

## Wie verkoopt uw huis?



**Accountnet** **V**erkoop **V**ertrouwens **P**ersoon **S**ervice

## Accountnet V V P Service

### Wie verkoopt uw huis?

Als u uw huis wilt verkopen, schakelt u ook in Spanje een makelaar in.

Echter in Spanje geeft men normaal gesproken geen opdracht aan slechts één makelaar, maar aan meerdere makelaars, zodat de kans op verkoop aanmerkelijk groter wordt.

De verkoper betaald een commissie welke varieert tussen de 5% en 10% van de verkoopprijs van het verkochte onroerend goed.

Omdat u dus met meerdere makelaars werkt en omdat het belang van deze makelaars om begrijpelijke redenen beperkt is tot het zo snel mogelijk verkopen van uw huis, geeft dit systeem een aantal nadelen:

- De makelaar wil kost wat kost verkopen, ook als dat niet helemaal in uw belang is, of in het belang van de koper
- De makelaar wil een zo hoog mogelijke commissie van u ontvangen
- De makelaar wil ook graag bevriend blijven met de koper, omdat deze ook commercieel interessant voor de makelaar is, bijvoorbeeld met betrekking tot af te sluiten verzekeringen en hypotheek.
- De afhandeling van de verkoop (papieren, melding bij instanties, belastingen etc.) is na verkoop en na ontvangst van de commissie geen prioriteit meer, en kan gezien de wens om met de nieuwe eigenaar (koper) goede relaties te verkrijgen soms in het nadeel van de verkoper zijn.

Zeker als u inmiddels al weer in het buitenland woont is de verkoop via meerdere makelaars en de organisatie van bezichtigingen een zware taak.

Beter is het om dit werk uit te besteden aan een betrouwbare organisatie, die al uw zorgen voor u uit handen neemt.

Dit temeer omdat er bij de afhandeling van de verkoop meestal toch een betrouwbare accountant, gestor of advocaat ingeschakeld moet worden.

Als u uw belangen goed behartigd wilt zien, dan moet u dus kiezen voor een tegenpartij die in uw belang werkt.

**Dus uw eigen “verkoop vertrouwens persoon” (V V P).**

## Hoe verloopt de verkoop van uw huis?

Als u Accountnet inschakelt als V V P (verkoop vertrouwens persoon) zorgen wij voor de volgende zaken:

- Wij maken een uitgebreid marketing rapport over uw huis, bestaande uit:
  - Uitgebreide fotorapportage van het huis en omgeving
  - **Optionele** videofilm, welke ook op **YouTube** geplaatst wordt
  - Verkoop map in Word en PDF, met detail informatie over uw huis, welke u en de makelaar kunt gebruiken als verkoopdocumentatie.
  - Brief met onze opmerkingen over de door u gevraagde prijs, de staat van het huis, de omgeving, de mogelijk te verwachten bezwaren van mogelijke kopers en een aantal adviezen om uw huis goed voor te bereiden op de verkoop en zo aantrekkelijk mogelijk te maken voor verkoop.
- Wij treden in onderhandeling met de door u geselecteerde of door ons aanbevolen makelaars om uw huis zo aantrekkelijk en zo snel mogelijk voor u te verkopen.
- Wij onderhandelen namens u over de commissie voorwaarden en beloning van de makelaars (zie onder beloning).
- Wij plaatsen uw huis op de website [www.casa.direct](http://www.casa.direct), welke uw huis doorplaatst op een aantal internationale huizenwebsites, met in totaal een maandelijks bezoek van meer dan 1 miljoen kandidaat kopers, zodat uw kans op een snelle verkoop aanzienlijk vergroot wordt.
- Wij beheren de sleutels, zodat u deze niet aan meerdere vreemde makelaars hoeft af te geven, maar slechts op één plaats heeft liggen.
- **Optioneel** verzorgen wij de bezichtigingen, of zijn wij bij de bezichtigingen aanwezig in uw huis (bij uw afwezigheid).
- **Optioneel** kunnen wij voor u de onderhandelingen doen met de potentiële kopers, ook als deze een andere taal spreken dan het Nederlands. (mogelijke andere talen zijn: Spaans, Engels, Frans, Duits)
- Wij handelen de verkoop af (alleen die zaken die van belang zijn voor u als verkoper) en begeleiden u bij het passeren van de verkoopakte bij de Spaanse notaris en de afhandeling van te betalen belastingen.

Voor de goede orde: Wij verzorgen in de bovenstaande service niet de aankoopbegeleiding voor de koper, zoals het controleren in de registers, controleren op onbetaalde rekeningen, belastingen, vergunningen etc. Wij werken voor u en niet voor de koper. Alleen op uw eigen strikte verzoek kunnen wij deze werkzaamheden voor de koper uitvoeren tegen een aan de koper te berekenen meerprijs.



## Beloning

Voor de hier boven genoemde diensten berekenen wij een beloning welke berekend wordt aan de hand van een aantal factoren, zoals de verkoopprijs van het onroerend goed, de verkoopbaarheid van het onroerend goed en de bereikbaarheid (afstand van ons kantoor) van het pand in geval van bezichtigingen.

Over het algemeen komt onze beloning neer op een percentage van 2,5% van de verkoopprijs van de woning met een minimum van € 1.500,- excl. 21% IVA.

Bij aanvaarding van de opdracht betaald u 50% van de overeengekomen beloning en de rest bij verkoop van de woning.

Wij zullen trachten om de makelaarscourtage welke de makelaar aan u zal doorbelasten, met de betreffende makelaar te delen, waardoor u vaak helemaal geen beloning aan ons hoeft te betalen en uw eventueel reeds aanbetaalde vergoeding van ons terug ontvangt.

Wij blijven ons net zo lang inspannen om uw woning te verkopen, tot verkoop heeft plaats gevonden. Hiervoor worden geen extra kosten berekend.

### **Opties:**

- Video film te plaatsen op YouTube en natuurlijk op de website van de makelaars en eventuele openbare onroerend goed websites.
- Taxatie van uw huis ter bepaling van de verkoopprijs eventueel inclusief een bouwkundig rapport opgesteld door een bouwkundig architect (aparejador)
- Verzorgen van bezichtigingen of aanwezig zijn bij bezichtigingen van makelaars.
- Onderhandelingen over verkoopprijs en voorwaarden namens u voeren, ook in het Spaans, Engels, Duits of Frans.

De kosten van deze opties kunnen wij u op verzoek mededelen.



## Interesse in dit zeer veilige verkoop systeem?

Neem dan contact met ons op voor een gratis en vrijblijvend gesprek, of vraag eerst een vragenlijst aan.

Na invulling van de vragenlijst weten wij voldoende om u een vrijblijvend eerste advies en een gedetailleerde offerte van onze diensten te verstrekken.

Na ontvangst van het adviesrapport beslist u of u met ons in zee wilt gaan en deelt u ons dit mede.

Vervolgens maken wij samen met u een actieplan op, en gaan wij voor u aan het werk.

Wij maken vervolgens de verkoop documentatie met foto materiaal en eventueel video materiaal op, plaatsen deze op [www.casa.direct](http://www.casa.direct) en benaderen na overleg met u de betreffende verkopende makelaars of vermelden u rechtstreeks als verkoper op de websites.

Wij coördineren de bezoeken en contacten met de kopende partijen en verzorgen optioneel de bezichtigingen als u in het buitenland bent, of de stress en belasting van een bezichtiging niet wenst en dus liever aan een ander uit wil besteden.

U weet van te voren welke kosten u aan ons betaald, waarbij wij in overleg met u zullen trachten, om van de verkopende makelaar een deel van de makelaarcourtage terug te ontvangen, welke vanzelfsprekend in mindering komt op onze aan u door te belasten kosten. Ook kunnen wij met de makelaar een lagere courtage voor u overeen komen, zodat onze werkzaamheden voor u niet kostenverhogend werken.

Vaak werken wij dus geheel gratis voor u, terwijl wij instaan voor uw belangen.

Wij streven er naar om uw belangen zo optimaal mogelijk te behartigen.





## Neem contact op met:

***ACCOUNTNET INTERNET MEDIA S.L.***

Avenida País Valencia 48-50

03580 Alfaz del Pi – Alicante

Telef: 965 88 78 40

Email: [info@accountnet.info](mailto:info@accountnet.info)