelaar die betaald wordt door de verkoper. Dat deze belangen anders liggen dan jouw belangen is natuurlijk duidelijk. Door zelf een aankopend makelaar mee te nemen, weet je zeker dat je een verantwoorde aankoop sluit. Je kunt je eigen HR aankoopmakelaar op 2 manieren inschakelen.

## Ontmoet Marlous, house hunter

Wanneer je de hulp van HR Makelaars inschakelt bij de koop van jouw nieuwe huis, dan krijg je daar onze eigen house hunter Marlous van Baarsen bij!

Marlous wordt jouw vaste aanspreekpunt wanneer je vragen hebt over de koop van je nieuwe huis. Ze helpt je bij het vinden van een huis, het plannen van afspraken en beantwoordt al je vragen.



### 1 HR Selfie

Bij dit pakket ga je zelf op zoek naar je droomhuis en wij helpen je op het moment dat je hem hebt gevonden. De eerste bezichting doe je dus lekker selfie en als het er echt op aankomt zijn wij er voor je.

### 2 HR in the picture

Sta je graag in the picture? Dat kan bij HR Makelaars. Wij gaan samen met jou op zoek naar je nieuwe huis. Jouw foto belandt op onze, inmiddels wereldberoemde "wall of fame". Zo hang jij "in the picture" terwijl ons team samen met jou op zoek gaat naar een nieuw huis. Wij verliezen je tijdens je zoektocht geen moment uit het oog. Door onze groepsapp hebben we snel intensief contact met elkaar.

#### Inhoud:

Zoekservice Copaan	✓	✓
Foto op wall of fame		✓
Groeps whatsapp		✓
Plannen bezichtigingen		✓
Bezichtigen zonder limiet		✓
2e bezichting	✓	✓
Bepalen marktwaarde	✓	✓
Juridisch/kadastraal onderzoek	✓	✓
Bepalen onderhandelingsstrategie	✓	✓
Onderhandelen	✓	✓
Nakijken koopovereenkomst	✓	✓
Uitleg koopovereenkomst	✓	✓
Administratieve afhandeling	✓	✓
Bewaking data koopovereenkomst	✓	✓
Inspectie	✓	✓
Notariële overdracht	✓	✓

#### Kosten:



#### Selfie\*

€3.495 incl. BTW



#### In the picture\*

€4.495 incl. BTW

\* € 495,- opstartkosten, contractduur voor 1 jaar. Per extra opvolgend jaar €295,-. Deze kosten worden in mindering gebracht op de uiteindelijke nota.

*Via HR kun je ook...*



Hypotheeken

*Aangenaam,*  
**Edwin Bond**

Precies weten waar je aan toe bent en een hypotheek die bij je past. Geen zorgen over ingewikkelde hypotheekvragen, maar zeker weten dat je de juiste keuze maakt. Wij helpen je bij je geldzaken, zodat jij je kunt richten op de volgende stap.

- ✓ **Hypotheek op maat.** Samen kiezen we de aanbieder en hypotheekvorm die precies bij jou past. De beste deal dus voor jou.
- ✓ **Lekker flexibel,** liever persoonlijk contact? Of toch gewoon online? Het kan allebei.
- ✓ **Snel schakelen!** Nog voor je daadwerkelijk gaat zoeken, kijken we samen eerst naar je mogelijkheden. Voor de verkoper ben jij dus een betrouwbare koper
- ✓ **Handig combineren,** Huis verkopen, kopen met een aankoopmakelaar en je hypotheek regelen? Je doet het allemaal op één plek.
- ✓ **Geen kosten** tot je de hypotheek sluit. Wel zo fijn. De fee voor onze dienstverlening kun je in de hypotheek opnemen.

De perfecte partner tijdens dit spannende avontuur. We maken graag een afspraak voor een eerste vrijblijvend gesprek.





*Verschillende  
blogs met interieur  
trends!*



Wil jij je huis mooi aankleden voor de verkoop, of heb je net een nieuw huis gekocht en ben je op zoek naar inspiratie? Zie je ook altijd van die mooie accessoires in de huizen die we verkopen? Vanaf nu zijn die ook te koop via onze webshop: [HRhome.nl](https://www.hrhome.nl)





Makelaars



Makelaars



Makelaars



Makelaars



Makelaars



Makelaars



Makelaars



Makelaars



Hypotheken



Makelaars



Home



Makelaars



Makelaars



*Neem contact met ons op:*

**Purmerend**

Sydneystraat 4  
1448 NC Purmerend  
0299 - 200 808

**Amsterdam**

Koopvaardersplantsoen 2  
1034 KE Amsterdam  
020 - 22 99 474

**Zaandam**

Ankersmidplein 2  
1506 CK Zaandam  
075 - 20 79 205

**hrmakelaars.nl** | [info@hrmakelaars.nl](mailto:info@hrmakelaars.nl)

**HR Hypotheken** 0299 - 25 42 04

