



Samen
hebben we
meer in huis.

DIJKSTRA
MAKELAARS

Samen hebben we meer in huis.

Een huis verkopen is altijd spannend. Het is een onzekere periode waarin u veel keuzes moet maken. Keuzes als: Eerst dit huis verkopen of alvast een ander huis kopen? Tijdelijk iets huren of wachten we tot we ons ideale koophuis vinden? Willen we echt verhuizen of is verbouwen een betere optie? Laten we ons huis schilderen voor de verkoop? Zetten we in op de hoofdprijs of vragen we een reële prijs, zodat we ons huis misschien sneller verkopen? Voor de meeste mensen geen onderwerpen waar ze dagelijks over nadenken. Daarom kiest Dijkstra Makelaars voor de persoonlijke aanpak. Voor ons zijn die dilemma's wél dagelijkse kost.

Lange historie, schat aan ervaring

Dijkstra Makelaars ging in 1932 van start in Leeuwarden en is sinds 1968 gevestigd in Drachten. Inmiddels is Wytse Dijkstra de derde generatie aan het roer van de makelaardij.

Wytse Dijkstra en Janine van der Veen zijn de gecertificeerde makelaars / taxateurs bij het kantoor. Zij worden ondersteund door Lotte Kramer op de binnendienst.

Vanzelfsprekend is Dijkstra Makelaars lid van de NVM.

"We bedienen de complete woningmarkt. Van tussenwoning tot villa, van appartement tot penthouse."



Uw woning verkopen?

Dat pakken we samen aan



Bedankt voor uw vertrouwen in ons. We brengen de kenmerken en kwaliteit van de woning in kaart.

Wij doen de voorbereidingen voor het kennis-makingsgesprek.

Kennismaken

- Wij zijn benieuwd naar uw verhaal.

Woningopname

- Wat zijn de kenmerken van uw woning?

Waardeadvies

- Hoe ligt de woning in de markt en wat is een reële vraagprijs.

Marketing- en publiciteitsplan

- Wat is nodig om uw woning onder de aandacht te brengen.
- Eerst wat anders kopen of eerst verkopen?
- Stille verkoop of direct actief de markt op.

Verkoopklaar maken

- Wij geven u tips voor het optimaal presenteren van de woning.
- Samen invullen van de lijst van zaken en de vragenlijst voor de verkoop.
- Aanvragen energielabel.

Wie
koopt dit huis?



"Het werkwoord makelen betekent: het tot stand brengen van een overeenkomst tussen partijen. Dat is precies de essentie van ons werk."



Het complete plaatje

- Foto's, 3D model, video en plattegronden van uw woning worden gemaakt
Eventueel: foto's met drone en styling interieur.

Verkooptekst

- Informatief en uitnodigend.

Verkoopbrochure

- Alles wat de koper weten wil in woord en beeld.



Marktbenadering

- Benaderen van ingeschreven woningzoekenden.
- Uitwisselen van de woning met collega NVM makelaars.
- Online: Funda, eigen website en social media.
- Opvallend verkoopbord.



"Wytse is een man die zijn vak verstaat. Prijs en kwaliteit zijn goed in verhouding. Ook in onze zoektocht naar een nieuwe woning heeft hij ons goed kunnen adviseren."



VR bril De potentiële koper die zojuist uw huis heeft bekeken, kan thuis met behulp van een VR-bril de woning nogmaals virtueel bezichtigen. Ook erg leuk om op deze manier de woning aan familie en vrienden te laten zien.



Bezichtigingen

- Een huis moet je in het echt zien en beleven. Wij regelen de bezichtigingen voor u.
- Thuis nogmaals bezichtigen met de VR-bril.



Onderhandeling

- Wij houden de voorwaarden in de gaten.
- Opstellen koopcontract.

Oplevering woning

- Inspectieronde met u en de koper.
- Overdracht bij de notaris.



Gefeliciteerd.

De koop is rond.
De woning is helemaal verkocht!



**Helemaal
verkocht!**



"Rustig, bescheiden en degelijk in de aanpak.
Spijkers met koppen."

Klanten over Dijkstra Makelaars

"Betrouwbaar, recht door zee,
ervaren en uitstekend bereikbaar."

"Ik werd goed op de hoogte gehouden van
de ontwikkelingen. Ben ook erg tevreden
over de vlotte verkoop en geboden prijs."

"Wat een soepel traject. De communicatie
is helder, het contact laagdrempelig en
daardoor erg prettig.
Wytse en Janine, hartelijk dank voor
het verkopen van onze woning!"

Meer **kennis**,
meer **ervaring**,
meer **slagkracht**.

