

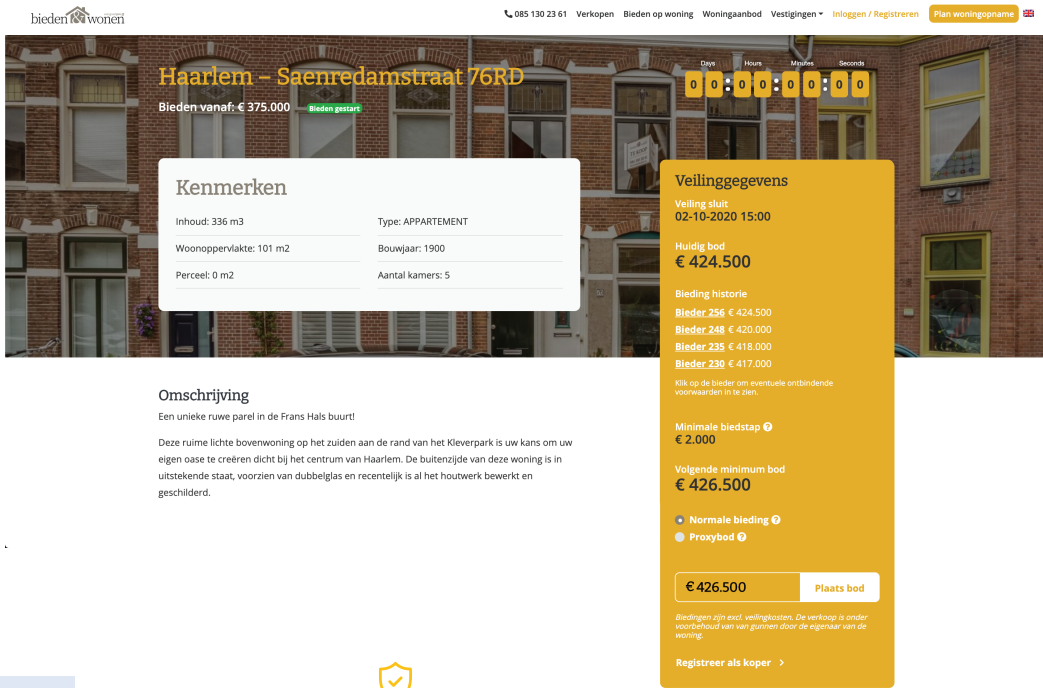
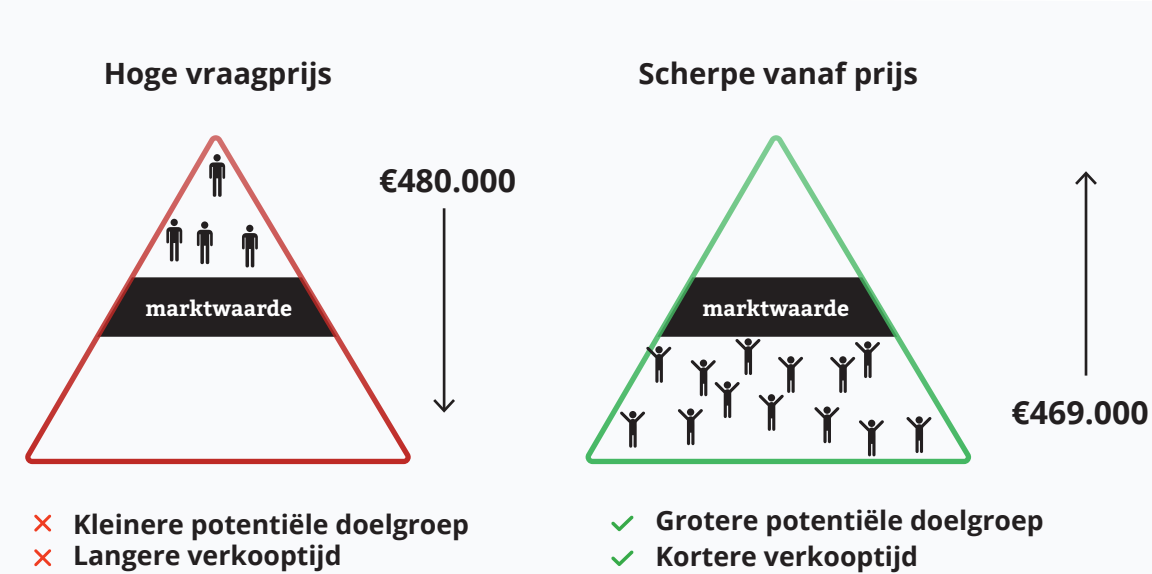
Je staat op het punt je huis te verkopen. Een goede verkoopstrategie zorgt ervoor dat een woning zo snel mogelijk wordt verkocht tegen de beste voorwaarden. Bij Bieden en Wonen doen wij dit al sinds 2008 op een bewezen succesvolle manier.

Geen enkele verkoop is hetzelfde. Na de woningopname gaat de gecertificeerde Bieden en Wonen makelaar direct aan de slag met het maken van een op maat gemaakte verkoopstrategie. Om continuïteit van het verkoopproces te garanderen is er bij iedere verkoop een binnendienst medewerker betrokken. Samen met een professionele fotograaf zorgen wij voor voor een perfecte presentatie van je woning. Via verschillende online kanalen zoals funda.nl en onze eigen social media kanalen zorgen wij binnen korte tijd voor een maximaal bereik van de woning. Wat Bieden en Wonen uniek maakt is ons online biedsysteem. Kopers kunnen hier eenvoudig - onder toezicht van de notaris - in kleine bied stappen tegen elkaar opbieden. Op transparante wijze snel het beste bod op jouw woning.

✓ Lokale marktkennis	✓ Online biedsysteem	✓ Eenmalig €595
Als verkoper krijg je een team van lokale experts met veel kennis toegewezen die je het hele verkoopproces bijstaan.	Doordat je gebruik kan maken van ons online biedsysteem krijg je op transparante wijze snel het beste bod op jouw woning.	Als verkoper betaal je slechts 595, geen kleine lettertjes. Ongeacht de waarde van je woning, ongeacht het aantal biedrondes.

Hoge vraagprijs vs. scherpe vanaf prijs

Traditionele makelaars kiezen er vaak voor om een woning voor een hoge vraagprijs in de markt te zetten. Dit heeft als gevolg dat er op voorhand vaak al een grote groep potentiële kopers wordt uitgesloten. Doordat wij werken met een online biedsysteem kunnen woningen met een scherpe vanaf prijs in de markt worden aangeboden. Op deze manier spreek je een grotere groep potentiële kopers aan die tegen elkaar gaan opbieden. Een ander gevolg is dat hierdoor de verkoop sneller verloopt.



Validatie en screening bidders

Elke bidder wordt - onder toezicht van een notaris - zorgvuldig gescreend door Bieden en Wonen. Hierbij controleren wij de identiteit, geven we advies over het doen van een hypotheek berekening en vragen we de biedvoorwaarden uit.

Het online biedsysteem

Al geruime tijd verliest de traditionele manier van bieden (het 'gesloten enveloppen systeem') terrein en maakt plaats voor een nieuw transparant systeem.

Bieden en Wonen heeft door de jaren heen haar eigen online biedsysteem ontwikkeld waarbij kopers en verkopers op ten alle tijden inzicht hebben in alle biedingen. Na de bezichtigingen en online registratie kunnen potentiële kopers eenvoudig tegen elkaar opbieden. Als verkoper zie je altijd de voorwaarden van iedere bidder. Bij alle veilingen is een notaris, makelaar en veilingmeester betrokken die nauw contact hebben met zowel de verkoper als de potentiële kopers.

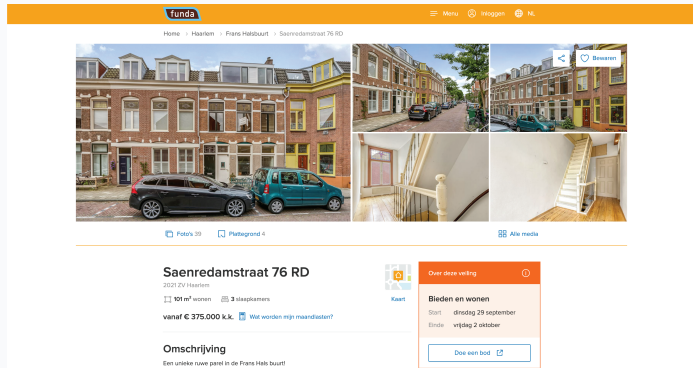


De biedrondes

Na de bezichtigingen start de eerste biedronde met een vooraf afgesproken looptijd. Als verkopende partij bepaal je aan het eind van de eerste biedronde of je de woning gunt. Niet tevreden met de biedingen? Dan draaien we kosteloos nog een ronde, totdat jij tevreden bent.

'Doe een bod' knop

Dankzij ons unieke digitale concept en de laagdrempeligheid voor bidders mag Bieden en Wonen als een van de weinige makelaars in Nederland een 'Doe een bod' knop toevoegen aan haar advertenties. De tienduizenden potentiële kopers die funda dagelijks bezoeken kunnen op deze manier binnen enkele klikken een bod op de woning uitbrengen.



De tijdlijn

Woningopname

Online en offline promotie woning

Bezichtigingen

Screening bidders

Start biedronde

Einde biedronde

Acceptatie bod verkoper?

Tekenen koopakte

3 dagen bedenktijd koper

Verkocht

Eenmalig €595

Alles inbegrepen

Bij ons betaal je eenmalig €595 als verkoper, geen kleine lettertjes. Doordat al onze processen efficiënt digitaal verlopen en wij een veilingfee aan de koper rekenen, betaal je als verkoper geen courtage.

	Bieden en Wonen	Traditionele makelaar
Jouw lokale makelaar	✓	✓
Woningopname		✓
Strategie en vraagprijsadvies	✓	✓
Advertentiestekst	✗	✓
Professionele fotografie	✓	✓
Officieel meetrapport	✓	✓
2D plattegrond	✓	✓
Funda plaatsing	✓	✓
Funda veilinglabel	✓	-
Promotie online & offline	✓	✓
Bezichtigingen	✗	✓
Biedingen	Transparant systeem	Gesloten enveloppensysteem
Juridische zaken	✓	✓
Koopakte en afhandeling	✓	✓
Overdrachtsinspectie	✗	✓
Kosten voor verkoper	€595*	€2000 - €5000

* als er wordt gekozen om een 3D tour toe te voegen, wordt er €200 euro extra in rekening gebracht