

Sierd Moll, beëdigd NVM makelaar o.g.

Jeannette Schram, beëdigd NVM makelaar o.g.

Badweg 30

8401 BL Gorredijk

Tel. (0513) 46 01 01

E-mail info@sierdmoll.nl

www.sierdmoll.nl

Wind Groep

B. Wuiteweg 35

9203 KA Drachten

@windgroep.nl

Gorredijk, 7 februari 2019

Betreft: Nij Beets, 7 kavels a 700 m² aan de Geawei

Geachte

U heeft ons verzocht een voorstel te doen voor de verkoop van een zevental kavels aan de Geawei te Nij Beets, direct aansluitend aan Geawei 2.

Gezien het feit dat we eerder veel contact gehad hebben en ons persoonlijke gesprek van vorige week laat ik een introductie van ons bedrijf achterwege. Wat wel goed is om te weten is dat een opdracht aan ons kantoor als voordeel heeft dat het project zowel de lokale/regionale markt (via www.sierdmoll.nl) als de landelijke markt (via Funda) doeltreffend zal bereiken. Ons kantoor heeft in de loop der jaren een groot netwerk opgebouwd, bestaande uit zoekers, nieuwsbrief ontvangers en social media volgers. Daar kunnen wij en u ons gezamenlijk voordeel mee doen.

Ten aanzien van de kavels in Nij Beets hebben we de indruk dat hier wel markt voor is. Zowel voor vrijstaande als voor 2/1 kap woningen. De ligging is prima. Er zijn via Funda ruim 230 mensen die het woningaanbod van Nij Beets ontvangen. Daar moet bij vermeld worden dat men op Funda vrij ruim zoekt, bijvoorbeeld Drachten met een straal van ... kilometer. Daar valt Nij Beets al snel onder, dus dat geeft een vertekend beeld. In ons eigen NVM zoekstelsel zien we dat wij, samen met collega makelaars ongeveer 90 mensen hebben die zoeken in Nij Beets en omgeving. Daar zitten uiteraard ook mensen tussen die niet fanatiek zoekende zijn, maar wel graag de woningmarkt in de gaten willen houden. Maar het geeft zeker een indicatie dat er voldoende vraag is in Nij Beets. Ook in de dagelijkse praktijk merken we dat Nij Beets momenteel goed loopt qua verkopen. Het openstellen van het Polderhoofd kanaal werkt daarbij positief, naast uiteraard de algehele situatie op de woningmarkt (krapte woningaanbod, hoge werkgelegenheid en lage rentestand).

Qua prijsniveau denk ik dat we naar € [redacted] per m² kunnen gaan als de kavels voorzien zijn van aansluitingen op de nutsvoorzieningen en toegang tot de openbare weg. Als dat niet het geval is denk ik dat de prijs per vierkante meter naar € [redacted] a [redacted] zal moeten. Dat kunnen we wellicht beter bepalen zodra er offerte liggen voor aansluitingen nutsvoorzieningen en toegang tot de openbare weg.

Is een vlotte verkoop gewenst dan is een prijs onder de marktwaarde of aan de onderkant van de marktwaarde aan te bevelen. Daarbij valt te denken aan een prijs rond de € [redacted] per vierkante meter. Overigens zijn de prijzen van bouw kavels doorgaans 'vrij op naam'. Bij verkoop van kavels ligt de gemiddelde doorlooptijd bij ons op circa 3 tot 6 maanden. Dit komt met name door de tijd die kopers nodig zijn om offertes van bouwbedrijven, onderaannemers en geldverstrekkers te krijgen.



Als NVM Makelaar brengen wij het project als volgt onder de aandacht. Aanmelding in het uitwisselingssysteem van de NVM, plaatsing op de internetsite van de NVM, funda.nl en vermelding op onze eigen internetsite (www.sierdmoll.nl). Ook zullen wij via de diverse social media (twitter/facebook/instagram e.d.) aandacht vragen voor het project.

Daarnaast gelden de navolgende verkoop bevorderende werkzaamheden;

- Het actief verstrekken van informatie aan de huidige en nieuwe gegadigden en deze contactgegevens systematisch verwerken.
- De collegiale contacten onderhouden met de makelaars van de kopers.
- Overleg en advisering omtrent verbeteringen in de ontwerpen van het project.
- Waardebeoordeling verrichten voor de woningen van potentiële kopers, die in wellicht in verkoop komen.
- Overleg, advisering en begeleiding van uitvoering en plaatsing van advertenties, alsmede contact met reclamebureaus, indien noodzakelijk.
- Begeleiding van kopers tot en met de notariële overdracht
- Het objectief voorlichten van kopers inzake financieringen.
- Het opmaken van koop-/aanneemovereenkomsten met de daaraan verbonden administratie en correspondentie.
- Begeleiding bij de voorbereiding van het verkooptraject, vaststelling van alle benodigde stukken zoals brochures, akten en dergelijke.
- Het onderhouden van contacten met het notariaat.
- Het houden van regelmatige verkoopbesprekingen en contact met opdrachtgever inzake de voortgang.

Indien gewenst kunnen wij een courtagevoorstel uitbrengen voor onze diensten. Uiteraard zijn we graag bereid één en ander nader toe te lichten.