

A man with glasses and a blue suit is sitting on a concrete pier by a canal. He is looking out at a sailboat with a blue sail. The background shows trees and a clear blue sky.

M

MAARTEN VAN VLIET
MAKELAARS

#FindYourFuture



#FindYourFuture



**MAARTEN VAN VLIET
MAKELAARS**



K
A
I
T
O

SAN



Aangenaam!

Huizen zijn plekken waar we herinneringen maken. Plekken waar we onze toekomst vormgeven. De aan- of verkoop van een woning is dan ook geen kleinigheid. Voordat we je daarbij begeleiden, vinden we het belangrijk dat we je leren kennen. Maar óók dat je ons leert kennen. Daarom stellen we ons graag even voor.

We nemen je mee in de geschiedenis van Maarten van Vliet Makelaars, de manier waarop wij met unieke marketing de makelaardij opschudden en nog veel meer!



Inhoud

1 Makelaars van morgen

2 Van willen naar wonen

3 Op zoek naar een nieuw droomhuis?

4 Je woning verkopen voor de beste prijs?

5 Op weg naar een nieuwe toekomst



Makelaars van morgen



Maarten van Vliet zag
met al zijn ervaring dat
de aan- en verkoop van
woningen anders kon.
Beter vooral.

Geen wonder dat hij
er in 2018 voor koos om
— met een innovatieve
kijk op marketing —
eigenhandig de makelaardij
op te schudden.





Hij begon 'Maarten van Vliet Makelaar' met een duidelijke missie.

Cliënten helpen hun woondromen waar te maken en bij de sleuteloverdracht een zo groot mogelijke lach op het gezicht te bewerkstelligen.

#FindYourFuture



Zijn out of the box aanpak bleek succesvol en hielp inmiddels honderden cliënten hun toekomst te realiseren.



‘Maarten van Vliet
Makelaar’
groeide en werd zodoende
‘Maarten van Vliet
Makelaars’.
Inderdaad, met een ‘S’
op het eind.



Het team werd
versterkt met
bevlogen makelaars.



... én met nieuwe
backoffice medewerkers
op het kantoor.



Mensen die de expertise
waarborgen en zich stuk
voor stuk inzetten voor de
toekomst van hun cliënten.

TE KOOP
M
HAARTEN VAN VLIET
WAVELAARS
023-80 80 555
HAARTENVANVLIETHAARLEN





Onze groei resulteerde
onder andere in onze
verhuizing van
Aerdenhout naar
Heemstede.



<u>Wasserschokolade</u>	<u>Vegetarisch</u>	<u>Kuchen</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Tafelberg</u>
<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>
<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>
<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>
<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>	<u>Wasserschokolade</u>



Maar óók in de uitbreiding
van ons werkgebied.
Zo zijn we naast
Kennemerland nu ook
werkzaam in Amsterdam.

En wie weet waar
de toekomst ons
verder zal brengen.
Misschien wel 't Gooi?
Of Wassenaar?





Maakt de slimme route voor de werkdag

In sneltreinvaart naar de top

Selle San Remo



Van willen naar wonen



#FindYourFuture

“Of je nu wil kopen, verkopen of je huis wil laten taxeren, elke keuze luidt een nieuwe toekomst in. Wij helpen je om die toekomst te realiseren.”

MAARTEN VAN VLIET
Makelaar-Taxateur

Samen op weg

“Jouw huis, jouw
woonwensen. We pushen
niet, maar denken mee
op een laagdrempelige en
menselijke manier.”

CATHELIJNE PAULUS VAN PAUWLIET

Kandidaat-Makelaar





Thuis in de buurt

“We wonen waar we actief zijn. Het zijn de buurten, dorpen en steden waar we de weg kennen én waar we je alles over kunnen vertellen.”

INGRID SCHOONBROOD
Makelaar-Taxateur

Bewezen kwaliteit

“We zijn gekwalificeerde NVM-makelaars en taxateurs die werken op basis van erkende standaarden.

We weten dus bewezen wat we doen en daar profiteer jij van mee.”





Experts in marketing

“Old bricks, new tricks.
We zijn uniek in hoe we
opvallende en innovatieve
marketing gebruiken om
de aandacht te genereren
die huizen verdienen of
nodig hebben.”



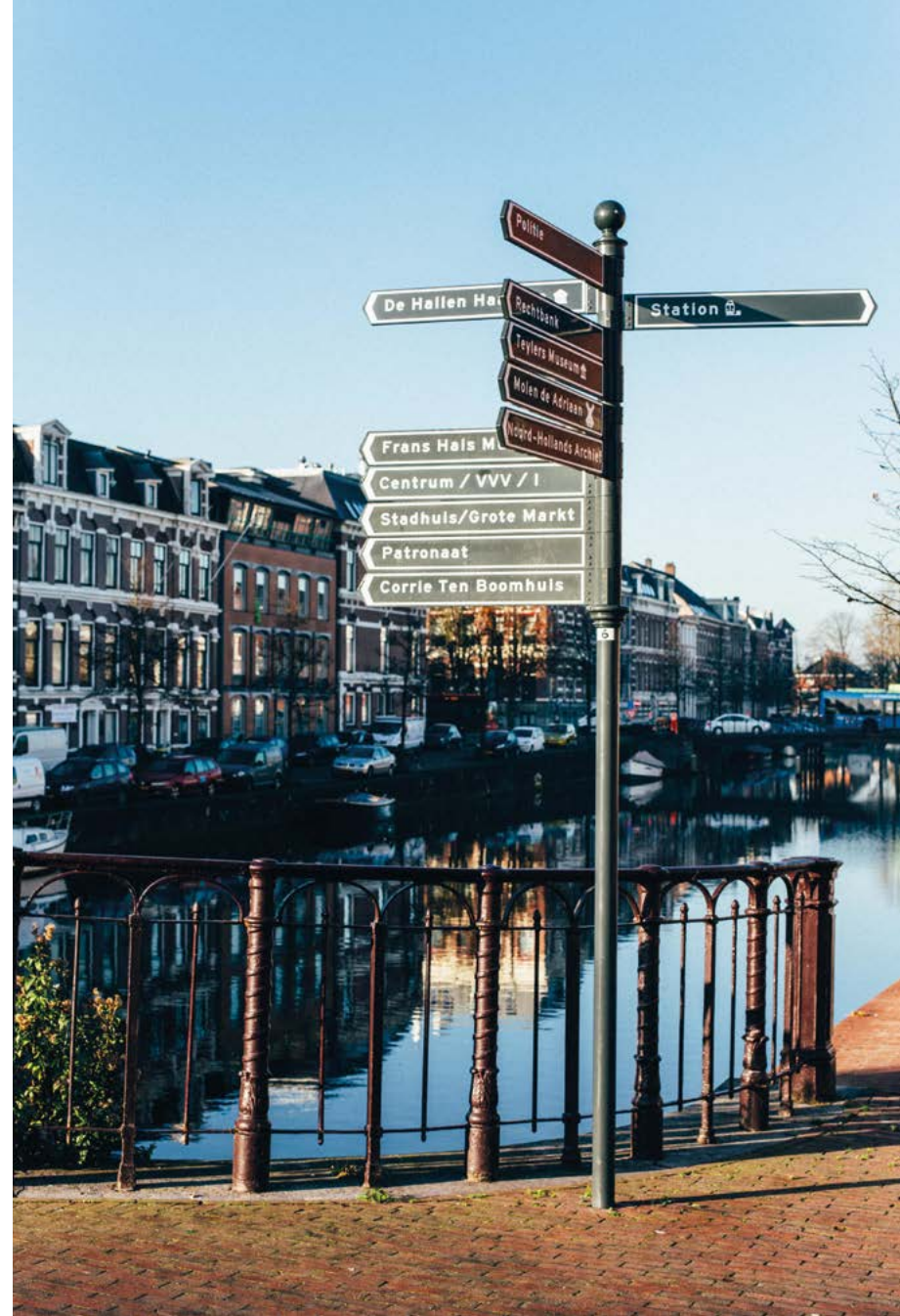


**Op zoek
naar een
nieuw
droomhuis?**

Een nieuw droomhuis kopen

Bij de aankoop van een woning komt heel wat kijken. Wat zijn realistische eisen? Wat is de bouwkundige staat van een woning? En wat is een woning echt waard?

Als je een huis wil kopen, kun je het advies van experts goed gebruiken. Wij begeleiden je bij het hele proces en helpen je jouw droomhuis te realiseren.





Alleen het beste resultaat telt

Het verschil tussen een goede makelaar en een écht goede makelaar zit 'm in twee dingen.

Ten eerste het talent om aan te voelen en te begrijpen wat jij wil. Wanneer je op zoek bent naar een nieuw huis, brengen we daarom eerst gedetailleerd jouw woonwensen in kaart. Daarna gaan we, samen met jou én met ons slimme zoekstelsel Copaan, op zoek naar een perfecte match.

Ten tweede de kennis van de omgeving. Wij wonen waar we actief zijn. We werken in de dorpen en steden waar we de weg kennen én waar we je dus alles over kunnen vertellen. Met de kennis die wij hebben, weten we precies wat er speelt in jouw toekomstige buurt, hoe jouw droomhuis erbij staat én hoe we ervoor kunnen zorgen dat dat huis ook daadwerkelijk van jou wordt.

Ons proces

Wil je een woning kopen? Vraag dan vrijblijvend een intakegesprek aan. Samen bepalen we op welke delen van het traject we je zullen begeleiden. Op basis hiervan wordt de hoogte van de vergoeding, oftewel de courtage, bepaald. Als alle afspraken rond zijn, volgen we samen het volgende stappenplan richting de aankoop van jouw droomhuis.



STAP 1 HET KENNISMAKINGSGESPREK

Voor we aan de slag gaan, willen we je eerst beter leren kennen. Dat doen we tijdens een kennismakingsgesprek, live of online. In dit gesprek horen we graag waar je precies naar op zoek bent en kunnen wij aangeven wat we voor je kunnen doen. Het is daarbij aan te raden om vooraf al je financiële mogelijkheden met een financieel adviseur onderzocht te hebben, zodat we direct samen een plan kunnen maken. Als we allebei een goed gevoel aan dit gesprek overhouden, stellen we vervolgens een opdracht tot dienstverlening op.



STAP 2 DE ZOEKTOCHT

Als we weten hoe jouw droomhuis eruitziet, gaan we samen op zoek naar een perfecte match. In deze eerste stap gaan we, op basis van de financiële mogelijkheden en wensen, met jou op zoek in de NVM-database, bij collega-makelaars en onze persoonlijke contacten. Ook maken we gebruik van softwareprogramma Copaan, waarbij je als eerste de nieuwe huizen te zien krijgt die passen bij jouw woonwensen. Zo staan we samen bij elke bezichtiging vooraan in de rij.



STAP 3 BEZICHTIGINGEN

Hebben we een match? Dan plannen we een bezichtiging om te zien hoe jouw droomhuis op papier voelt in de praktijk. We lopen samen door het huis en kijken met een kritisch oog naar alle details. Hoe is het onderhoud van het huis geweest? Zijn er misschien gebreken? En wat zijn de eventuele mogelijkheden om het huis in waarde te laten stijgen? Tegelijkertijd peilen wij het aantal bezichtigingen en de biedingsprocedure bij de verkopend makelaar.



STAP 4 ONDERHANDELINGEN

Willen betekent niet automatisch hebben. Wil je tot koop overgaan, dan leiden wij de onderhandelingen om gezamenlijk tot de scherpst mogelijke prijs te komen. Wij adviseren je hierbij over de beste biedingsstrategie én het bedrag. Bij het uitbrengen van het bod kunnen wij deze, als je dat wil, van ontbindende voorwaarden voorzien. Op basis daarvan kan een koopovereenkomst later alsnog ontbonden worden. Daarnaast is het vaak slim om extra onderzoek te doen om de exacte staat van de woning in kaart te brengen, bijvoorbeeld in de vorm van een bouwtechnische keuring.



STAP 5 DE KOOPOVEREENKOMST

Komen we tot een akkoord? Dan zorgen we er samen voor dat het huis ook écht van jou wordt. We doorlopen samen de koopovereenkomst om te controleren of alles klopt. Is alles in orde? Dan is het tekenmoment eindelijk daar. Als jij en de verkoper de overeenkomst getekend hebben, is de koop officieel!



STAP 6 FINANCIERING

Nu moet enkel de financiering nog geregeld worden. Als je niet nét de loterij gewonnen hebt, gebeurt dit meestal met een hypotheek. Een hypotheekadviseur zal aan de hand van de koopsom, eventuele verbouwingsplannen, eigen geld en de kosten koper vaststellen welk bedrag aan hypotheek je exact nodig hebt. Zodra de financiering rond is, stuurt de bank de hypotheekstukken naar de notaris. Voor de datum van levering zorgt de bank dat de hypotheeksom op de derdenrekening van de notaris wordt gestort.

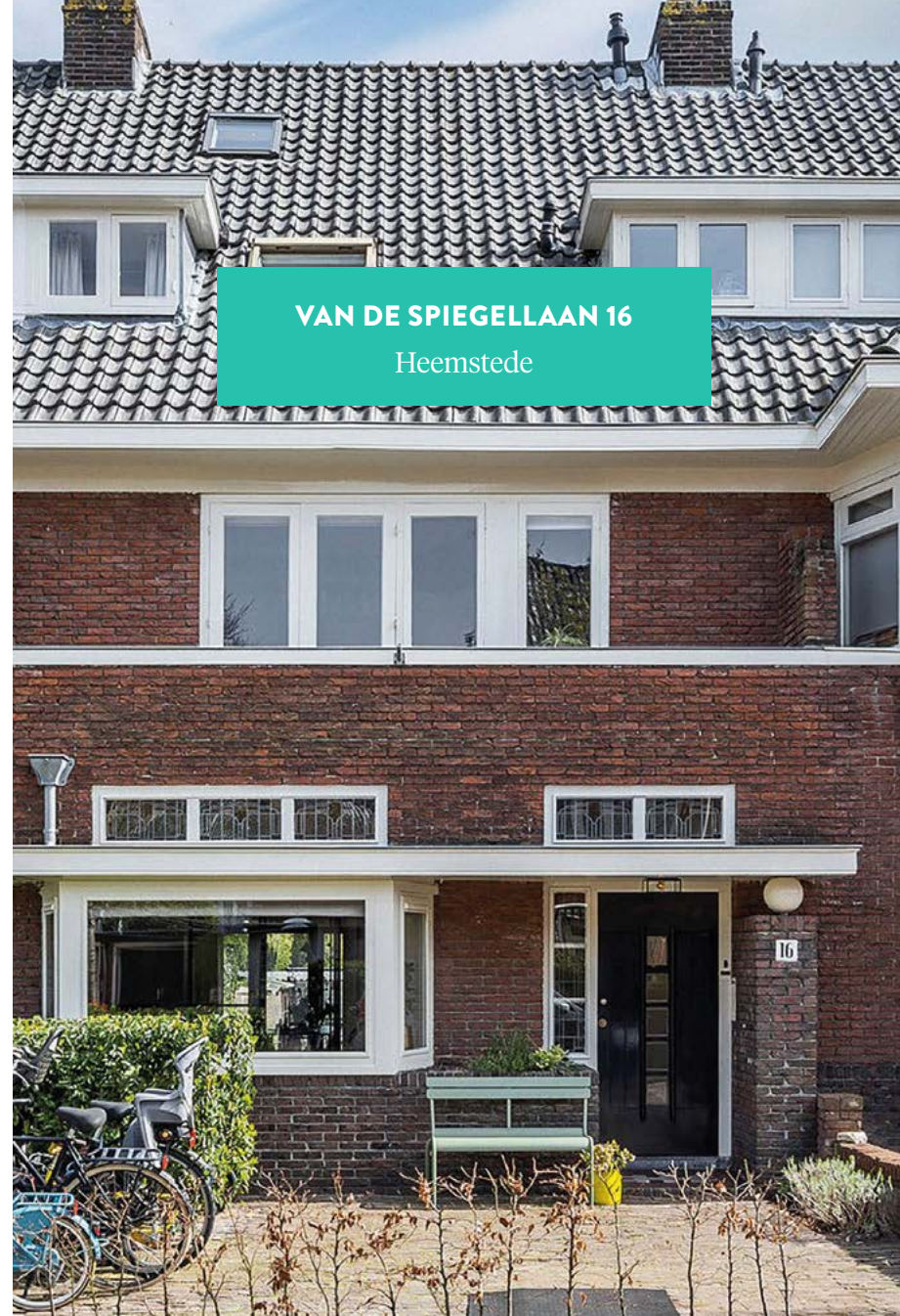


STAP 7 DE OVERDRACHT

Na het bepalen van de overdrachtsdatum, bereidt de notaris de leveringsakte en de hypotheekakte voor en stuurt deze vervolgens naar je op. Wij zullen de leveringsakte voor je controleren. Na een laatste inspectie van het huis en het opnemen van de meterstanden, bezoek je samen met ons de notaris voor het zetten van de allerlaatste handtekening. De woning wisselt nu officieel van eigenaar en die felbegeerde sleutelbos is eindelijk van jou!

Aangekocht met Maarten van Vliet Makelaars

Benieuwd welke droomhuizen we zoal hebben weten te realiseren? Je vindt hier een aantal recent aangekochte woningen.



“Maarten van Vliet Makelaars heeft de aankoop van onze woning erg goed begeleid! Het is duidelijk een ervaren makelaar met veel marktkennis en een goed netwerk in de omgeving. De makelaars geven gedegen advies, denken zeer goed mee en staan zowel telefonisch als via WhatsApp continu voor je klaar. De communicatie is zeer prettig, je kunt altijd bij ze terecht met vragen. Echt een aanrader!”

Van de Spiegellaan 16, Heemstede.

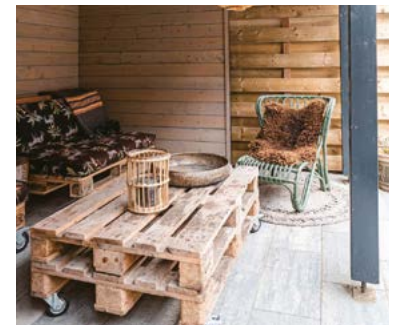


BOS EN HOVENSTRAAT 28

Haarlem

“Wat Maarten van Vliet Makelaars kenmerkt? Een eerlijk en gedegen advies, prettige en vlotte communicatie en een goede ondersteuning tijdens het biedingsproces. Wij zijn tijdens onze zoektocht uitgebreid geïnformeerd over de plus- en minpunten van verschillende woningen en zijn zeer goed bijgestaan bij de uiteindelijke koop van deze woning!”

Bos en Hovenstraat 28, Haarlem.







**Je woning
verkopen
voor de
beste prijs?**

Verkopen voor de beste prijs

Bij de verkoop van je woning komt een hoop kijken. Hoe zorg je dat mensen weten dat je woning te koop staat? En hoe verkoop je de woning vervolgens voor de beste prijs? Wij zijn uniek in hoe we innovatieve marketing gebruiken om voor een woning de aandacht te genereren die het verdient. Daarmee krijgen we jouw woning bij de juiste mensen op het vizier. Zo krijg je serieuze biedingen, houdt je controle over de verkoop en kun jij je richten op de toekomst.

Met onze marktexpertise en moderne marketingstrategie, maken wij van jouw woning een succesverhaal. We geven daarbij graag dat beetje extra, zodat je altijd kunt rekenen op de best mogelijke prijs. Elke extra euro die je voor deze woning krijgt, kun je namelijk weer uitgeven aan de volgende.



De beste koper

Je hebt kopers en je hebt kopers. En niet elke koper is de beste koper voor jouw woning. We gaan samen op zoek naar de beste match om uiteindelijk tot de best mogelijke prijs te komen.



DE 'LOKALE KOPER'

De 'lokale koper' woont, leeft en fietst rond in de buurt. Deze koper kent de buurt door en door en weet exact wat er te halen is.



DE 'BEZOEKER'

De 'bezoeker' komt niet uit de buurt. Deze koper komt misschien zelfs niet uit het land. Alles moet nog ontdekt worden, misschien wel vanuit jouw huis.



DE 'PASSIEVE KOPER'

De 'passieve koper' is niet actief op zoek. Deze koper kan echter wel wakker geschud worden wanneer het juiste droomhuis voorbij komt.

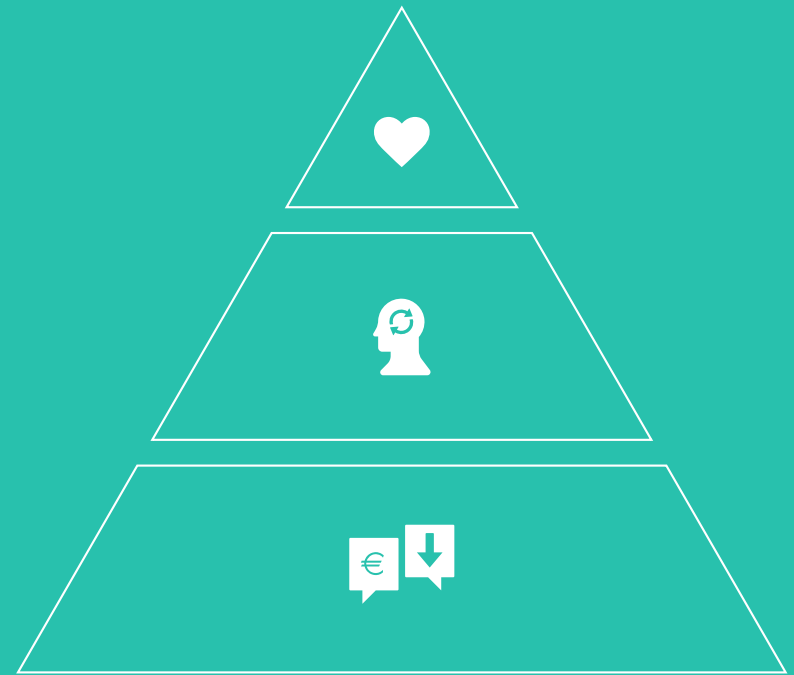


DE 'ACTIEVE KOPER'

De 'actieve koper' wil nu een huis. Deze koper weet wat er speelt in de markt, analyseert en vergelijkt en zit er zogezegd bovenop.

De hoogste prijs

Iedereen kan een huis verkopen. Het is de uitdaging een woning te verkopen voor de best mogelijke prijs. Wij gaan daarom op zoek naar een koper die verliefd wordt op jouw woning en bereid is de hoogste prijs te betalen. De emotionele prijs. Daar zijn we naar op zoek.



DE 'EMOTIONELE KOPER'

De 'emotionele koper' is het soort koper dat verliefd wordt op een woning. Deze koper wil de woning per se hebben en betaalt daarom de hoogste prijs op basis van emotie.



DE 'RATIONELE KOPER'

De 'rationele koper' analyseert en vergelijkt. Deze koper laat zich leiden door rationele afwegingen en biedt een marktconforme prijs.



DE 'KOOPJESJAGER'

De 'koopjesjager' zoekt naar koopjes. Deze koper wil voor een dubbeltje op de eerste rij en is zeker niet bereid de voor jou beste prijs te betalen.



0800 - 024 24 10
www.equus.nl
VERBODEN AAN TE PLAKKEN

**DIGITAL
POWER**

jasmijn koster
customer
experience
specialist

equus

Equus Amsterdam

A person wearing a black and green plaid shirt is seen from the back, operating a professional video camera mounted on a black tripod. The camera is positioned on a light-colored tiled patio. In the background, a man in a white polo shirt and blue shorts is using a long-handled pool brush to clean the edge of a swimming pool. The pool is surrounded by a wooden deck and a wooden fence. Tall trees and a clear sky are visible in the distance.

**Hoe brengen we
je woning onder
de aandacht?**

Unieke marketing

Om je woning bij de juiste mensen onder de aandacht te brengen, zetten we een uitgebreide set aan effectieve marketingtools in. We zijn daarbij uniek in hoe we opvallende en innovatieve uitingen gebruiken om de aandacht te genereren die de woning verdient of nodig heeft. Door de diverse tools op de juiste manier te combineren, weten we je huis optimaal uit te lichten en op het vizier te krijgen van kopers die écht interesse hebben. Kopers die verliefd worden op je huis en bereid zijn er de hoogste prijs voor te betalen.

Dankzij onze effectieve 360° aanpak weten we een zo groot mogelijk bereik te creëren, waardoor jij uiteindelijk het beste resultaat behaalt. We geven daarbij graag dat beetje extra. Ook als dat betekent dat we voor de ogen van heel Nederland met een opblaasorka in een zwembad moeten duiken.



Huisstylisten



Foto's + 360° Foto's



Video



Plattegronden



Brochure



Te Koop-Bord



Onze Website



Tailormade Website



NVM-database



Makelaarsnetwerk



Funda.nl



Social Media



Foto's + 360° Foto's

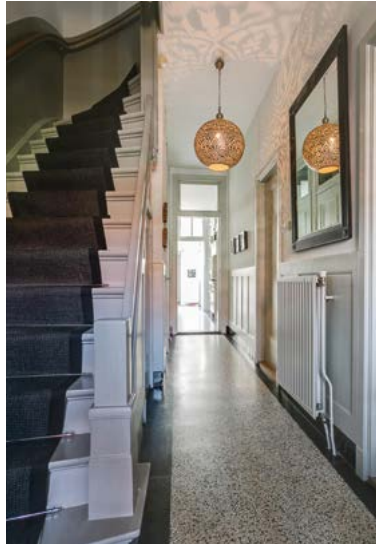
Een fotograaf licht de mooiste aspecten uit en zorgt dat de woning optimaal wordt vastgelegd.



Huisstylisten

Een professionele stylist haalt het beste in je woning naar boven en zorgt zorgezegd voor de finishing touch.





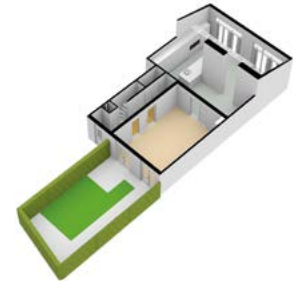
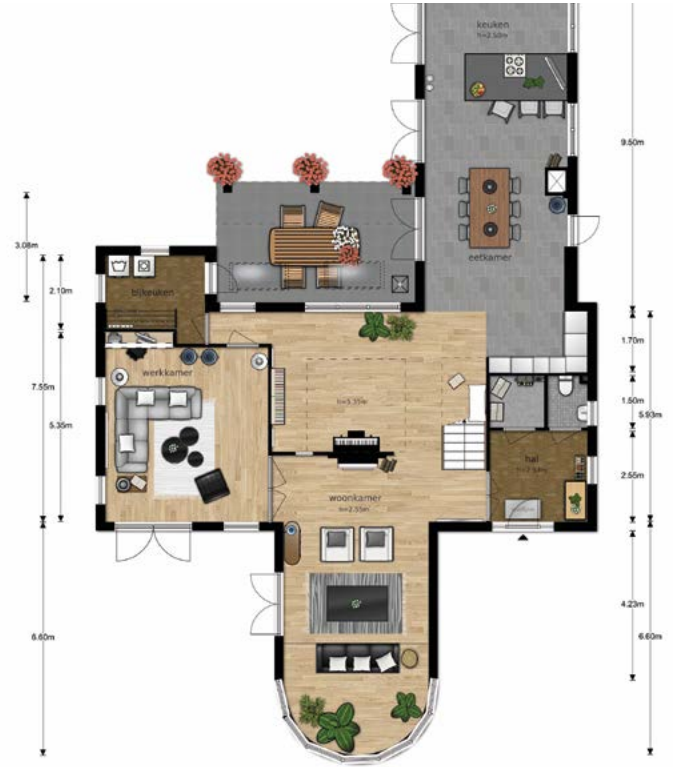


Video

We maken opvallende video's waarin we niet alleen je woning laten zien, maar ook tonen wat de omgeving te bieden heeft.



Wil je weten wat je te wachten staat? Bekijk onze video's via de QR-code.



Plattegronden

Gedetailleerde plattegronden geven het juiste gevoel van ruimte.



Brochures

We maken een tailormade brochure die aan potentiële kopers kan worden meegegeven.



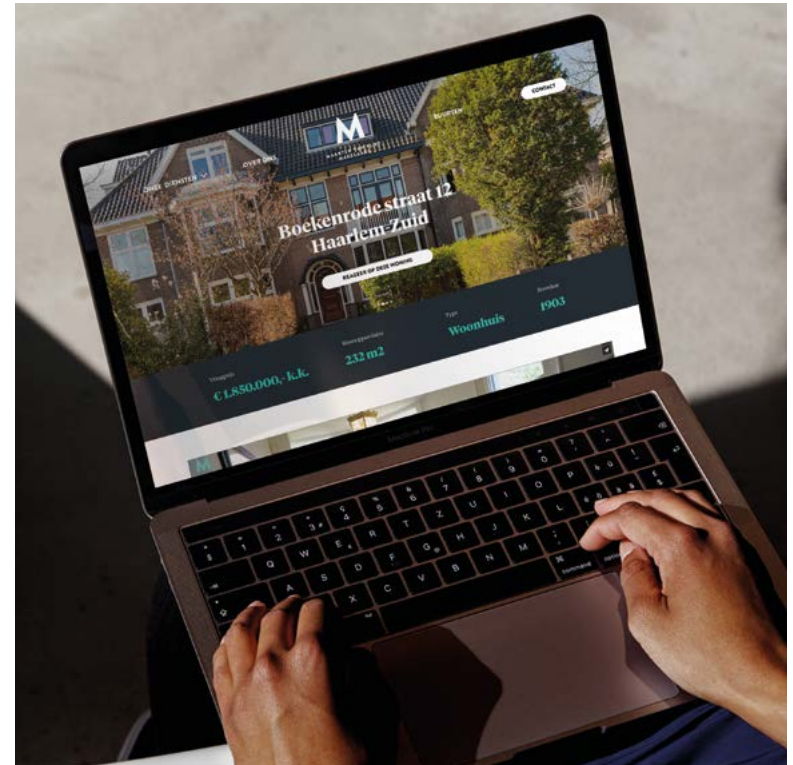
Te Koop-Bord

Aandacht creëren begint met een verkoopbord.



Tailormade Website

Ook maken we een eigen woningwebsite.





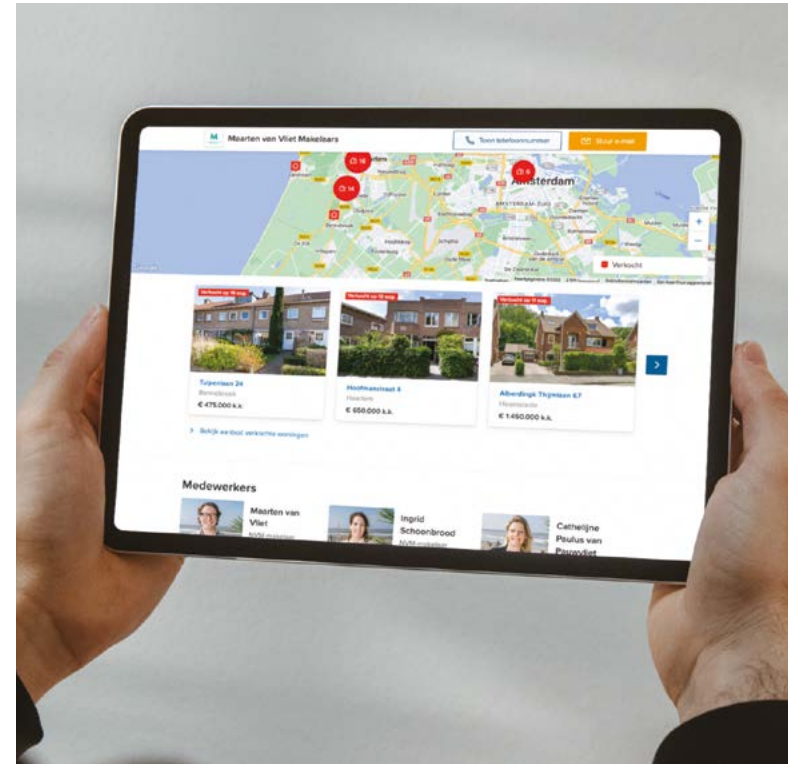
Funda Website

En we melden de woning uiteraard aan op Funda.nl én op onze eigen website.



Makelaarsnetwerk & NVM-database

We melden de woning aan binnen ons eigen makelaarsnetwerk en de landelijke NVM-database; uitwisselingssystemen met collega-makelaars waardoor andere makelaars nog eerder van de verkoop op de hoogte zijn.



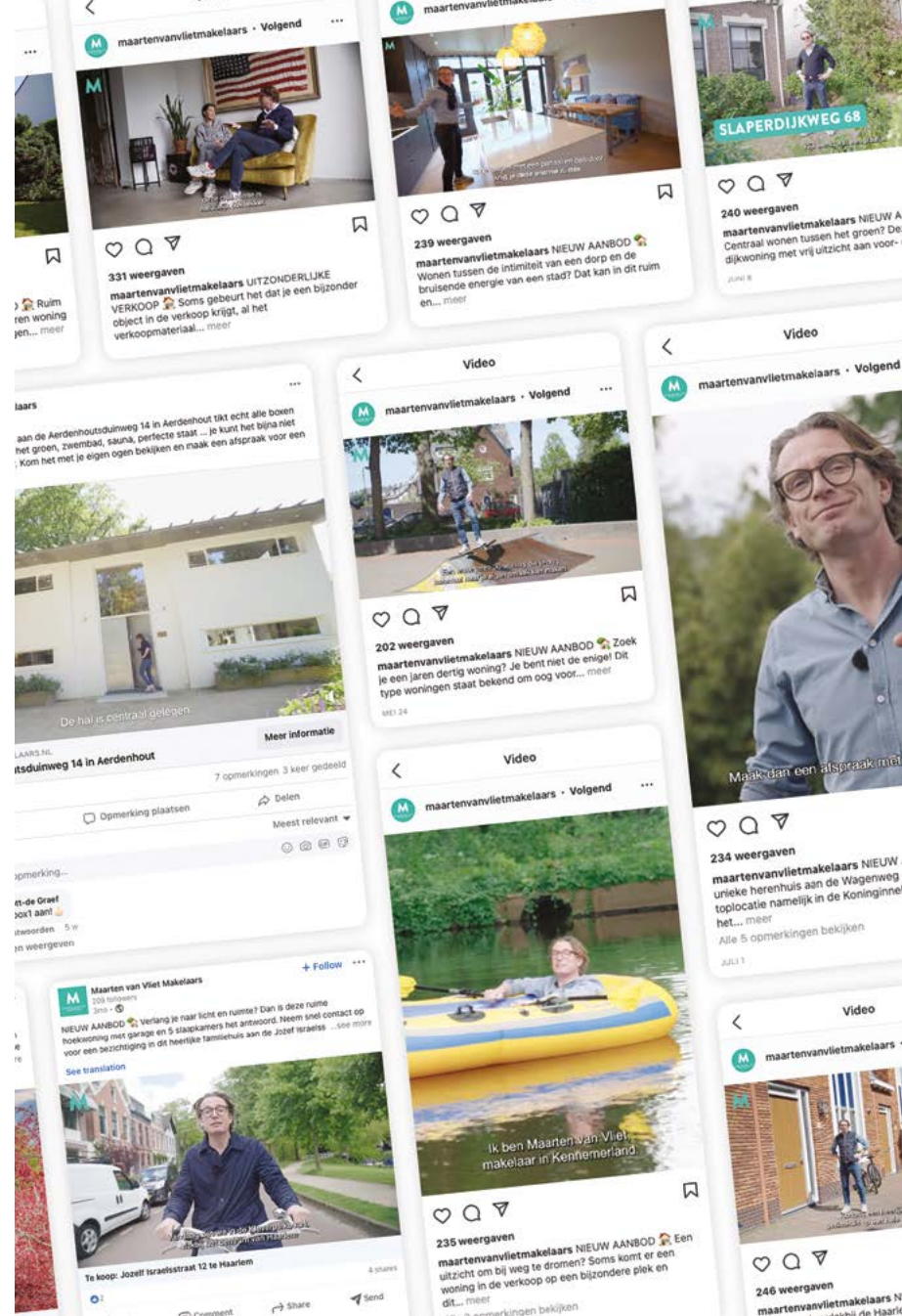


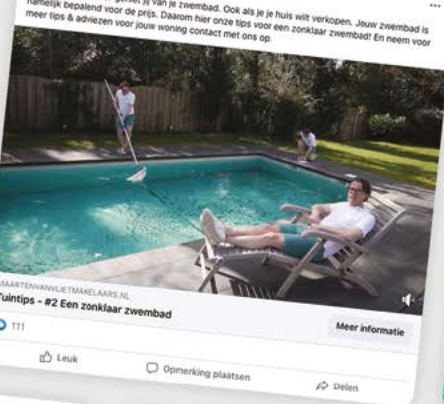
Social media

Via onze social media kanalen targeten we de mensen die op zoek zijn naar een woning in jouw buurt. Onze social media experts weten daarbij, door een combinatie van Facebook, Instagram en LinkedIn én de inzet van professionele content, een zo groot mogelijk bereik te creëren. Waar mogelijk gebruiken we het Maarten van Vliet Makelaars 'merk' om extra aandacht te genereren.



Scan de QR-code om onze socials te bekijken!





M
MAARTEN VAN VLIET
MAKELAARS

DE STATISTIEKEN VAN DE HUIZENMARKT IN HEEMSTEDE

TWEDE KWARTAAL VAN 2022

PRIJS PER M² €4310

71 HUIZEN VERKOCHT IN TWEDE KWARTAAL

LOCATIE VAN DE KOPERS

- HEEMSTEDE 25%
- AMSTERDAM 29%
- HAARLEM 23%
- AERDENHOUT 2%

GEMIDDELDE PRIJS PER WONING €610.484

39 DAGEN OP DE MARKT

OOK WETEN WAT JOUW HUIS WAARD IS? GA NAAR WWW.MAARTENVANVLIETMAKELAARS.NL



M Maarten van Vliet Makelaars
26 april 2021 · 13

In de lente en zomer geniet jij van je zwembad. Ook als je je huis wilt verkopen, geniet je ervan zwembad te namelijk bepalend voor de prijs. Daarom hier onze tips voor een zonklaar zwembad neem voor meer tips & adviezen voor jouw woning contact met ons op.

M
MAARTEN'S
GROTE LENTESCHOONMAAK

Maak jouw tuin klaar voor de verkoop!

Olivier Lisman, Fanny Bellus en 98 anderen
Leuk Opmerking plaatsen 1 keer gedeeld





Ons stappenplan

Een woning verkopen is geen kleinigheidje. Daarom hebben we een handige checklist met wat er allemaal bij een verkoop komt kijken. Zie deze checklist als een blauwdruk van het proces dat we samen doorlopen. Zo werken we samen vinkje voor vinkje naar het beste resultaat.



Verkocht met Maarten van Vliet Makelaars

Benieuwd met welke verkopen we resultaat hebben geboekt? Je vindt hier een aantal van onze recent verkochte woningen.



OOSTERDUINWEG 114
Aerdenhout

“Maarten kent de markt goed, is realistisch en zeer creatief in hoe hij het verkoopproces benadert. Hij doet er alles aan het huis zo goed mogelijk te verkopen en onderhoudt daarbij continu een goed contact met de verkoper. Zowel als verkoop- en als aankoopmakelaar beveel ik Maarten van harte aan!”

Oosterduinweg 114, Aerdenhout.





PARAMARIBOSTRAAT 81-1
Amsterdam

“Maarten van Vliet Makelaars was voorheen vooral actief in het Kennemerland, maar Cathelijne heeft laten zien de Amsterdamse markt als geen ander te kennen. Zij is een zeer bevoegen en oprechte makelaar die je woning met zeer veel kennis en enthousiasme weet te verkopen. Wij zouden haar én Maarten van Vliet Makelaars zeker aanraden aan iedereen die op zoek is naar een verkoopmakelaar.”

Paramaribostraat 81-1, Amsterdam.





PEEK & CLOPPENBURG

PEEK & CLOPPENBURG

TOYOTA

G-491-LX



**Op weg
naar een
nieuwe
toekomst**

Samen bouwen aan een
nieuwe toekomst?
Als je op zoek bent naar
een woning, kunnen wij
je helpen bij het vinden
van dat ene droomhuis.
Juist geïnteresseerd in de
verkoop van je huis?
Dan begeleiden we je graag
bij het realiseren van het
beste resultaat.





Geen Maarten van Vliet Makelaars
zonder een club van bevrogen
partners. Wij willen dan ook iedereen
bedanken die geholpen heeft bij de
totstandkoming van dit boekje!

Sinc Agency
sinc.agency

Marjolein van der Klaauw
mklaauw.com

Iris Piers
irispiers.nl

Yorick Leusink
Cinematography
yorickleusink.nl

Valentijn Stomp
stompvisuals.nl

Object en Co
objectenco.nl

Huub van 't Pad Bosch
tibimedia.nl



Maarten van Vliet Makelaars is het makelaarskantoor voor de aan- en verkoop van jouw woning in Kennemerland en Amsterdam. Op onze website lees je meer over onze visie en manier van werken. Of bel voor een vrijblijvende afspraak.



Maarten van Vliet Makelaars

Leidsevaartweg 99
2106 AS Heemstede

#FindYourFuture

023-80 80 555

info@maartenvanvlietmakelaars.nl

www.maartenvanvlietmakelaars.nl

 @maartenvanvlietmakelaars





**MAARTEN VAN VLIET
MAKELAARS**

maartenvanvlietmakelaars.nl