

YESS
REAL ESTATE

YESS

Magazine

De tien meest gestelde
vragen over het
kopen en verkopen
van een woning

Klanten aan het
woord: wij spraken
drie klanten van YESS
over hun ervaring

*In gesprek
met onze makelaars
over de continue
veranderende
woningmarkt*

Maak jouw woning
verkoopklaar

Tips om de beste 1e indruk achter te laten

Wij zijn YESS!



waardoor we je ook kunnen helpen met bouwkundige inspecties, energie-labels, duurzaamheidsadviezen, hypotheekadvies en hulp bij de verhuur van een woning.

Na een paar fantastische jaren van harde groei hebben we ons de afgelopen periode gefocust op kwaliteit waarborgen en de merkbeleving van YESS. We willen niet perse de allergrootste zijn, maar wél de allerbeste! Daarin vinden wij een geweldige klantbeleving nummer één prioriteit! Bij YESS doen wij er alles aan om iedere klant te helpen met alles voor wonen. Ons motto is niet voor niets: “Woonwensen zonder grenzen”.

Ten slotte vinden we het belangrijk om ons succes te delen met anderen. Daarom sponsoren wij onder andere de voedselbank in Barendrecht, voetbalclub SV Poortugaal en het Albrands Winterfestival. Ook werken wij dagelijks graag samen met fijne hypotheekadviseurs en andere makelaars in de regio, samen sta je sterker!

In dit magazine geven we een kijkje achter de schermen, vertellen onze klanten over hun ervaringen en geven we informatie over alles wat met wonen, verkopen of aankopen van een woning te maken heeft!

We wensen je veel leesplezier en inspiratie!

Een enthousiaste groet,

Jessica en Maichel

Team YESS Real Estate

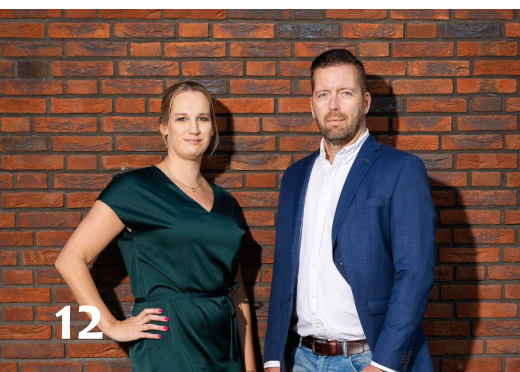
Met grote trots presenteren wij ons eerste eigen magazine! Wij zijn ontzettend dankbaar voor alle klanten en relaties die de afgelopen jaren met ons hebben gewerkt en aan onze groei hebben bijgedragen. Begin 2020 zijn wij vanuit huis gestart met YESS Real Estate. Met onze grote ambitie en veel ervaring in de makelaardij, sales en op bouwkundig gebied, vonden wij dat het tijd werd om een eigen kantoor te starten.

In de afgelopen jaren zijn wij heel hard gegroeid. Waar we eerst vanuit huis zijn gestart, hebben we nu een fijn

groot kantoor in Barendrecht. We hebben fantastische mensen kunnen vinden die met elkaar een heel hecht team zijn gaan vormen. Ook hebben we ons dienstpakket flink uitgebreid en hebben we nu een dienstenpakket welke breder is dan van welke makelaar in de regio dan ook!

Naast dat wij de traditionele makelaarsdiensten zoals verkoop, aankoopbegeleiding en taxaties net wat anders aanpakken, bieden we ook een veel breder dienstenpakket: alles voor wonen dus! Wij hebben specialisten op elk gebied in huis,

Inhoud



- | | | | |
|-----------|---|-----------|---|
| 4 | YESS Real Estate
Your place to be! | 22 | Verkoopstyling
Verkoop je woning sneller door verkoopstyling |
| 6 | Klant aan het woord
Interview met drie klanten van YESS | 23 | Branchevereniging VBO
YESS is aangesloten bij VBO |
| 10 | Samen jouw woning verkopen
Verkoop jouw woning met YESS | 24 | Een woning kopen
Kopen met aankoopbegeleiding |
| 11 | Eerlijk bieden
Een transparant biedproces | 26 | Woninginspecties
Interview met inspecteur Bas |
| 12 | In gesprek met de eigenaren van YESS
Interview | 28 | Kopen & verkopen van een woning
De 10 meest gestelde vragen |
| 15 | Woondossier
Iedere woning een eigen website | 30 | Taxatierapport
Wanneer heb ik een taxatierapport nodig? |
| 16 | YESS! Woning aangekocht
Wat te doen na het kopen van een woning? | 31 | Kleurtrends
De hipste kleurtrends van nu |
| 18 | De continue veranderende woningmarkt
Interview met onze makelaars | 32 | Jouw huis energiezuiniger maken
Handige tips |
| 20 | Maak jouw woning verkoopklaar
11 tips voor de beste 1e indruk | 34 | YESS in de regio
Ontdek Barendrecht |

YESS Real Estate: Your place to be!

Ben je op zoek naar een makelaar die je verrast met een originele, krachtige en creatieve aanpak? Dan is YESS de "Place to be!".

YESS is een makelaarskantoor, maar ook nog veel meer: wij zijn de totaal-leverancier op het gebied van wonen, geen woonvraag is te gek! Doordat we specialisten in huis hebben op ieder vlak wat met |wonen te maken heeft, kunnen we een heel breed dienstenpakket |leveren, zonder in te leveren op kwaliteit.

Doordat wij super enthousiast en een tikje eigenwijs zijn, hebben we een echt eigen werkwijze gecreëerd. Als moderne makelaar vallen we graag op de in de markt met een opvallende werkwijze en ideeën. Natuurlijk maken wij óók gebruik van de traditionele middelen

in ons vakgebied, maar we zetten deze net even anders in. In jouw voordeel.

Om welke dienst het ook gaat, wij zorgen dat iedere klant een soepel en zorgeloos traject ervaart, wij nemen al het werk uit handen! Samen met de klant maken wij een persoonlijk plan voor ieder traject. We gaan niet klakkeloos aan de slag, maar we bekijken samen met jou wat nodig is en wat de wensen zijn. Dit doen wij met een proactieve en enthousiaste aanpak. Naast dat enthousiasme, houden wij ook van duidelijke en informele communicatie.

Het team van YESS bereikt met een positieve houding én een stralende lach altijd het beste resultaat. Met deze aanpak zorgen wij ervoor dat jij het YESS-gevoel ervaart!

Hier kun je op rekenen!

Eigenwijs en enthousiast

Wij vallen graag op in de markt en met onze positieve en enthousiaste aanpak behalen wij zéker het beste resultaat. We zijn een tikje eigenwijs en hebben daarmee echt onze eigen werkwijze. Wij houden van aanpakken en hebben er zin in!

Alles voor wonen

Wij hebben alle kennis in eigen huis met specialisten op ieder vlak. Een woning kopen of verkopen, bouwkundig advies, een taxatie of energieadvies, geen woonvraag is ons te gek!

Geen zorgen!

Elk traject met ons verloopt soepel en zorgeloos, dat beloven we! Je kan gerust alles uit handen geven, dan regelen wij de rest. Met een proactieve aanpak zorgen wij voor het beste resultaat voor jou.

Samen sterk staan

Wij adviseren en jij bepaalt! Met een goed plan en persoonlijk contact bereiken we samen jouw doel. Open en eerlijke communicatie is voor ons de basis, wij bespreken en delen alles met je, in begrijpelijke taal.



Meet the team!



Jessica Collens

Eigenaresse - Register makelaar/taxateur



Maïchel Collens

Eigenaar - Vastgoedadviseur



Montana de Roode

Register makelaar/taxateur



Laura Berrevoets

Register makelaar/taxateur



Bas Tönder

Inspecteur/energie-adviseur



Sitara van Griend

Commercieel medewerker binnendienst



Dylan Kostense

Commercieel medewerker binnendienst

Klant aan het woord!

Wie kan nu het beste vertellen over
de dienstverlening van YESS?

Dat zijn onze klanten natuurlijk!

Wij spraken met Robin en Joël, die bij ons een
woning hebben aangekocht en waarvoor wij hun
woning hebben mogen verkopen.

Ook spraken wij met aankoopklant Reshminta,
voor wie wij een super leuk appartement in
Rotterdam hebben aangekocht.

En we spraken met Misanníe en Marcella,
waarvoor we niet alleen hun appartement
in Zwijndrecht hebben verkocht,
maar ook hun droomhuis in hun geliefde
Zwijndrecht hebben aangekocht!

Aankoop- en verkoop- klanten Minassie en Marcella: "Van droom naar werkelijkheid"



Het liefdesverhaal van Minassie en Marcella begon in het adembenemende Ethiopië waar ze elkaar leerden kennen tijdens vrijwilligerswerk. Minassie vertrok voor de liefde naar Nederland en trok in bij Marcella in haar appartement in Zwijndrecht. Inmiddels is het stel getrouwd en hebben ze een prachtig dochtertje, wat hen dan ook motiveerden om naar een ruimere woning te zoeken. Dat is waar YESS Real Estate in beeld kwam. Het team van YESS team heeft niet alleen geholpen met de verkoop van hun appartement, maar heeft ook snel hun droomhuis kunnen aankopen die aan al hun wensen voldeed. Nu kunnen ze hun gezin laten groeien en hun liefdesverhaal verder schrijven in de perfecte setting.

Marcella vertelt: "Ons appartement in Zwijndrecht was op de derde verdieping, zonder lift. De drukke weg naast het appartement en het balkon maakte het voor ons en onze dochter niet ideaal. Door de komst van onze dochter werd het steeds duidelijker dat we een grotere woning nodig hadden. We wilden graag een plek waar ze veilig kon spelen, in een kindvriendelijke buurt. Ook droomden we van een grote tuin en een open keuken. Minassie staat graag in de keuken en het leek ons geweldig om tijdens het koken gezellig met de familie te kunnen praten."

Aan-en verkoop via YESS

Minassie en Marcella vertellen: "Het leek ons toch slim om een aankoopmakelaar in te schakelen, zij weten immers veel over de markt, wat ons helpt bij het maken van zulke grote beslissingen. Een folder in de brievenbus bracht ons bij YESS Real Estate. Het gesprek met Laura was duidelijk en gezellig en gaf ons vertrouwen. Wat ons vooral aansprak was om alles onder een dak te laten doen, dus ook ons appartement te verkopen via YESS. De korte lijnen en efficiënte aanpak van YESS maakten het voor ons duidelijk dat we niet verder hoefden te zoeken. Samen met Laura gingen wij de zoektocht aan. Laura's aanpak is sterk gericht op het persoonlijke aspect bij het vinden van een huis en ze streeft ernaar om een woning te vinden die niet alleen financieel

aantrekkelijk is, maar ook emotioneel praktisch aansluit op ons leven. Laura ging met ons mee naar de bezichtigingen en gaf ons veel informatie over de staat van de woning en haar eerlijke advies. Bij de eerste bezichtiging was het gelijk raak! De woning voldeed letterlijk aan al onze wensen en was ook nog eens instap klaar. Diezelfde dag hadden we nog een bezichtiging bij een andere woning, maar we waren eigenlijk al verkocht aan het eerste huis. Laura had voor ons het aankoopproces in gang gezet en voor dat we het wisten was de woning van ons. We zijn nog steeds versteld van hoe snel dit proces is gegaan. In april kwamen we bij YESS, in mei kochten we de woning aan en in augustus hadden we de sleutels in handen."

"Na de aankoop kon ook ons appartement in de verkoop. De bezichtigingen werden snel ingepland en ook zoveel mogelijk op dezelfde dag, wat fijn was voor de kleine. Al snel was ons appartement verkocht. Het was even spannend of de kopers de financiering rond gingen krijgen, maar Laura zat daar goed op en hield ons regelmatig op de hoogte."

Van droom naar werkelijkheid

Minassie en Marcella vertellen verder: "De eerste weken in onze nieuwe woning voelde het alsof we op vakantie waren. Maar al snel veranderde dit in een vertrouwd gevoel van thuiskomen. Na het minimale kluswerk in de woning kon het genieten beginnen."

Tip voor de lezers

Tot slot hebben Minassie en Marcella nog een tip: "Vraag hulp, in deze tijd is het zonder aankoopmakelaar naar onze mening lastig om iets aan te kopen. Probeer de eisen en wensen beperkt te houden, zodat je zoekwensen verbreedt. Ook is het belangrijk om door een woning heen te kunnen kijken en er mogelijkheden in te zien."

"En nog een tip om je woning snel te verkopen, vertrouw je verkopend makelaar en zorg ervoor dat de woning er opgeruimd uit ziet tijdens het maken van de foto's. Een eerste indruk is heel bepalend."

Aankoopklant Reshmita: “Meant to be”



Reshmita voelde een diepe behoefte naar haar eigen plekje. Samen met haar mooie dochtertje begon ze de zoektocht naar een eigen plekje om thuis te noemen. In haar avontuur om haar droom te verwezenlijken, kwam YESS op haar pad. Bij de eerste bezichtiging was het gelijk raak, al haar verwachtingen en wensen werden vervuld. Voor Reshmita voelt het aan als "meant to be" en dat zijn we helemaal met haar eens!

Powervrouw

Reshmita vertelt: “Van jongs af aan heb ik van mijn moeder geleerd te sparen en hard te werken voor mijn eigen geld. Daar ben ik nu heel dankbaar voor, want dit gaf mij de mogelijkheid om een eigen woning te kopen. Mijn diepste wens was om iets op mijn eigen naam te hebben, niet alleen voor mijzelf, maar ook om dit later door te geven aan mijn dochtertje. In de zoektocht naar een eigen woning heb ik alles zelf geregeld, elke stap in dit proces was mijn eigen beslissing. Het geeft me een gevoel van trots en eigenwaarde om te weten dat ik dit helemaal zelf heb bereikt. In deze periode heb ik niet alleen mijn eigen woning gevonden, maar heb ik ook de kracht van mijn eigen onafhankelijkheid ontdekt en mijzelf goed leren kennen. Dit is iets waardevols, wat niemand mij kan afnemen en wat ik graag doorgeef aan mijn dochter en aan andere vrouwen.”

YESS kan dat

“In eerste instantie besloot ik zonder aankoopmakelaar op huizenjacht te gaan, maar dat bleek al snel lastiger dan gedacht. De nood om snel een woning te zoeken was hoog. Mijn hypotheekadviseur begreep mijn situatie en raadde me YESS aan. In deze tijd is het uitdagend om zonder begeleiding een woning te vinden. Haar woorden waren duidelijk: YESS kan dat!

Na het lezen van de positieve reviews op google kwam ik bij Laura op gesprek. Ik voelde me gelijk op mijn gemak en besloot de samenwerking aan te gaan. Deze keuze gaf mij vertrouwen, en dat bleek terecht!”

Gelijk raak

“Het belangrijkste punt bij mijn zoektocht was een veilige omgeving voor mijn dochter. Ik zocht een woning in een kindvriendelijke wijk met scholen en speeltuinen in de buurt, niet op de bovenste verdieping, centraal gelegen en omgeven met veel groen. Bij de eerste bezichtiging met Laura was het gelijk raak! Het appartement in IJsselmonde voldoet aan al mijn wensen. Ik had niet verwacht dat ik de woning zou krijgen, maar dankzij het extra werk en de onderhandeling van Laura heb ik de woning toch kunnen aankopen. De woning was helemaal casco, Laura heeft voor mij net die extra stappen gezet. Ze was altijd bereikbaar, heeft de woning opgemeten en mij interieur tips gegeven.”

'Meant to be'

“In totaal ben ik 8 weken op zoek geweest. Los van het lage energielabel ben ik heel blij en dankbaar voor deze woning. Ik moet nog het een en ander klussen, maar ik ben ontzettend trots op wat ik heb bereikt. Ik ben opgegroeid in deze buurt en mijn moeder woont vlakbij dus het voelt echt als thuiskomen. Ik zit op loopafstand van de winkels, de bios, speeltuintjes, de sportschool. Ook een heel groot pluspunt: gratis parkeren voor deur! Het voelt alsof het zo had moeten zijn, dat Laura van YESS op mijn pad is gekomen en ik dit appartement wat aan al mijn eisen voldoet zo snel heb kunnen aankopen. Het lot heeft echt aan mijn zijde gestaan.”

Tip

Reshmita heeft ook nog een tip: “Mijn grootste tip is: sparen! Wees niet bang om wat extra uit te geven aan een aankoopmakelaar, want in deze tijd maakt dat echt het verschil. En iets wat ik nu echt heb geleerd en iedereen wil meegeven: kies voor jezelf, maak je eigen beslissingen en wees niet bang om het alleen te doen. Je kunt uiteindelijk meer dan je denkt met de juiste mensen om je heen.”

Verkoopklanten Robin en Joël “Alles onder 1 dak”



Robin en Joël waren druk op huizenjacht tot ze in begin 2023 de moderne en instapklare woning in Hendrik-Ido-Ambacht tegenkwamen die te koop stond bij YESS. Het stel was op slag verliefd en werden in mei 2023 de gelukkige eigenaren! Robin en Joël waren zo tevreden over het team van YESS dat Robin ook haar oude appartement via ons verkocht, inclusief het regelen van het energielabel. Alles onder 1 dak maakte het proces vertrouwd en efficiënt.

Moeizame zoektocht

Robin vertelt over de zoektocht naar hun nieuwe woning: “het zoeken naar een nieuwe woning is tegenwoordig geen eenvoudige opgave. Mijn vriend en ik zijn lange tijd bezig geweest met het zoeken van een woning. Dit ging zo moeizaam dat wij in het voorjaar van 2022 zijn gestopt met zoeken. Eind 2022 lazen mijn vriend en ik een stukje over de rente en zijn wij voor de grap weer op Funda gaan kijken waarbij wij stuitten op een eengezinswoning in Hendrik-Ido-Ambacht. Wij woonden in een appartement in Rotterdam waarbij niet al onze kinderen een eigen slaapkamer hadden. Onze wens was dan ook om een eengezinswoning te vinden met genoeg slaapkamers en een tuin zodat onze kinderen lekker buiten konden spelen! De woning in Hendrik-Ido-Ambacht stond daarnaast ook nog eens in een kindvriendelijke, groene en rustige buurt, ideaal dus!”

Van Rotterdam naar Hendrik-Ido-Ambacht

Robin vertelt verder: “De ideale situatie zou natuurlijk zijn geweest om eerst mijn woning te verkopen en vervolgens een nieuwe woning aan te kopen, maar de woning in Hendrik-Ido-Ambacht konden wij niet laten schieten. Wel was er enorm veel animo voor deze woning. Maar toch hebben wij de woning succesvol kunnen aankopen en zijn wij in mei 2023 verhuist van Rotterdam naar Hendrik-Ido-Ambacht.

Wij wonen hier ondertussen met heel veel plezier. Het is fijn om onze kinderen nu allemaal een eigen slaapkamer te kunnen geven, zeker nu er een derde op komst is!”

Van aankoop naar verkoop

Robin vertelt over hun ervaring van het verkopen van hun appartement: “Na de bezichtiging in Hendrik-Ido-Ambacht hebben wij op de site van YESS een online waardebepaling gedaan. Hierna heeft makelaar Montana ons gebeld en is vrijblijvend langsgekomen voor een meer specifieke waardebepaling. Ik wist door de bezichtiging hoe YESS te werk ging en ik vond het contact heel prettig. Het voelde voor mij zo goed dat wij gelijk het gehele verkoopproces in gang hebben gezet. Ook hebben wij het energielabel via YESS geregeld, handig zo, alles onder 1 dak! De woning was dan ook snel verkocht.”

Tip:

Robin heeft ook nog een tip: “Wij zijn lang op zoek geweest maar hebben uiteindelijk toch onze droomwoning kunnen aankopen. Heb geduld! En als je alles onder 1 dak wilt, kies voor YESS!”

“Het voelde zo goed dat wij direct alles in gang hebben gezet: onder 1 dak!”

Samen jouw woning verkopen!

Een huis verkopen is natuurlijk super spannend en heel persoonlijk, daarom maken wij het traject zo zorgeloos mogelijk! Dit doen wij met een hele persoonlijke begeleiding en een enthousiaste aanpak. Met een eigenwijze aanpak en eigen werkwijze bereiken wij samen met jou als verkoper het beste resultaat!

Niet zomaar een bord in de tuin en wachten

Vraag je bij ons een waardebeoordeling aan, dan stellen wij een gericht verkoop- en marketingplan voor jou op. Dit op basis van jouw woning, maar ook jouw wensen en situatie. We zetten dus niet zomaar een bord in de tuin en gaan afwachten, maar zijn creatiever, vernieuwender en vooral actiever. Samen met jou spreken we de vervolgstappen af en gaan wij met het vaste team voor jouw woning met alle enthousiasme aan de slag!

Hier kun je op rekenen:

Samen staan we sterk

Wij adviseren maar jij bepaalt! Ons contact is persoonlijk, laagdrempelig en in duidelijke bewoordingen. Wij houden je voortdurend op de hoogte van alle ontwikkelingen en passen onze communicatiestijl aan op jouw voorkeuren, of het nu via e-mail, telefoon of app is! Wij houden geen informatie achter en delen alles met je, in begrijpelijke taal.

Bij ons krijg je altijd een toegewijde makelaar toegewezen die gedurende het hele proces jouw vaste aanspreekpunt is. Daarnaast is er minstens één commercieel medewerker betrokken bij jouw dossier. Doormiddel van een groepsapp blijft iedereen op de hoogte van de laatste ontwikkelingen.

Netwerken is net werken...

Wij werken graag samen met onze collega-makelaars in de regio, waarvoor we een groot netwerk hebben opgebouwd. Hierdoor hebben wij toegang tot een groot bestand aan potentiële kopers die op zoek zijn naar woningen. Dankzij ons uitgebreide klantenbestand en onze connecties vinden we snel de juiste koper.

Kennis van zaken en een tikje eigenwijs

Het team van YESS bestaat uit hoog opgeleide en ervaren makelaars en taxateurs, met veel ervaring in de makelaardij in de regio. Deze experts begrijpen de lokale marktomstandigheden en kunnen jou helpen de juiste prijs voor jouw woning vast te stellen. We zijn eerlijk en duidelijk over de verwachte opbrengst en komen met een originele en duidelijke verkoopstrategie.

Kom maar door met de kijkers!

Allereerst bezorgen wij het perfecte plaatje van jouw woning. Onze professionele foto's, video's en virtuele rondleidingen laten de woning uitblinken! Wij promoten uiteraard op Funda en alle andere websites voor woningaanbod. Daarnaast zijn wij heel actief op Instagram en Facebook. Met gerichte social media acties en campagnes brengen wij de woning op de juiste manier bij de juiste mensen onder de aandacht!

Alles voor wonen onder 1 dak

Wij hebben alle kennis in eigen huis met specialisten op ieder vlak. Heb je naast de verkoop bijvoorbeeld ook aankoopbegeleiding nodig of een bouwkundige keuring voor een aan te kopen woning? Geen probleem, dit doen wij ook! Heb je nog een energielabel nodig voor de verkoop? Ook deze kunnen wij regelen! Alles onder 1 dak dus!

Jij bepaalt wat je betaalt

Je kiest bij ons zelf je tarief voor de verkoopbegeleiding. Wil je direct weten waar je aan toe bent, kies dan voor een vast tarief. Wil je het tarief laten afhangen van de uiteindelijke verkoopopbrengst? Ook dat kan, kies dan voor het courtage tarief, waarbij je ons betaalt aan de hand van een percentage van de uiteindelijke koopsom.



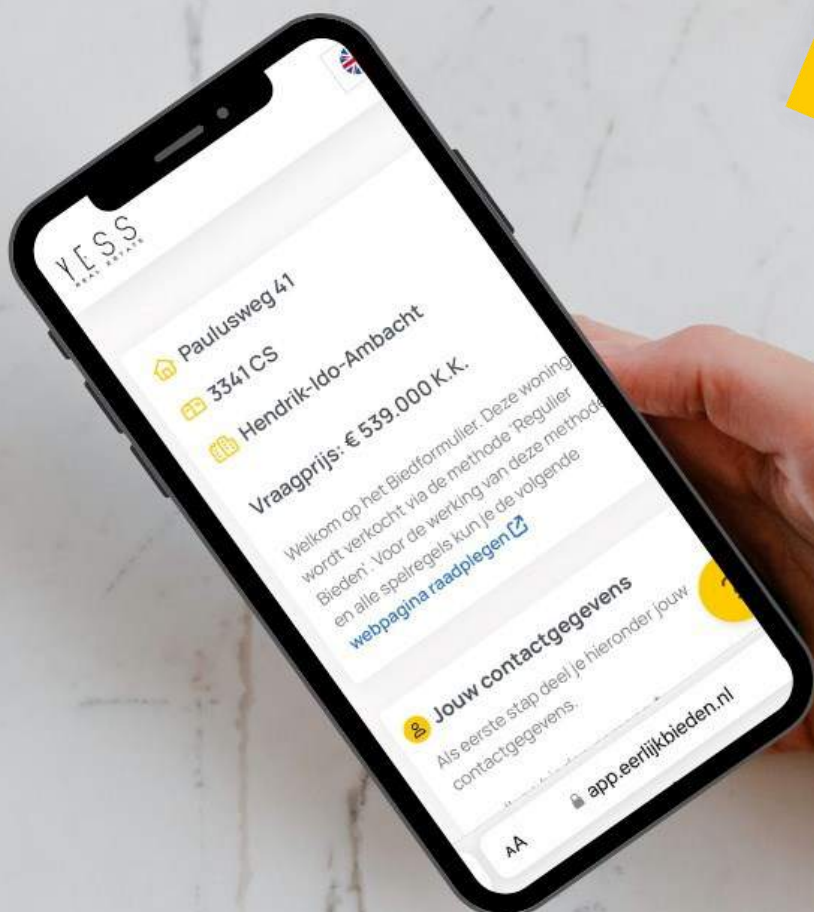
Transparant biedproces met Eerlijk bieden

Het verkopen van een woning is niet niks! Het is een grote financiële stap in je leven waarbij eerlijkheid en integriteit van groot belang zijn. Omdat er veel op de woningmarkt te doen is geweest over niet integer handelen en niet-transparante biedprocessen is het in 2023 door de overheid verplicht gesteld om als makelaar met een online biedsysteem te werken. Een goede zaak vinden wij!

YESS Real Estate draagt graag bij aan een eerlijke en transparante woningmarkt en werken daarom met de tool van “Eerlijk Bieden”. De biedingen kunnen online worden uitgebracht op het onafhankelijke en gecontroleerde biedplatform. Op deze manier is er geen sprake van vriendjespolitiek, onderhandse prijsafspraken of discriminatie.

Bij Eerlijk Bieden wordt er een gesloten biedsysteem toegepast, met of zonder vaste sluitingsdatum, dit bepaalt de makelaar in overleg met de klant.

De biedingen blijven voor alle deelnemers geheim. Op deze manier kunnen de kandidaten in alle rust en doordacht hun bod uitbrengen, zonder prikkels van buitenaf. Voor de verkoper wordt in de huidige markt het recht van gunning steeds belangrijker. Hierdoor gaat het niet alleen om de prijs maar ook om de motivatie van kandidaten. Via dit systeem is het dus makkelijker om als verkoper een passende koper te kiezen voor jouw woning, uiteraard in overleg en met advies van je makelaar!



100% Eerlijk verkocht
www.eerlijkbidden.nl

In gesprek met eigenaren van YESS: Maichel & Jessica



YESS Real Estate is opgericht door eigenaren Maichel en Jessica. Beide zorgen zowel voor de dagelijkse bedrijfsvoering én werken mee in het bedrijf met de collega's.

Jessica is als commerciële tijger van het bedrijf het liefst te vinden aan tafel bij de klanten! Naast haar werk als register makelaar en taxateur is Jessica het creatieve brein achter YESS en stuurt zij dan ook de marketing aan. Maichel houdt zich dagelijks bezig de administratie en inkoop, maar ook voor het verkopen van woningen en bouwkundige vraagstukken kan je bij Maichel terecht.

Het ontstaan van YESS Real Estate

Het bedrijf is opgericht begin 2020. Maichel vertelt over het ontstaan: “Wij hebben beide een achtergrond in het vastgoed, ik vanuit een meer technische kant en Jessica meer vanuit een makelaars- en salesachtergrond. In het verleden hebben wij ook al samengewerkt als collega's voor een werkgever. Het was dus eigenlijk een kwestie van tijd voordat wij onze krachten zouden bundelen en zelf een mooi bedrijf op zouden starten!”.

Jessica vult aan: “We zijn vanuit huis begonnen met het bedrijf. In eerste instantie ook met een veel minder breed dienstenpakket, puur gericht op woningtaxaties en inspecties. Dit liep al heel snel erg goed en toen hebben we besloten om een kantoor te openen en ons dienstpakket flink uit te breiden. Inmiddels zijn we met een team van 8 en is ons dienstenpakket het meest brede pakket van de makelaars in de regio!”

YESS houdt zich naast de meer reguliere makelaars-diensten zoals verkoop, aankoop en taxeren, ook bezig met inspecties van woningen, energie labels en advies met betrekking tot het verduurzamen van een woning. Daarnaast heeft YESS diensten met betrekking tot het verhuren van een woning, zoals het bepalen van huurprijzen, huurovereenkomsten opstellen en natuurlijk en zoeken en selecteren van de juiste huurder voor een woning.

Waarom de naam YESS Real Estate?

Jessica: “We hebben voor het woord YESS gekozen, omdat het een hele enthousiaste en positieve “vibe” heeft. Dit past precies bij wat wij willen uitstralen en overbrengen met het bedrijf. We hebben bewust voor “Real Estate” gekozen in plaats van het woord “Makelaardij”, omdat ons dienstenpakket veel breder is dan alleen makelaardij. Met deze naam kunnen alle diensten die met vastgoed te maken hebben onderbrengen onder onze vlag.”

De visie van YESS voor de komende jaren

YESS heeft voor de komende jaren een hele duidelijke visie over wat wij willen bereiken en willen doen voor de woningmarkt. Maichel vertelt: “Wij willen de klanten volledig van A tot Z kunnen begeleiden en daarnaast dé totaalleverancier zijn op het gebied van wonen, in brede zin. Dit met een persoonlijke touch en een enthousiaste aanpak.

Die enthousiaste en persoonlijke kant, daar letten wij dan ook heel erg op bij het selecteren van nieuwe teamleden, zodat iedereen goed past in ons team en bij ons bedrijf. Ook vinden wij het belangrijk om onderscheidend te zijn met een echte eigen werkwijze en opvallende ideeën. Dit is iets waar vooral Jessica, maar ook ik, ons dagelijks mee bezig houden om zo altijd te blijven ontwikkelen.”

Onderscheidend vermogen van YESS

YESS onderscheidt zich door een aantal zaken duidelijk van andere makelaars, deels in diensten, maar met name ook in de aanpak. Jessica: “Wij vallen graag op in de markt en hebben een super positieve en enthousiaste aanpak, zijn een tikje eigenwijs en hebben daarmee echt een hele eigen werkwijze.

Daarnaast doen wij er met het team alles aan om elk traject met ons soepel en zorgeloos te laten verlopen, de klant kan bij ons echt alles uit handen geven. Doordat wij een proactieve aanpak hebben zorgen wij altijd voor het beste resultaat. Wij vinden het belangrijk dat wij eerlijk, compleet en duidelijk advies geven, maar de klant is altijd degene die bepaalt. Door veel persoonlijk contact en open communicatie, kan een klant op basis van alle informatie de beste beslissing nemen.

Met betrekking tot de diensten zijn wij meer dan een makelaarskantoor: wij willen elke klant met iedere woonvraag van dienst zijn, geen woonwens is te gek!”

“Wij willen iedere klant met iedere woonvraag van dienst zijn”

De woningmarkt

De woningmarkt is de afgelopen jaren flink in beweging geweest. Van eerst een periode van een langdurende stijging van de prijzen en enorme vraag op de markt, is de markt halverwege 2022 door verschillende invloeden in een onstabiele periode terecht gekomen.

Maichel vertelt hierover: “begin 2022 kregen we te maken met de oorlog in Oekraïne, enorme stijging van kosten en hoge inflatie. Op dat moment werd de vraag op de woningmarkt minder en zijn de prijzen voor het eerst sinds lange tijd wat gedaald. Ook de rente steeg, waardoor geld lenen een stuk duurder werd, mensen minder gingen verhuizen en het woningaanbod daalde. Toch merken wij vanaf halverwege 2023 weer meer stabiliteit op de markt en meer vertrouwen vanuit de consument. Hierdoor durven mensen toch weer rond te gaan kijken en te verhuizen en komt er meer aanbod op de markt.”

Jessica: “Helaas voor de woningzoekenden stijgt met het vertrouwen in de markt en het woningaanbod, ook het aantal actieve woningzoekenden weer. Wij zien weer meer aanvragen voor een bezichtiging per woning, veel vaker een verkoop op inschrijving en er wordt weer vaak overboden. Vooral woningen die modern en luxe zijn afgewerkt liggen goed in de markt.”

Hebben jullie een tip voor als je nu als koper of verkoper de woningmarkt op gaat?

Jessica: “Zorg dat je eerst alles goed inzichtelijk maakt voor jezelf op financieel gebied. Ga aan tafel met een hypotheekadviseur om te kijken wat je zou kunnen lenen, maar vooral ook wat je zou willen lenen op basis van de maandlasten. Wanneer je al een koopwoning hebt, is het van belang om te weten wat jouw woning op zal brengen bij verkoop, zodat je ook dit kan meenemen in de berekeningen. Een makelaar kan je hierin adviseren.

Wanneer je dit inzichtelijk hebt kan je gericht gaan zoeken op de markt. Als je een woning ziet welke je interesse heeft, is het zaak om snel te schakelen. Houd dus minimaal dagelijks het aanbod online in de gaten en volg de makelaars in de regio waar je zoekt op social media, om zo als eerste op de hoogte te zijn van het aanbod. Ten slotte een laatste tip, ga in gesprek met een aankoopmakelaar om te horen wat deze specifiek voor jou kan betekenen.”

“Een gaaf historisch pand binnenstappen geeft bijna een magisch gevoel”

De sfeer bij YESS op kantoor

Het team van YESS bestaat naast Maichel en Jessica uit een mix van makelaars-/taxateurs, energie inspecteurs, bouwkundigen en commerciële binnendienst, ieder zo met een eigen expertise. Maichel vertelt over de dagelijkse gang van zaken op kantoor: “Ons team is jong en enthousiast, maar vooral ook écht een team. Er wordt veel samengewerkt en ook hard gewerkt, iedereen wil de klanten meer dan tevreden maken. Tussen al dat werken door, wordt er ook heel veel gelachen en heerlijk gekletst, onder andere over de bijzondere dingen die de makelaars soms meemaken met afspraken!” Jessica vult aan: “Vanuit kantoor doen alle collega’s echt alles wat ze kunnen voor elke klant. Daarnaast sponsoren wij vanuit YESS meerdere lokale initiatieven, om zo ook anderen te kunnen helpen!”

Wat maakt de makelaardij zo leuk?

Jessica: “Wat voor mij de makelaardij zo leuk maakt is de combinatie van mensen en vastgoed. Ik vind het bekijken, waarderen en verkopen van met name bijzondere woningen heel interessant. Dat gevoel als je een gaaf historisch pand binnen stapt, bijna magisch vind ik dat gevoel. Zo verschillend als de panden zijn, zo verschillend zijn ook de klanten. Het werk blijft hierdoor altijd uitdagend, omdat je altijd probeert om je aan te passen op de klant.”

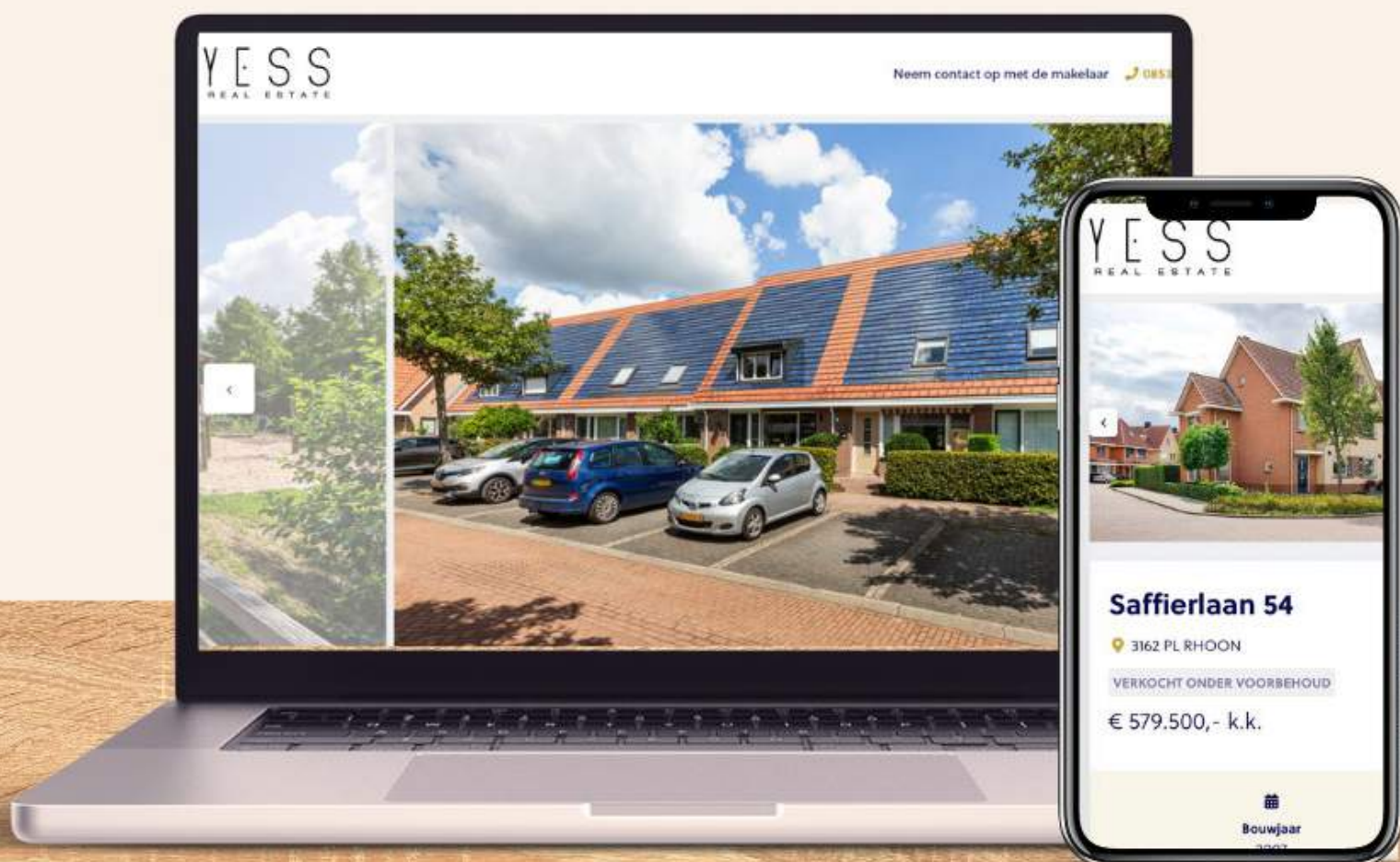
Eigen website van de woning met het Woondossier

Bij YESS krijgt iedere woning een eigen website met het "Woondossier". Alle geïnteresseerden in de woning krijgen via ons de link naar het Woondossier toegestuurd. Hierin vinden kijkers alle informatie van de woning: de brochure, plattegronden, foto's in HD-kwaliteit, de lijst van zaken, vragenlijst, alle documenten, contactgegevens van de verkopend makelaar en eventueel aanvullende informatie over de woning. Maar niet alleen dat! In het Woondossier kan je ook informatie vinden over onder andere de wijk, de voorzieningen in de buurt en zelfs de zonligging van de tuin!

Via het Woondossier kunnen de kijkers ook een bod doen op de woning. Deze bieding wordt dan automatisch verwerkt in het biedlogboek.

Wat zie ik in het Woondossier?

- Professionele foto's in HD
- Kenmerken van de woning
- Inzicht in zonligging en schaduwval
- Inzicht in voorzieningen in de buurt
- Alle documenten van de woning





YESS! Woning aangekocht! en nu?

**Geweldig nieuws, je bod is geaccepteerd!
Gefeliciteerd! Maar wat nu? Nadat je de champagne
hebt gepopt, is het tijd voor de volgende stappen,
want er moet nog veel gebeuren voor de
verhuiswagen voor kan komen rijden!**

Wat staat je te wachten en hoe kun je dit aanpakken?

De koopovereenkomst

Na de mondelinge verkoop volgt de volgende stap, namelijk het zetten van de handtekeningen op de koopovereenkomst. Jouw persoonsgegevens stuur je door naar de verkopend makelaar zodat de koopovereenkomst opgemaakt kan worden. Jij en de verkoper ondertekenen de koopovereenkomst bij de makelaar. Dit is een bindende overeenkomst tussen de verkoper en de koper van een woning. In dit contract staan de ontbindende voorwaarden die jij als koper hebt genoemd bij het uitbrengen van

het bod. De meest voorkomende ontbindende voorwaarde is die van 'onder voorbehoud van financiering'. Als je je als koper wilt beroepen op de ontbindende voorwaarde van financiering, moet je dit kunnen aantonen met een afwijzing van de hypotheekverstrekker.

Tip! Laat de koopovereenkomst door een deskundige (makelaar of hypotheekadviseur) beoordelen voordat je het ondertekent. Daarnaast is het verstandig om voorafgaand al een gesprek te hebben met de hypotheekadviseur over een hypotheek.

Hierdoor weet je al meer over de haalbaarheid van de hypotheekaanvraag en de hoogte daarvan. Dit scheelt natuurlijk veel tijd en misschien een teleurstelling.

Drie dagen bedenktijd

De koopovereenkomst heeft een wettelijke bedenktijd voor de koper van drie dagen, deze drie dagen gaan in op het moment dat de koopakte door beide partijen ondertekend en ontvangen is. Van de drie dagen bedenktijd moeten er minimaal 2 werkdagen zijn. In deze periode kan je als koper zonder uitleg of kosten afzien van de koop. Laat je deze periode voorbij gaan, dan is het voorloopkoopcontract bindend.

Waarborgsom

Bij het tekenen van de koop-overeenkomst wordt er een afspraak inzake een waarborgsom of bankgarantie vastgelegd. Dit is standaard 10% van de koopsom. Dit bedrag maak je over naar de notaris die het geld in een depot doet. Je kan er ook voor kiezen om een bankgarantie te regelen bij je hypotheekadviseur, in plaats van zelf een bedrag als borg te storten.

Hypotheek regelen

Meestal krijg je als koper ongeveer 6 weken de tijd om je financiering rond te krijgen, dit spreek je af als ontbindende voorwaarde in de koop-overeenkomst. Zodra de koopovereenkomst getekend is kan je hypotheekadviseur de aanvraag voor de hypotheek in gang zetten. De hypotheekadviseur zal je ook adviseren inzake welke hypotheek het beste bij je past en krijg je een renteaanbod.

Als je een hypotheek sluit met hypotheekrente aftrek, heb je de keuze uit een annuïtaire of lineaire lening. Deze leningen moeten maximaal binnen 360 maanden worden afgelost. Een annuïteitenhypotheek is het meest voorkomend, hierbij doet de lener vaste maandelijkse betalingen welke zowel rente als aflossing bevatten. Een lineaire hypotheek is een hypotheeklening waarbij de lener vaste maandelijkse aflossingen doet die gedurende de looptijd van de lening gelijk blijven, terwijl de rentelasten in de loop der tijd afnemen. Je totale maandbedrag daalt hierdoor ook elke maand, maar je lasten zijn aan het begin een stuk hoger.

Bij de hypotheekadviseur dien je documenten aan te leveren om de hypotheekaanvraag af te ronden. Als alles in orde is, komt de bank met een definitieve offerte die je

getekend terug moet sturen. Hierna is je hypotheek rond!

Goed om te weten:

- Een hypotheek mag niet hoger zijn dan de waarde van de woning
- Er is wettelijk vastgelegd hoeveel inkomen je maximaal aan hypotheeklasten kunt besteden.
- Bij energiebesparende maatregelen is een hogere lening mogelijk

Taxatierapport laten opstellen

Het is verstandig om snel na het ondertekenen van de koop-overeenkomst te beginnen met het aanvragen van een taxatierapport. Dit is namelijk een essentieel onderdeel bij het aanvragen van een hypotheek. De hypotheekverstrekker heeft zekerheid nodig inzake de waarde van de woning voordat zij de lening kunnen goedkeuren. Het taxatierapport dient als bewijs van de waarde van de woning. Hoe sneller het taxatierapport bij de hypotheekverstrekker is, des te sneller

kunnen ze doorgaan met de beoordeling van jouw hypotheekaanvraag.

Naar de notaris

Ten slotte wordt er een datum geprikt waarop de verkoper de sleutels overdraagt aan de koper, de overdrachtsdatum. Op de dag van overdracht gaan jullie eerst naar de woning met de verkopend makelaar voor de eindinspectie: een laatste ronde door de woning. Daarna gaan koper en verkoper naar de notaris om de akte van levering te ondertekenen. Vervolgens onderteken je de hypotheekakte en zorgt de notaris voor de betalingen en de specificering van de kosten in de nota van afrekening.

PROOST!

Na al deze formaliteiten is het huis dan eindelijk jullie eigendom en kan er worden begonnen met klussen, schilderen en verhuizen. Op naar een nieuw hoofdstuk vol avonturen en nieuwe herinneringen!



DE KANSSEN EN UITDAGINGEN VAN DE CONTINUE VERANDERENDE WONINGMARKT



IN GESPREK MET ONZE MAKELAARS MONTANA, LAURA EN JESSICA

De woningmarkt is constant in verandering geweest de afgelopen jaren. Wat betekent dit nu als je jezelf als koper of verkoper op de woningmarkt begeeft? Onze toegewijde makelaars hebben dagelijks te maken met de dynamiek van de woningmarkt. Maak kennis met Montana, Laura en Jessica! Ze vertellen over hun over kijk op de woningmarkt en hun ervaring in de makelaardij.

Hoe heeft de woningmarkt zich de afgelopen jaren ontwikkeld?

Jessica: "In de afgelopen jaren bleven de prijzen heel hard stijgen door de lage rente en het woningtekort. Toen de rente halverwege 2022 omhoog ging en er flinke inflatie kwam merkten we even een dip. We zien sindsdien wel meer starters op de markt dan voorheen." Montana vult aan: "De dip en inflatie kwam onder andere ook door de hoge gasprijzen en de oorlog in Oekraïne. Echter bleef het woningtekort en merkten we vanaf halverwege 2023 dat de woningmarkt weer is aangetrokken en de prijzen opnieuw (licht) zijn gestegen. Bij een groot gedeelte van de woningen in de prijsklasse tot circa €500.000,- wordt weer overboden." Laura vervolgt: "Wat ik jammer vind is dat de meeste makelaars denken dat de woning zichzelf wel verkoopt en daardoor minder moeite doen tijdens een bezichtiging. Hierdoor wordt er een minder positief beeld geschetst over de makelaar."

Wat zijn op dit moment belangrijke aandachtspunten als je jouw woning wilt verkopen?

Montana: "Zorg dat de woning goed en netjes is opgeruimd voor de foto's en tijdens de bezichtigingen. Maak de laatste klusjes af, dit zorgt namelijk voor een hogere verkoopopbrengst. En heel belangrijk: zet de woning voor een marktconforme prijs op de markt, daarmee worden de meeste kijkers naar de woning getrokken." Laura: "Wanneer je een woning goed onderhouden hebt zal de woning ook hoger verkopen."

Een luxe en moderne afwerking speelt daar ook in mee. En eerlijkheid naar alle partijen is denk ik wel het belangrijkste van allemaal!"

Jessica vult aan: "Het aanspreken van de juiste doelgroep voor de woning is belangrijk. Bij een woning die goed ligt in de startersmarkt is promotie op social media minimaal net zo belangrijk als op Funda. Ook de tekst en presentatie proberen we aan te passen op de doelgroep om de juiste mensen aan te spreken. Daarnaast is het belangrijk een makelaar in te schakelen welke goed en uitgebreid onderzoek doet en eerlijk advies geeft, alleen zo haal je de beste resultaten."

Hoe ervaar jij de huidige markt en hoe begeleid je kopers daarin?

Jessica: "Er is een groot woningtekort op de markt en daardoor zijn er vaak veel gegadigden voor één woning. Als makelaar denk ik dat een open gesprek en eerlijk advies hierin belangrijk is. Wij gaan dan uiteraard samen op zoek naar een woning die past binnen jouw mogelijkheden."

Montana vult aan: "Wij kijken ook samen met de klant naar zijn of haar financiële opties, in combinatie met het waarde advies, om een zo goed mogelijk voorstel te kunnen neerleggen bij de verkopers. Uiteraard vind ik het belangrijk om ook te kijken naar de wens van de klant."

Laura: "Ik geloof dat er voor iedereen een juiste woning is. Soms duurt de zoektocht wat langer als je heel specifiek zoekt, maar met de juiste begeleiding maak je meer kans!"

Wat maakt makelaar zijn zo leuk?

Laura: "Eigenlijk heel gek dat je bij iedereen in hun persoonlijke leven binnenstapt en met de aankoop- of verkoopbegeleiding ontzettend veel voor de klant betekent. De verkopers en kopers aan elkaar verbinden en altijd in alle eerlijkheid bemiddelen, daar hou ik van!"

Jessica: "Wat ik zo leuk vind aan de makelaardij is dat je altijd mee moet blijven gaan met de veranderende woningmarkt. Hierdoor wordt je altijd uitgedaagd om innovatief en creatief bezig te blijven."

Montana: "Elke klant heeft zijn of haar eigen verhaal en dat maakt elke aan- of verkoop uniek. De diversiteit en uitdaging is voor mij wat het vak zo leuk maakt. Van een knus appartementje in het centrum tot aan vrijstaande villa's in het buitengebied en alles daartussen in!"

Hoe onderscheiden jullie je van andere makelaars?

Montana: "Je kunt wel zeggen dat ik een echte sparringpartner ben, klanten kunnen en durven alles tegen mij te zeggen en aan mij te vragen. Ook probeer ik zoveel mogelijk werk uit handen te nemen en de klant zoveel mogelijk op de hoogte te houden van het gehele traject."

Laura: "Ik ben heel persoonlijk, werk met veel liefde voor het vak en probeer ten alle tijden bereikbaar te zijn voor mijn klanten. Dit is wat ik ook terug hoor vanuit mijn omgeving. Ik word snel onderschat omdat ik een jonge makelaar-taxateur ben, maar mensen staan toch vaak versteld van mijn kennis en expertise. Heerlijk, haha!"

Jessica: "Ik denk dat elke makelaar bij ons ook echt haar eigen sterke kanten heeft. Juist zo proberen we met elke klant de beste match te maken, echt met aandacht voor de klant. Dus zeker niet alleen maar naar de woning kijken, maar juist de achtergrond van de klant aan te horen."

Hoe ervaren jullie de sfeer binnen YESS Real Estate?

Jessica: "We hebben een heel enthousiast en jong team! Ik vind het leuk om te zien dat sommige collega's elkaar ook regelmatig privé spreken."

Montana: "Ik sluit me hier volledig bij aan. Er is een hele informele sfeer binnen het kantoor. Iedereen kent elkaars kwaliteiten en maakt daar gebruik van om alles zo soepel mogelijk te laten verlopen."

Laura: "Vanaf het eerste moment dat ik YESS binnenstapte voelde het gelijk goed! Elke dag rij ik vanaf Zeeland naar de Randstad met een lach op mijn gezicht, met name door mijn collega's. Ik zit op de juiste plek en daar ben heel dankbaar voor!"

Hoe ziet een werkdag eruit?

Laura: "Hier zijn wel het volgens mij wel over eens, geen dag is hetzelfde en het is nooit saai! Ons werk speelt zich veel buiten af met bezichtigingen, waardebepalingen, aankoopbezichtigingen, kennismakingen met nieuwe klanten of taxaties. Maar we plannen ook wat tijd in op kantoor voor het

nazien van dossiers en het verwerken van alle gegevens."

Waar ben je het meest trots op?

Montana: "Ik ben het eerste personeelslid van YESS, ik heb de groei van dichtbij mogen meemaken. En daarnaast het fantastische team wat we hebben, al onze mooie verkoop- en aankoopopdrachten en vooral alle kennis die we in huis hebben, waardoor we een brede dienstverlening kunnen aanbieden."

Laura: "Ik ben het meest trots op het feit dat ik op jonge leeftijd mijn makelaarspapieren heb gehaald, waar ik hard voor heb gewerkt. Daarbij ben ik ontzettend blij met de keuze die ik heb gemaakt om van het platteland naar de randstad te vertrekken."

Hoe zie je de toekomst van de makelaardij?

Jessica: "Digitalisering heeft de afgelopen jaren een grote rol gespeeld en dit zal nog een grotere rol gaan krijgen. Als particulier zal je steeds meer informatie over woningen en de waarde hiervan op het internet kunnen vinden. Juist daarom denk ik dat de persoonlijke kant in de makelaardij steeds belangrijker wordt."

Montana: "Ik verwacht dat de komende tijd de woningmarkt nog wel overspannen blijft, zolang het woningtekort niet wordt opgelost. Dit geldt met name voor het wat lagere- en starterssegment."

Laura: "Tegenwoordig gelden er veel meer regels voor makelaars, waardoor ik verwacht dat veel makelaars zullen stoppen. Ik hoop dat in de toekomst verkopers niet meer kiezen voor de goedkoopste makelaar, maar echt kiezen voor kwaliteit."

Wat is jouw ultieme aan-of verkoop tip?

Jessica, Montana en Laura: "Heb vertrouwen in je makelaar en luister goed naar de adviezen. En laat je natuurlijk adviseren door YESS voor een zorgeloos aankoop- en/of verkooptraject!"





Maak jouw woning verkoopklaar

Er wordt gezegd dat de eerste indruk de belangrijkste is, dit is bij de verkoop van een woning zeker het geval! Dit moment is dus van groot belang en móet goed zijn. Hoe ruikt de woning? Is het schoon? En wat heeft de woning voor uitstraling? Volg onze 11 tips om een positieve 1e indruk achter te laten en vergroot hiermee de verkoopkans van jouw woning!

1. Creëer een lichte sfeer:

Witte muren zorgen voor een verfrissende en lichte uitstraling. Een andere tip om de woning lichter te maken is door voorwerpen die rondom de ramen staan weg te halen, dit voorkomt dat de voorwerpen het licht blokkeren. Was alle ramen voor de bezichtigingen, het licht kan hierdoor mooi naar binnen vallen!

2. Een opgeruimd en schoon huis:

Een voor de hand liggende tip maar natuurlijk wel een hele belangrijke: zorg dat de makelaar gemakkelijk door de woning kan lopen met de potentiële klanten. Berg alle persoonlijke en onnodige spullen op en doe erna een grote schoonmaak. Veel losse spullen leiden kijkers af van waar het echt om gaat: namelijk jouw woning!

3. De juiste temperatuur in huis:

Het eerste gevoel dat je krijgt wanneer je een woning binnenkomt zegt erg veel over de uiteindelijke mening over de woning. Een goede manier om potentiële kopers direct in te pakken, is door te zorgen voor de juiste temperatuur in de woning. In de winter wil je binnenkomen in een lekker verwarmd huis en in de zomer moet het voelen als een afkoelingsplek waar de kopers graag willen blijven. Een thuisgevoel, dat is wat je wilt creëren en waar het om draait!

4. De geur van de woning:

Heel belangrijk voor een eerste indruk is de geur van de woning. Een koper wil liever niet binnenkomen in een rook- en tabak- geur, een dierengeur of een vuilnisgeur. De geur kan echt een dealbreaker zijn! Zet geurstokjes neer in de woning en maak de woning schoon, zodat het heerlijk fris ruikt.

5. Ruimte optimaliseren:

De meeste kopers willen een ruimtelijke woning. Om dit beeld te creëren is het van belang om meubels zodanig te verplaatsen dat de ruimte er ruimtelijk en open uitziet. Haal onnodige meubelstukken weg zodat je makkelijk door de woning kan lopen zonder obstakels.



**Een 1e indruk kan je
maar één keer maken!**

6. Aankleding van de woning:

De aankleding moet voor alle kopers passend zijn. De beste manier om dit te realiseren is door persoonlijke spullen, felle kleuren en foto's uit het zicht te brengen. Gebruik neutrale kleuren voor het beddengoed, dekens en kussens. Heb je een oude bank? Bedek de bank met een kleed van een neutrale kleur, dat doet wonderen! Een mooie bos bloemen op tafel maakt het geheel gezellig en kleurrijk.

7. Uitstraling van de tuin:

Zorg ervoor dat de tuin er aantrekkelijk uitziet door dingen die niet in de tuin thuis horen te verwijderen, maak de tuinmeubels schoon en repareer schuttingen of andere eventuele gebreken. Maai het gras en haal het onkruid weg.

8. Een schone badkamer:

Een frisse badkamer is een pré. Zorg voor een goede ventilatie zodat de frisse buitenlucht naar binnen kan stromen. Probeer de eventuele kalkaanslag te verwijderen. Verberg persoonlijke spullen en tot slot zorg ervoor dat de bril van het toilet gesloten is.

9. Repareer kleine gebreken:

Kleine beschadigingen, los zittende handvaten en deurknoppen, schilderwerk, barsten in ruiten en loshangend behang kunnen gemakkelijk gerepareerd worden en geeft een totaalbeeld over het onderhoud van de woning. Dit voorkomt dat de kijkers gaan zoeken naar andere gebreken, omdat ze het idee hebben dat de woning niet goed is onderhouden. Een onderhouden woning geeft een goede indruk van het huis.

10. De slaapkamer als warm nest:

De slaapkamer moet plek zijn waar de kopers zich warm en ontspannen voelen. De koper moeten zich op hun gemak voelen. De slaapkamer moet er opgeruimd, fris en knus uitzien. Gebruik neutrale kleuren als accessoires en gebruik kussentjes, dekens en sfeerverlichting om de gewenste uitstraling te creëren. De mensen moeten de neiging krijgen om lekker op bed te willen ploffen!

11. Verlichting in het huis:

Voor belichting is het natuurlijke licht het meest belangrijk. Maar om de sfeer en de warmte in het huis over te laten komen bij de kopers is sfeerverlichting de key! Zorg dat de donkere hoekjes in de woning verlicht zijn. Niet alleen in de woning maar ook in de tuin is het leuk om het een en ander op te hangen qua verlichting.



Je woning sneller verkopen met verkoopstyling!

Bij de verkoop van een woning is het perfecte plaatje allesbepalend! In het digitale tijdperk spelen foto's en online presentatie een grote rol bij het aantrekken van potentiële kopers. Een goed gepresenteerde woning kan hun interesse wekken en hen aanmoedigen om verder te kijken. Verkoopstyling kan ervoor zorgen dat de foto's er aantrekkelijker uitzien en helpen om een goede eerste indruk te maken. De mensen moeten op internet al verliefd worden op jouw woning!

Met verkoopstyling komt een professionele stylist je helpen en nuttige tips geven, zodat de woning optimaal tot zijn recht komt. Ook kan je aanvullend hippe accessoires huren, passend bij de meubels die er staan, of zelfs de hele woning volledig laten meubileren en aankleden door de stylist. Doordat de woning aantrekkelijker wordt gepresenteerd neemt de kans op het sneller vinden van een geschikte koper toe!



YESS is aangesloten bij VBO!

VBO, vereniging voor makelaars en taxateurs, is één van de drie makelaarsverenigingen in ons land. VBO behartigt de belangen van meer dan 1.400 aangesloten makelaars, taxateurs en huurbemiddelaars. YESS Real Estate is sinds de start aangesloten bij VBO. Wij spraken Hans van der Ploeg, directeur van VBO, over de meerwaarde van een VBO-makelaar en de huidige woningmarkt.

Hans van der Ploeg startte in 2008 bij VBO. Kan je iets vertellen over het ontstaan van VBO?

“VBO is in 1985 ontstaan en stond toen voor Vereniging Bemiddeling Onroerend Goed. In 2001 is de beëdiging voor makelaars afgeschaft. Wij vonden die beëdiging een marktafschermingsmiddel, omdat de examens veelal werden afgenomen door je directe collega's. Als zij niet meer concurrentie wilden, dan wezen ze je gewoon af. Dus daar moest een ander systeem voor komen.

In 2001 zijn er certificeringsmiddelen voor teruggekomen, waaronder Stichting Certificering Voor Makelaars (SCVM). Daar moeten makelaars permanent educatie volgen. Ze moeten beschikken over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering en ze moeten aan allerlei kwaliteitseisen voldoen. Dat is een beter systeem en iedereen kan toetreden. VBO stelt als één van de eisen, dat je ingeschreven staat in dat register. Dan weten wij dat je je vakkennis op peil houdt en een beroepsaansprakelijkheidsverzekering hebt et cetera.”

Wat is de meerwaarde van een VBO-makelaar of taxateur voor een consument?

“Dan weet je zeker dat je zaken doet met iemand die zijn of haar vak verstaat. Het gaat natuurlijk om heel dure investeringen. Ik vergelijk het wel eens met het kopen van een auto. Als je een auto van een paar duizend euro gaat aanschaffen, dan laat je deze ook eerst door de ANWB keuren voordat je overgaat tot de koop. Mensen denken bij het kopen van een huis dat zelf te kunnen, maar het is natuurlijk buitengewoon handig om een makelaar aan je zijde te hebben die je kan begeleiden in het traject.

Je loopt veel minder risico en als er dan toch wat fout gaat, dan weet je ook dat een makelaar die bij een branche-organisatie is aangesloten, onder een verzekering valt. Alle VBO-makelaars zijn ook aangesloten bij het centraal tuchtcollege, dus als ze vinden dat de makelaar zijn werk niet goed gedaan heeft, kun je een klacht indienen bij de geschillencommissie in Den Haag. En dan wordt zo'n klacht behandeld. En als blijkt dat een makelaar niet goed heeft gehandeld, dan heeft dat gevolgen voor die makelaar.”

Wat kan je vertellen over de huidige woningmarkt?

“De huidige woningmarkt is niet makkelijk. Er is te weinig aanbod en dat leidt ertoe dat de prijzen stijgen en de rente is ook nog toegenomen afgelopen periode. Alhoewel de rente in mijn ogen nog steeds vrij laag is. Het is niet makkelijk om nu tot het kopen van een huis te komen, zeker als starter is dat erg ingewikkeld. Bouwen is het devies om de huidige woningmarkt te helpen.

Maar we moeten het ook niet te negatief uitleggen. Als je als starter als eerste bij nieuw aanbod wilt zijn, zorg dat je een eigen aankoop-makelaar bij je hebt die ongelooflijk veel contacten heeft in de markt, het aanbod nauwlettend in de gaten houdt en er snel bij is.”

Hoe ziet VBO toe op de kwaliteit van aangesloten makelaars en taxateurs?

“Dat doen wij via het centraal tuchtrecht en de SCVM. De SCVM borgt sinds 2001 de kwaliteit en integriteit van makelaars in één register. Het makelaarsregister bevordert de verdere professionalisering van het vak en de transparantie van het bemiddelingsproces.”

Je gaf net al aan dat starters het lastig hebben in de woningmarkt. Heb je een tip voor starters die zich op de woningmarkt begeven?

“Starters moeten zich vooral eerst heel goed laten bijpraten door een goede hypotheekadviseur. Zorg dat je goed weet wat je kan en wat je wilt. Dat moet je eerst scherp hebben. Dat voorkomt dat je dingen gaat kopen waar je later spijt van krijgt, bijvoorbeeld wanneer je gebruik moet maken van een financieringsvoorziening omdat achteraf blijkt dat je het niet kunt betalen. Zorg dat je je huiswerk aan de voorkant goed op orde hebt.

Mijn tweede punt: neem een aankoopmakelaar in de arm. Zorg dat je je laat begeleiden door een specialist. Iemand die de hele dag op de vastgoedmarkt actief is. Zij zijn er echt beter in om het aanbod te vinden dan jij. Dan lukt het in de meeste gevallen wel om dat ene huis te vinden, je moet alleen wel geduld hebben. Dus gewoon een aankoop-makelaar van VBO meenemen en dan kom je er echt wel.”



Foto: VBO

Een woning kopen

Wij maken van jou de beste koper van de perfecte woning voor de perfecte prijs!

Dagenlang op Funda scrollen en eindeloos je timeline in de gaten houden voor de nieuwste woningen. Je weet precies wat je wel en niet wilt maar toch blijft het lastig! Een woning kopen doe je natuurlijk ook niet elke dag! Wij helpen je graag met aankoopbegeleiding! Ben jij er klaar voor om samen met YESS, snel en zorgeloos, jouw droomhuis te vinden?

Schakel YESS in als aankoopmakelaar, dan gaan we samen de zoektocht starten:

Wensen in kaart brengen

We gaan met elkaar om tafel om jou als koper goed te leren kennen. Wat vind je echt belangrijk, wat past bij jouw levensstijl en welke wensen heb je. Door jouw wensen en voorkeuren te begrijpen, kunnen onze YESS makelaars gericht zoeken. Daarnaast staat vertrouwen bij ons hoog op de lijst. Wij vinden het belangrijk dat je als koper alle zorgen en wensen durft uit te spreken.

Bezichtigingen en onderzoek

Na het selecteren van de best passende woningen zal de makelaar met je mee gaan naar bezichtigingen en zal hierbij vanuit deskundig oogpunt mee kijken. Wij adviseren op bouwkundig vlak en over mogelijke kosten en stellen de juiste vragen. Na alle bezichtigingen krijg je advies bij het nemen van vervolgstappen. Alle documenten en informatie over de woning zullen kritisch bekeken en gecontroleerd worden. Natuurlijk zetten wij ons netwerk in zodat je meer kans maakt op de woning!

It's a match!

YESS, we gaan een bod uitbrengen! Samen bepalen wij je bod en de mogelijke onderhandelingsruimte. Het bod gaat

niet alleen over de prijs die je biedt, maar ook over de bijbehorende voorwaarden zoals een voorbehoud van financiering of een bouwkundige keuring. Wij bespreken alle details en geven je uitgebreid advies. Ook hoeft je geen zorgen te maken over de communicatie met de verkopende partij. De makelaar neemt dit uiteraard uit handen en regelt de volledige communicatie.

Aanvullend advies

Het kan zijn dat wij een woninginspectie adviseren. Wanneer je hier ook gebruik van wil maken, kunnen wij onze eigen inspecteurs inschakelen. Als je het interessant vindt, mag je ook altijd mee naar de inspectie en vertelt onze inspecteur wat hij aan het doen is en wat hij ziet in de woning.

Koopovereenkomst en juridische check

Wij lezen alle documenten door inclusief de kleine lettertjes. Vervolgens bespreken wij de koopovereenkomst tot in detail zodat jij als koper precies weet waar jij een handtekening onder zet.

Eindinspectie

Als de koop helemaal rond is gaan wij met je mee naar de eindinspectie van de woning. Wij controleren dan of de woning helemaal in orde is en is opgeleverd zoals afgesproken. Als er toch nog onverwachte zaken zijn, proberen wij die voor je op te lossen met de verkopende partij. Hierna is het tijd om je handtekening te zetten bij de notaris en vervolgens de champagne open te trekken!

Waarom zou je een aankoopmakelaar inschakelen?

Een aankoopmakelaar is jouw deskundige gids in de complexe wereld van vastgoed. Maar waarom zou je geld uitgeven aan een aankoopmakelaar? Dat is een terechte vraag!

Allereerst, een aankoopmakelaar is een professional met diepgaande kennis van de vastgoedmarkt. De makelaars weten alles over de ontwikkelingen van de markt, de prijs trends, kennen de buurtinsiders en kunnen jouw kansen dus maximaliseren. Door het uitgebreide netwerk kan het zijn dat wij als aankoopmakelaars een woning te zien krijgen

welke nog niet op de markt is. Dit kan unieke kansen creëren die je anders zou missen!

In de onderhandelingen heb je ook een streepje voor: we weten in welke staat en voor welke prijs vergelijkbare woningen zijn verkocht. De aankoopmakelaar staat aan jouw zijde om de beste prijs en voorwaarden te verkrijgen.

En last but not least: de aankoopmakelaar behartigt jouw belangen, waar de verkopend makelaar enkel de belangen van de verkoper behartigt!



Het beste hypotheekadvies

Met aankoopbegeleiding zorgen wij ervoor dat jij de beste koper wordt. Als verkoper verkoop je de woning het liefste aan de bieder die financieel alles op orde heeft. Wij regelen dat, samen met de beste hypotheekadviseurs!

Wanneer je op zoek gaat naar een woning is de eerste vraag of jouw wens ook financieel haalbaar is. De hypotheekadviseur rekent uit wat je maximaal aan hypotheek kunt krijgen en welke maandlast daarbij hoort. De adviseur geeft advies over het kiezen van de juiste hypotheekvorm, voorwaarden en verzekeringen. Dit gebeurt op basis van jouw financiële gegevens, jouw toekomstplannen en hoe jij tegenover risico staat op het moment dat er onverwachte dingen gebeuren. Ook kijkt de hypotheekadviseur of je in aanmerking komt voor een starterslening of de Nationale Hypotheek Garantie.

Heb je met de hypotheekadviseur alle keuzes gemaakt, dan krijg je een compleet overzicht van jouw woonlasten. Hierdoor weet je wat je kwijt zal zijn aan hypotheek, verzekeringen en alle bijkomende kosten. Als laatste stap in het proces zorgt de hypotheekadviseur ervoor dat de

hypotheekaanvraag bij de bank wordt ingediend en dat het dossier volledig in orde is. De uiteindelijke hypotheekakte wordt vervolgens door de notaris opgesteld. Ook deze stap wordt door de hypotheekadviseur gecoördineerd.

YESS, een goede hypotheekadviseur!

Een goede hypotheekadviseur gaat verder dan enkel het aanbevelen van de laagste rentetarieven. Hij of zij voert een onafhankelijk onderzoek uit om te bepalen welke geldvertrekker de meest gunstige voorwaarden biedt en welke verzekeringsproducten het beste bij jouw hypotheek passen en adviseert jou hierin.

Hoe vind je nu een adviseur die bij jou past?

Wij helpen je graag met deze zoektocht. Wij werken samen met de beste onafhankelijke hypotheekadviseurs. Afhankelijk van jouw situatie verwijzen wij je door naar de hypotheekadviseur die het beste bij jou past. Vraag ons gerust naar de mogelijkheden, en wij helpen je graag verder!

In gesprek met Bas Tönder

over woninginspecties

Bas maakt sinds begin 2022 deel uit van het team van YESS Real Estate. Bas komt uit de logistieke sector maar besloot het roer om te gooien en een carrière switch te maken. De enige logistiek die hij nu nog doet is het plannen van zijn route naar de volgende bouwkundige inspectie!

Van het jonge enthousiaste team en het vele klantcontact zegt hij veel energie te krijgen. Daarnaast wordt Bas geïnspireerd door de doorgroeimogelijkheden bij YESS Real Estate. Dus, als je ooit een inspecteur met een komische draai nodig hebt om je woning te beoordelen, dan is Bas de man waar je naar op zoek bent! Bas legt uit hoe een bouwkundige woninginspectie in zijn werk gaat.

Wat is een woninginspectie?

Bas legt uit: "Een woninginspectie is een opname naar de huidige staat van de woning, een visuele inspectie waarbij ik op zoek ga naar mogelijke gebreken, denk hierbij aan: lekkages, funderingsproblemen, houtrot, schilderwerk, het meten van vocht achter het tegelwerk en tot slot de kruipruimte. Bij de kruipruimte doe ik alleen een visuele keuring vanwege veiligheidsredenen. Gemiddeld ben ik een uur bezig met een keuring, afhankelijk van de hoeveelheid gebreken die er zijn."

Hoe ziet een bouwkundige keuring eruit? Neem ons eens mee!

Bas voert dagelijks inspecties uit dus kan van A tot Z uitleggen wat er gebeurt. "Aangekomen bij de woning is het eerste wat ik aan de verkopend makelaar of eigenaar, afhankelijk van wie er aanwezig is, vraag of er bijzonderheden van de woning zijn. Vervolgens begin ik met de opname van de buitenkant van de woning. Hierbij inspecteer ik het schilderwerk, de gevel, het dak en de schoorsteen. Binnen begin ik op de bovenste verdieping van de woning en werk ik van boven naar beneden. Op zolder meet ik op verschillende punten het vocht-percentage. Ook controleer ik de mechanische ventilatie en de dakpannen vanaf het dakraam. Op de eerste verdieping inspecteer ik in elke ruimte de kozijnen, de beglazing en het vochtpercentage. In de badkamer controleer ik of de riolering goed doorspoelt, meet ik het vocht achter het tegelwerk en controleer ik op lekkage. Eenmaal op de begane grond start ik bij het inspecteren van de keuken waarbij ik kijk naar het schakelmateriaal en het vochtpercentage van de wanden. Ook inspecteer ik op de begane grond de meterkast, kijk ik of de toilet goed doorspoelt en tot slot onderzoek ik visueel de kruipruimte."

Wanneer doe je een woninginspectie en wat zijn de voordelen?

Een inspectie wordt vaak uitgevoerd wanneer de klant vragen heeft bij de huidige staat van de woning, dit is vaak bij een aankoop. "Een aankoopklant krijgt op deze

manier een helder beeld over de huidige staat van de woning, zo hebben ze alvast een schatting van het kostenplaatje wat ze kunnen verwachten. Dit geeft een stuk zekerheid aangezien je dan weet wat je koopt. Een ander voordeel van een woninginspectie is dat de koper voldoet aan zijn of haar onderzoeksplicht. Ik zou daarom ook adviseren om als koper aanwezig te zijn bij de inspectie, hierdoor heb je de kans om nog eens goed door de woning te lopen en mij vragen te stellen."

Is een woninginspectie verplicht?

Een bouwkundige keuring is niet verplicht, maar in sommige gevallen zeker wel aan te raden. "Ik vind dat het tot bouwjaar 1990 wel verplicht zou moeten worden omdat er dan meer gebreken kunnen zijn bij een woning."

Hoe ziet een inspectierapport eruit?

Elk onderdeel van de woning wordt in het rapport belicht. Denk hierbij aan het dak, het interieur, de installaties, de gevels en de kruipruimte. "Daarnaast maak ik een samenvatting met het verwachte kostenplaatje waarin de directe kosten, kosten op termijn (kosten over 1 tot 5 jaar) en de verbeteringskosten (kosten die gemaakt worden om de woning met de tijd mee te laten gaan) worden vermeld. Tot slot worden de belangrijke foto's toegevoegd aan het rapport."

Zijn er gebreken die je regelmatig terug ziet komen?

Tijdens een inspectie komen sommige gebreken regelmatig terug. "Vaak zijn dit lekkages, vocht achter het tegelwerk, het schilderwerk buiten wat onderhouden moet worden, houtrot van de kozijnen of voegwerk wat is uitgespoeld of verzand is"

Hangen de gebreken samen met het bouwjaar?

Er zijn zeker gebreken die samenhangen met het bouwjaar. "Hoe ouder een woning is hoe meer het materiaal degradeert, denk hierbij aan de jaren '80 woningen waar nog met asbest is gewerkt en de vooroorlogse woningen waar de huizen zijn gebouwd door middel van houtconstructies."

Zou je adviseren om een woninginspectie uit te voeren voor of na de bedenktijd?

Bij een aankoopproces kan een koper ervoor kiezen om een keuring voor het aflopen van de wettelijke bedenktijd uit te voeren, of daarna. In het tweede geval wordt er een zogenoemd "voorbehoud van bouwkundige keuring" in de koopovereenkomst op te nemen. "Voor allebei is wat te zeggen. Maar het belangrijkste is dat je als koper uiteindelijk weet waar je aan toe bent. Wel is het zo dat wanneer je de keuring voor de bedenktijd laat uitvoeren je er makkelijker onderuit komt als er toch verassingens uit het rapport komen. Je hoeft dan niet over een kostendrempel heen, waar dit wel het geval is als je een voorbehoud in de koopovereenkomst hebt opgenomen."

Zit er verschil in de manier waarop je de inspectie uitvoert als het gaat om verschillende type woningen?

Je zou bijvoorbeeld kunnen denken dat een inspectie van een appartement heel anders in zijn werk gaat, maar dit valt in de praktijk erg mee. "In de basis is er geen verschil in de manier van inspecteren. Wel worden er bij een appartement bepaalde dingen niet meegenomen, zoals het dak en de galerij. Dit omdat deze onderdelen behoren tot de VvE. Hierdoor is de duur van een keuring voor een appartement gemiddeld ook korter."

Je ziet veel woningen, maar waar gaat jouw vastgoed hart nou sneller van kloppen?

"Wat een inspirerende vraag! Ik hou ervan als ik in een woning ben waar de eigenaar zichtbaar zijn ziel en zaligheid in heeft gestoken. Ik vind het mooi om het karakter en de smaak van de eigenaren terug te zien in de inrichting. Ik kan ook genieten van een appartement met een geweldig uitzicht (over Rotterdam bijvoorbeeld). Maar als ik moet kiezen ga ik toch voor de persoonlijke touch."

Waarom heb je voor deze functie binnen YESS gekozen?

Bas is begin 2022 bij YESS komen werken vanuit een hele andere sector. "Ik kom uit een 24/7 branche in de logistieke sector, dus iets heel anders dan wat ik nu doe. Toch merkte ik dat ik het dienstverlenende miste en ben ik het dus over een hele andere boeg gaan gooien. YESS gaf mij de mogelijkheid om de opleiding te volgen tot bouwkundig inspecteur. Binnen YESS hangt er een positieve vibe, we werken met een jong team en we zijn heel open naar elkaar toe. Inmiddels heb ik ook de opleiding afgerond als energie adviseur en ben ik bezig met de studie vastgoedkunde, de mogelijkheden om mezelf te ontwikkelen binnen YESS zijn er dus genoeg! Ik vind het klantcontact een van de leukste dingen aan mijn veelzijdige functie."

Wat is het gekste moment geweest tijdens een inspectie?

"Daar denk ik nog regelmatig aan terug! Dit was tijdens een van mijn eerste keuringen, hierbij liep ik zelfs nog mee met een van mijn collega's. Het was bij een hele oude kluswoning in Simonshaven in Rotterdam. Ik liep

achter mijn collega aan tijdens de opname en voordat ik het wist stond ik ineens 1,5 meter lager. Ik was door de tweede tree van het houten trappetje van de kruipkelder heen gezakt! Alleen mijn hoofd kwam er nog bovenuit, ik kwam er niet meer uit dus ik moet door de eigenaar en mijn collega eruit getild worden. Sindsdien pas ik wel op met die houten trapjes..."

Heb jij nog een tip als je een woning aankoopt?

Waar kan je zelf op letten?

Op het gebied van onderhoud en een woning zegt Bas: "Let tijdens de bezichtiging zelf goed op het onderhoud van de buitenkant van de woning. Vaak als het aan de buitenkant niet goed onderhouden is, dan is dit meestal ook niet het geval aan de binnenkant van de woning. Dus let in dat geval meer op mogelijke gebreken! Als laatste zou ik mij als koper altijd goed laten informeren door een deskundige en volg natuurlijk altijd je gevoel!"

"Mooi om het karakter en de smaak van de eigenaren terug te zien in de inrichting"





De 10 meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling op het moment dat de verkopende partij reageert op jouw bod door een tegenbod te doen. Wanneer de verkopend makelaar aangeeft dat hij jouw bod gaat bespreken met de verkoper wil dus niet zeggen dat er een onderhandeling is.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

De makelaar mag zeker doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt. Een onderhandeling wil namelijk niet altijd leiden tot een verkoop. Daarnaast kan het zijn dat de verkoper nog wilt kijken naar de eventuele belangstelling van andere potentiële kopers. Wel moet de makelaar aan de belangstellenden vermelden dat het pand onder bod is. Daarnaast mag de makelaar niks vertellen over de hoogte van het bod, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Hoe komt de koop tot stand?

De verkopend makelaar legt alle gemaakte afspraken van de koper en verkoper vast in de koopovereenkomst. Ontbindende voorwaarden zijn hierbij een belangrijk onderwerp. De ontbindende voorwaarden moeten namelijk vooraf bij het uitbrengen van het bod worden aangegeven.

Beide partijen ondertekenen de koopovereenkomst waarbij koper en verkopers een afschrift van deze akte ontvangen. Dit is het moment waarop de koop tot stand komt. Op dit moment treedt ook de bedenktijd van 3 dagen in werking. Binnen deze periode kan je als koper alsnog afzien van de aankoop. Na het verlopen van deze bedenktijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden nog van toepassing zijn.

4. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder reden de verkoop kunt ontbinden. De bedenktijd start wanneer de kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. Wel zijn er uitzonderingen. De bedenktijd mag namelijk niet eindigen op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. In dit geval zal de bedenktijd langer duren. De verkopend makelaar kan in deze gevallen precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt, hier zijn namelijk regels voor opgesteld.

5. Heeft de woning een energielabel nodig?

Een energielabel is vanaf 2008 verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van onder andere een energielabel bij de eigendomsoverdracht. De Inspectie Leefomgeving en Transport (ITL) kan bij het leveren van een woning zonder energielabel een sanctie opleggen aan de verkoper in de vorm van een boete. Een andere sanctie die opgelegd kan worden is een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen.

6. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

Makelaars aangesloten bij een branchevereniging zoals VBO berekenen de vierkante meters volgens een branche breed afgesproken meetinstructie. In deze instructie staat uitgebreid vermeld wat er wel en niet meegerekend wordt als gebruiksoppervlakte van de woning of appartement.

Allereerst worden er vier verschillende soorten oppervlakte onderscheiden:

- Woonoppervlakte: woonkamer, keuken, slaapkamer, toilet, gang, meterkast, verblijfsruimtes.
- Overig inpandige ruimte: aangebouwde garage, zolder met vlizotrap.
- Gebouwgebonden buitenruimte: balkon, loggia, aangebouwde overkapping.
- Externe bergruimte: losstaande schuur en losstaande garage.

Ten tweede zijn er een aantal algemene regels:

- Ruimtes worden alleen gemeten op het moment dat de hoogte minimaal 1,5 meter is.
- De buitenmuren worden niet mee gemeten, de binnenmuren wel.
- Nissen kleiner dan 0,5 vierkante meter worden genegeerd.

7. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van de verkoop wijzigen?

De makelaar mag tijdens de onderhandeling zeker het systeem van de verkoop wijzigen. Op het moment dat er veel belangstellenden zijn die de vraagprijs bieden of benaderen, kan de verkoper, op advies van zijn makelaar, besluiten de biedingsprocedure te wijzigen. Dit kan bijvoorbeeld door het te veranderen in een inschrijvingsprocedure. Hierbij krijgen alle bidders een gelijke kans om een eenmalig bod uit te brengen. Deze nieuwe procedure kan wel pas ingaan nadat de eerder afgesproken afspraken en toezeggingen na gekomen zijn door de makelaar.

8. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper en zal de verkoper

adviseren tijdens het verkoopproces. Het is hierdoor niet mogelijk om een koper tegelijkertijd te adviseren en de belangen van de koper ook te behartigen. Op het moment dat je als koper advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig om zelf een aankoopmakelaar in te schakelen. De aankoopmakelaar is er speciaal voor het adviseren van de koper.

9. Wanneer ik de vraagprijs biedt, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee de verkoper is nooit verplicht om de woning aan een bidder te verkopen. De vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt of meer, kan de verkoper dus beslissen of hij het bod wil accepteren of via de verkopende makelaar een tegenbod doet.

10. Valt de makelaarscourtage onder de kosten koper?

De makelaarskosten voor zowel een aankoop- als verkoopmakelaar vallen niet onder de kosten koper, de kosten koper betreffen eigenlijk enkel de noodzakelijke kosten voor de aankoop van een woning: dit is de overdrachtsbelasting bij aankoop van een woning en de notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte. Naast deze kosten kunnen er voor de koper kosten zijn met betrekking tot de hypotheek: de kosten van de hypotheekadviseur, de taxatiekosten en de kosten van de notaris voor de hypotheekakte. Als koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van koper. De kosten voor de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

“De koop van een woning komt pas tot stand wanneer beide partijen de koopovereenkomst getekend hebben”

Een taxatierapport

Wanneer heb ik dit nodig?

Heb je een taxatierapport nodig van je woning? Dit kan YESS voor je regelen! Onze taxateurs staan garant voor transparantie en nauwkeurigheid bij elke taxatie. Een taxatierapport geeft een duidelijk beeld van de marktwaarde van de woning. Je kan een taxatierapport nodig hebben bij de aan- of verkoop van een woning, het aanpassen van een van een hypotheek of een nalatenschap. Vaak is er een ook een NWWI validatie noodzakelijk. YESS Real Estate levert snel, voordelig én met een glimlach een NWWI gevalideerd taxatierapport voor jou!

Waarom taxeer je jouw woning?

Wanneer je een woning koopt wil de hypotheekverstrekker zeker weten dat de woning ook de overeengekomen prijs waard is. Dit is nodig om het risico van de lening te kunnen inschatten en minimaliseert dus het risico van de geldverstrekker. Bij het aanpassen van een hypotheek wil de geldverstrekker weten dat de lening niet hoger is dan de waarde van je woning op dat moment. Dit toon je aan met een taxatierapport. Om te voldoen aan de eisen van banken en hypotheekverstrekkers dient het taxatierapport hiervoor gevalideerd te zijn door het NWWI en opgemaakt door een registertaxateur.

Wil je alleen weten wat je woning waard is voor de verkoop? In dit geval heb je geen volledig taxatierapport nodig maar komen wij wel graag bij je langs voor een gratis waardebeoordeling!

Gecertificeerde taxateurs

Bij YESS Real Estate zijn alle taxateurs Register-Taxateurs en kunnen alle taxaties worden gevalideerd door NWWI. Geen zorgen dus! Wij zijn aangesloten bij meerdere makelaars- en taxateursorganisaties, waaronder NWWI (Nederlands Woning Waarde Instituut), NRV (Nederlands Register Vastgoed Taxateurs), VBO en SCVM. Dit betekent dat al onze taxaties voldoen aan de hoogste kwaliteitsstandaarden en worden erkend door banken, hypotheekverstrekkers, overheden en andere belanghebbenden.

Wat staat er in een taxatierapport?

Tijdens de opname voor de taxatie wordt er gekeken naar verschillende factoren die de waarde van een woning beïnvloeden. Er wordt gekeken naar de buurt, de ligging, de staat van onderhoud, verduurzaming en afwerking. Ook wordt de woonoppervlakte van de woning gemeten. Na de opname gaat de taxateur verder onderzoek doen naar de juridische en privaatrechtelijke aspecten, informatie over de bodemgesteldheid en de fundering. Na al dit onderzoek wordt de woning met alle kenmerken vergeleken met minimaal drie soortelijke woningen die recent zijn verkocht in de buurt, om zo een realistische en onderbouwde marktwaarde vast te stellen. Ten slotte maakt de taxateur een rapport op waarin alle aspecten van de woning worden omschreven, de waarde goed wordt onderbouwd en er foto's worden toegevoegd.



De hipste kleurtrends

op een rijtje

Een nieuw jaar betekent nieuwe trends, zo ook in de kleuren in je woning! Voor de kleurtrends voor 2024 kunnen we vier verschillende kleurstylen herkennen: zacht blauw, roze en beige/bruin. Naast deze rustigere kleuren is er een nieuwe opvallende trend ontstaan die in 2024 veel zal voorkomen: de felle knal kleuren.

Zacht blauw

De kleur blauw maakt, vooral in combinatie met goud, zijn herintrede, alleen nu in een zachte vorm. De bleke blauwe kleur staat in het teken van frisheid en luchtigheid, waarbij je de frisse lucht als het ware naar binnen haalt. De kleur komt het beste tot zijn recht in een ruimte waar ontspanning centraal staat. Denk hierbij aan de slaapkamer, badkamer of woonkamer. De lichte kleur is gemakkelijk te combineren met bijvoorbeeld tarwekleur, zacht grijs, of goud om juiste een wat chiquere look te creëren.

Roze roze roze

Roze is er niet meer alleen voor de kinderkamer, ook de woonkamer mag eraan geloven! Combineer de

kleur met stevige contrasten van donkere kleuren, zoals zwart en walnoot hout. Combinaties met stoer behang en grove materialen maken de kleur levendiger en minder zoet. Houd je van een meer spannende look? Ga dan voor een diep roze kleur voor een sfeervol effect.

Van beige naar bruin

Zandkleur komt al heel wat jaren voor in het interieur. Maar in 2024 wordt de kleur bruin toegevoegd waardoor de kleur wat meer kracht krijgt. De kleuren zorgen samen voor een ton sur ton effect. Het voordeel van dit kleuren patroon is dat het voor veel verschillende woonstijlen toegepast kan worden. Deze kleuren worden vaak gecombineerd met

natuurlijke materialen die een organische sfeer creëren.

Lekker knallen met kleur

Een meer spannende maar hele leuke trend en: er zijn geen regels. Combineer fel groene meubels met een oranje of roze wand, niets is te gek! Neonverlichting en het combineren van verschillende felle kleuren in één ruimte past helemaal bij deze leuke trend. Een andere optie is om knalkleuren te combineren met een diepere donkere basis. Hierdoor ontstaat er een meer kunstzinnige uitstraling in het interieur.



Jouw huis energiezuiniger maken? Hierbij wat handige tips!

Het verduurzamen van woningen is een urgente en belangrijke stap in de richting van een groenere toekomst. Met goede isolatie blijft de warmte beter in huis, of wek eigen stroom op met zonnepanelen. Het verminderen van het energieverbruik in onze woningen heeft tal van voordelen, zowel voor het milieu als voor onze portemonnee. Met deze tips kan je de woning energiezuiniger maken en energie besparen!

1. Isoleren:

Het isoleren van je woning heeft talloze voordelen. Het verhoogt het wooncomfort: in de winter houdt het de warmte extra goed vast, terwijl de warmte in de zomer juist buiten de deur blijft. Daarnaast is het isoleren van de woning duurzaam, omdat er minder moet worden gestookt om de woning warm te krijgen. Isolatie kan worden toegepast in (spouw)muren, daken, onder vloeren en in de kruipruimte. Ook kan er isolerend glas (HR++ glas of Triple glas) worden geplaatst.

2. Vervangen van ramen:

Heb je nog enkel glas in je woning? Dit is een echte energieverspiller! Vervang de enkele en oude dubbele beglazing door HR++ of Triple glas. HR++ brengt diverse voordelen met zich mee. Deze beglazing zorgt voor betere isolatie waardoor de aangename temperatuur in het huis behouden wordt. Je verliest minder warmte waardoor de energiekosten lager zijn. De HR ++ beglazing heeft als bijkomend voordeel de verkoelende werking. Dit komt door de aanwezig coating binnen de ruiten.

3. Ventilatie:

Een goede ventilatie is essentieel voor de gezondheid en een gezond binnenklimaat. Een mechanisch ventilatiesysteem kan helpen om de lucht in huis te verversen. Met een warmte-terugwin-installatie (WTW) wordt de lucht in huis ook ververst, maar wordt er direct ook warmte terug gewonnen.

4. Zonnepanelen:

Zonnepanelen zijn een slimme keuze voor zowel het milieu als je financiën. Je bespaart op de energiekosten aangezien de zonnepanelen gratis elektriciteit genereren uit zonlicht. Door zelf groene energie op te wekken, verminder je de uitstoot van schadelijke broeikasgassen. Nederland biedt subsidies en belastingvoordelen aan voor het installeren van zonnepanelen. Dit verkleint de investering en verkort de terugverdientijd.

5. LED-verlichting:

Een hele simpele manier van energie besparen is het vervangen van alle lichtbronnen voor LED-verlichting. Deze lampen verbruiken veel minder energie dan traditionele gloei- of halogeenlampen.

**“Een hybride
warmtepomp zorgt
voor circa 70%
minder gasverbruik”**



6. Waterbesparing:

Over het algemeen heeft het warmwatergebruik een aandeel van 15% tot 25% op de energierekening. Dit is dus een goede aanleiding om te starten met het besparen van warm water. Minder verbruik betekent minder warm water nodig en resulteert dus in lagere energiekosten. Je kan al op een eenvoudige manier water besparen door het installeren van een water besparende douchekop. Wil je het groter aanpakken? Dan zou je een zonneboiler kunnen plaatsen waardoor het water wat je gebruikt door de zon wordt opgewarmd.

7. Energiezuinige apparaten:

Ook al zijn je oude apparaten niet kapot, toch kan het voordeliger zijn om deze te vervangen voor nieuwe en meer energiezuinige apparaten, sommige oude apparaten zijn echte stroomvreters. Kies voor nieuwe apparaten met een hoge energie- efficiëntie-klasse, zoals A++ of A+++. Schaf een inductie-kookplaat aan: in plaats van traditionele gas- of elektrische kookplaten, gebruikt deze kookplaat elektromagnetische inductie om de pannen te verwarmen, dit is meer energiezuinig.

8. Hybride warmtepomp:

Een hybride warmtepomp zorgt voor circa 70% minder gasverbruik dan een standaard CV-ketel. Met een hybride model wordt de woning grotendeels verwarmd met de warmtepomp, welke de warmte uit de lucht haalt. Als er meer capaciteit nodig is, springt de CV-ketel bij. Als je woning erg goed geïsoleerd is en je verwarmingssysteem is aangepast op verwarmen op lage temperatuur, zou je ook volledig over kunnen gaan op een warmtepomp.

9. Slimme thermostaat:

Een slimme thermostaat zorgt ervoor dat de verwarming efficiënter werkt, omdat het systeem kan worden aangepast aan de behoeften van de bewoners en de weersomstandigheden.

10. Financiering en subsidies:

Bij het afsluiten van een hypotheek mag je extra lenen voor energiebesparende maatregelen, met een maximum van €9.000,—, dit is bovenop het maximaal te lenen bedrag. Met dit budget kan je in de gemiddelde woning bijvoorbeeld de vloer isoleren en zonnepanelen plaatsen. Je kan vaak ook nog een extra deel aan energiebesparende maatregelen in een bouwdepot meenemen met de hypotheek, omdat het ook waarde verhogend is voor de woning. Een hypotheekadviseur kan hierin uitgebreid adviseren.

Ook is het vaak mogelijk om voor (een deel van) de maatregelen een subsidie aan te vragen. Met de investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing (ISDE) kan je een vergoeding aanvragen voor isolatiemaatregelen. Denk hierbij aan spouwmuurisolatie, dakisolatie, HR ++ glas en triple glas of vloerisolatie. Daarnaast geldt dit ook voor de aankoop van een warmtepomp, zonneboiler of de aansluiting op een warmtenet.

Wil je meer informatie over het verduurzamen van je woning en advies specifiek voor jouw woning? YESS kan hierin met onze energie-adviseur een uitgebreid advies en rapportage opmaken, geheel afgestemd op jouw woning, budget en wensen!

YESS in de regio:

Ontdek Barendrecht

Barendrecht in één van de gezelligste en meest diverse plaatsen in onze regio. YESS is Barendrecht gaan verkennen om uit te zoeken wat er te beleven is in de buurt en welke hotspots er het bezoeken waard zijn!

Oude dorpskern Barendrecht:

De oude dorpskern inclusief het dorpsplein is het hart van dit historische gebied. Door veel bewoners wordt dit gebied gezien als het favoriete plekje in het oude centrum van Barendrecht. De gebouwen rondom brengen een rijke geschiedenis met zich mee. Jong en oud komen hier samen om te genieten van de markten en festivals die georganiseerd worden. De feestdagen worden hier gezamenlijk groots gevierd. Denk hierbij aan Koningsdag, Kerst en Sinterklaas. Los van de georganiseerde evenementen is het hier altijd gezellig met diverse horeca gelegenheden.



Theater het Kruispunt:

Het theater is de plek waar je samen met vrienden of familie kan genieten van de creativiteit en het talent om met waanzinnige voorstellingen. De missie van het theater is om het Kruispunt in te richten als het podium en ontmoetingsplek van, door en voor bewoners van Barendrecht.

De kleine Duiker

De kleine Duiker is een recreatieboerderij waar vandaan je heerlijke fiets- en wandeltochten kunt maken. Maar je kan er ook de dieren aaien, een kijkje nemen bij de vlindertuin en een kano huren voor een kanotocht in de omgeving. Daarnaast zijn er speelplekken en picknickgebieden waar gezinnen kunnen spelen en ontspannen. De kleine Duiker organiseert regelmatig evenementen en activiteiten voor gezinnen, zoals markten, boerderijdagen en speciale thematische evenementen.



Natuur in de Carnisse Grienden en de Gaatkensbult:

Ontsnap van de hectiek van het drukke dagelijkse leven en vindt ontspanning in de uitgestrekte paden van dit wandelgebied. Het natuurgebied Carnisse Grienden biedt hier de ultieme mogelijkheid voor.

Wandel over kronkelende paden omringd door een oase van biodiversiteit, wuivend riet en geurige wilgen. De Carnisse Grienden zijn gelegen ten zuiden van Barendrecht en loopt langs de rivier van de Oude Maas. Het gebied biedt een netwerk van wandelpaden en uitkijkpunten waar je vogels kan spotten en kan genieten van de omgeving.



Kom vervolgens langs de Gaatkensbult en geniet van het prachtige uitzicht over Barendrecht, de skyline van Rotterdam en aan de andere kant de Oude Maas en het poldergebied. De Gaatkensbult is een kunstmatige heuvel in recreatiegebied Jan Gerritsepolder in Barendrecht. Op de top van de bult staat het kunstwerk “Sky, Moon, Mirror, Environment”. Het bestaat uit een ronde spiegel met een doorsnede van 3,5 meter en reflecteert de omgeving.

Sport en recreatie:

Qua sport en recreatie biedt Barendrecht ook verschillende mogelijkheden. Sportcentrum de Driesprong heeft faciliteiten voor verschillende sporten. Het Inge de Bruijn zwembad heeft een wedstrijd- en recreatie bad, tevens is er een sport-school in het zwembad. Het luxe sportcentrum Welnesselande biedt fitness, skin care, zwemlessen, kinderactiviteiten en een horeca gedeelte. Natuurlijk zijn er ook genoeg mogelijkheden in Barendrecht voor het uitoefenen van een teamsport. De twee grote voetbalclubs Smitshoek en Barendrecht geven regelmatig feesten en brengen een gezellige sfeer met zich mee op de zaterdag. Daarnaast staat de hockeyclub Barendrecht bekend om haar hockeyfeesten waar de jeugd in Barendrecht bij elkaar komt om gezellig te feesten. Op de hockeyclub als de voetbalclubs worden familietoernooien georganiseerd om jong en oud samen te brengen in Barendrecht.

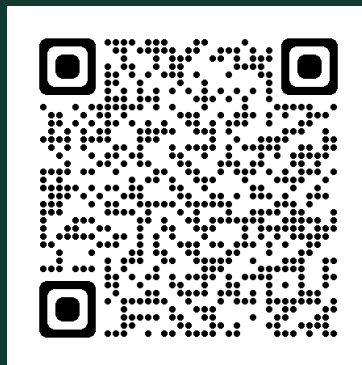
Winkelen:

Barendrecht kent twee populaire winkelgebieden. Ten eerste de winkelstraat aan de Middenbaan in de dorpskern van Barendrecht. De winkelstraat biedt een verscheidenheid aan boetiekjes, winkels, restaurants en cafés. De Middenbaan is een levendige en gezellige straat. Elke vrijdag is er een markt op het plein bij de winkelstraat. Daarnaast worden er regelmatig evenementen georganiseerd waardoor de lokale bevolking naar elkaar toe trekt. Winkelcentrum Carnisse Veste is gelegen in de wijk Carnisselande. Het winkelcentrum biedt een gevarieerd aanbod van winkels, eetgelegenheden, sportscholen en diensten. Los van een middagje dagje shoppen is het de perfecte plek te genieten van de diverse keuzes aan restaurants op het plein. Het winkelcentrum is daarnaast goed bereikbaar met de tram en de auto en biedt voldoende parkeergelegenheid. Ook worden er regelmatig evenementen georganiseerd voor zowel volwassenen als kinderen.

“Kijk vanuit de Gaatkensbult uit over de skyline van Rotterdam”

Doe een gratis waardebepaling van jouw woning!

*Scan de onderstaande QR code en bekijk in enkele
stappen de geschatte waarde van jouw woning.*



Let op: het gaat hier om een
modelmatige indicatie van de
woningwaarde. Voor een
nauwkeurige waardering komen
onze makelaars graag gratis én
vrijblijvend bij je langs!

BEZOEKADRES

Bergen 15
2993 LR Barendrecht

www.yessrealestate.nl

info@yessrealestate.nl