



EXCLUSIEF IN DIT E-BOOK: GRATIS TOEGANG TOT DE PERFECTE DIGITALE PRESENTATIE DIE U NODIG HEEFT

VERKOOP UW HUIS VOOR DE JUISTE PRIJS

Ontdek de geheimen van een succesvolle woning verkoop aan de Costa del Sol



Hoe werkt het...en wat heb je nodig?

MEGENS
REAL ESTATE

API
ASAPI
MÁLAGA

INHOUDS OPGAVE

Sectie 1

1. De perfecte digitale presentatie die u nodig heeft!

- | | |
|--|----|
| 2. Hoe werkt het? | 04 |
| 3. Wat heb ik nodig? | 05 |
| 4. Met welke kosten moet ik rekening houden? | 06 |

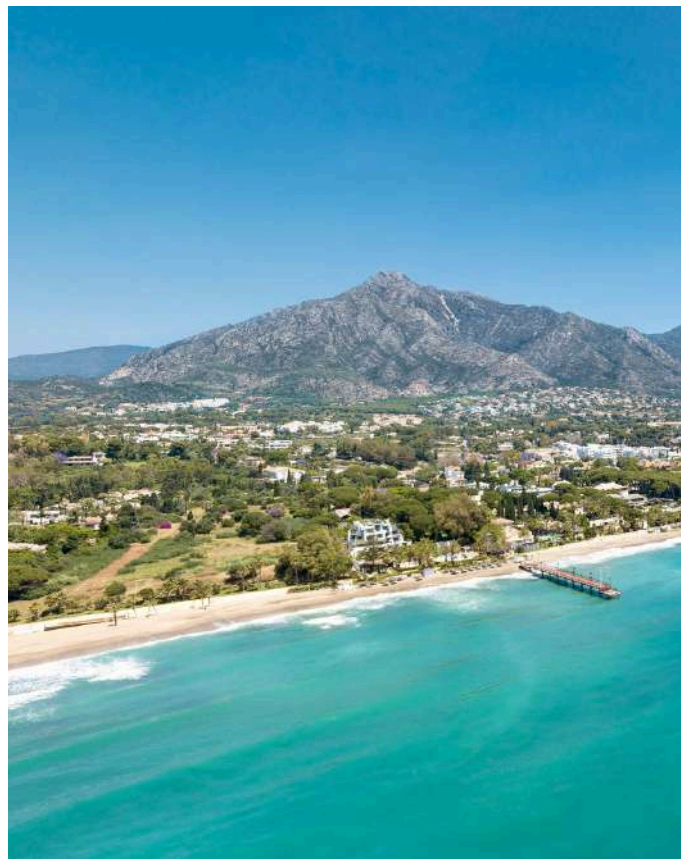
Extra

- | | |
|---|----|
| 10 tips voor een goede verkoop presentatie van je woning. | 07 |
|---|----|

“Iedereen heeft een huis, maar lang niet iedereen kan een huis verkopen. Er komt zeker op dit gebied veel bij kijken.”

Eduard Megens

Owner at MEGENS Real Estate



1. DE PERFECTE DIGITALE PRESENTATIE DIE U NODIG HEEFT

Beste huis eigenaar,

Ik bied momenteel een **speciale actie** aan voor de verkoop van uw huis via mijn diensten.

Een nauwkeurige digitale presentatie (GRATIS T.W.V. 800 euro totaal). Dit is anno 2024 van essentieel belang voor een succesvolle verkoop.

Voor een optimale presentatie zijn de volgende zaken vereist, en dus volledig gratis inbegrepen in mijn actie:

1. Professionele foto's, gemaakt door een gespecialiseerde fotograaf in vastgoedfotografie (geen bruiloften). **t.w.v. €200.**
2. Hoewel plattegronden in Spanje doorgaans niet standaard zijn, worden ze vaak gevraagd en kunnen ze een meerwaarde bieden. **t.w.v. €200.**
3. Een video van de woning om potentiële kopers een nog beter beeld te geven van het pand. **t.w.v. €200.**
4. Een virtuele rondleiding door de woning, waarmee geïnteresseerden vanaf hun scherm als het ware door het huis kunnen wandelen. Het is echter belangrijk op te merken dat deze optie niet geschikt is voor alle woningen. Als bewoners nog in het huis wonen en er veel persoonlijke spullen aanwezig zijn, kan dit de ervaring belemmeren. **t.w.v. €200.**

Indien u interesse heeft in deze aanbieding of meer informatie wenst, sta ik graag tot uw beschikking.



Eduard Megens

Eigenaar van MEGENS Real Estate

Vele Nederlanders en Belgen gingen u voor met het aankopen of verkopen van een huis in Spanje bij Megens Real Estate. We werken voornamelijk op aanbeveling. Tevreden mensen zijn het beste bewijs voor Kwaliteit van de dienstverlening. Referenties zijn uiteraard op aanvraag beschikbaar.

MEGENS
REAL ESTATE

2. HOE WERKT HET?

Iedereen heeft een huis, maar het verkopen van een huis is voor de meeste mensen een complexe aangelegenheid. Professionele hulp van een erkend makelaar is van cruciaal belang. Wat komt er precies bij kijken?

Om uw woning voor de beste mogelijke prijs verkopen, met de huidige markt-omstandigheden, zijn de volgende zaken van essentieel belang:

- Samen met uw verkoopmakelaar worden de vereiste documenten verzameld, essentieel om uiteindelijk de woning te kunnen verkopen bij de Spaanse notaris. Zonder de juiste documenten lukt dat niet. Stel dat er een document ontbreekt waar u zomaar 4 maanden op moet wachten, reden om bij aanvang de juiste papieren te verzamelen.
- Uw verkoopmakelaar zorgt voor een perfecte presentatie met gedetailleerde informatie. Zodat we direct de juiste doelgroep aanspreken, de kandidaat kopers vooraf het nodige weten en onnodige bezichtigingen tot een minimum worden beperkt.
- Tijdens bezichtigingen verzorgt uw makelaar de rondleiding en is aanspreekpunt voor u én de kopende klant (die mogelijk met zijn aankoopmakelaar komt). Nadien ontvangt u alle feedback.
- Één aanspreekpunt voor huiseigenaren; vooraf, tijdens bezichtigingen maar ook bij het bespreken van biedingen en begeleiding tot en met de overdracht bij de notaris. Zo bent u verzekerd van professionele begeleiding gedurende het gehele verkoop proces.

Indien u meer wilt weten over mijn aanpak of interesse heeft in mijn diensten, sta ik graag tot uw beschikking.
Bekijk hiervoor onze speciale 2024-actie in hoofdstuk 1.

E-MAIL: INFO@MEGENS.ES T: +34 686 931 876



3. WAT HEB IK NODIG?

- **Zorg dat u alle benodigde documenten heeft voordat u uw huis verkoopt.**
- **Raadpleeg een financieel adviseur voor belastingkwesties.**
- **Overweeg de hulp van een advocaat om de verkooptransactie te begeleiden.**

01



1. Eigendomsakte

Een belangrijk document dat het eigendom van het huis registreert. U moet een kopie aan uw advocaat verstrekken om de verkoop te regelen.

2. Energie Certificaat

Een rapport dat de energie-efficiëntie van het huis beoordeelt. Verplicht bij verkoop en geldig voor 10 jaar. Wij helpen bij het verkrijgen van dit certificaat.

3. IBI en Basura

Bewijs van betaling van de Spaanse onroerendgoedbelasting. De laatste betaalbewijzen zijn hier benodigd.

4 Comunidad (VVE)

Overleg het verslag van de laatste jaarvergadering

5. Vergunning Eerste Bewoning.

in het Spaans Licencia de primer ocupacion.

6. Elektra, water etc.

Kopieën van recent betaalde rekeningen voor gas, water, elektra, etc.



Meer weten over mijn aanpak of interesse in mijn diensten, ik sta graag tot uw beschikking.

Neem vrijblijvend contact met mij op voor een oriëntatiegesprek.

4. MET WELKE KOSTEN MOET IK REKENING HOUDEN?

Hoewel het kopen van een huis in Spanje 'Kosten Koper' is, zijn er voor de verkoper ook kosten. De koper betaalt overdrachtsbelasting, de notaris, zijn advocaat en eventuele kosten voor een hypotheek.

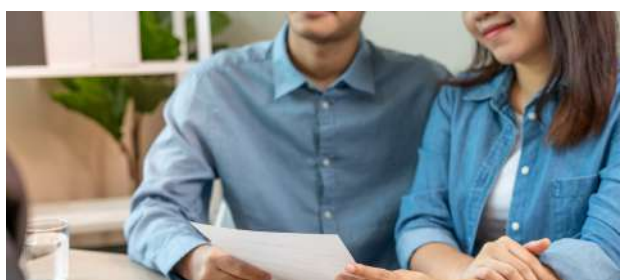
1. Verzamelen van Documenten

Om uw onroerend goed te verkopen, moet u de juiste documenten (vermeld in hoofdstuk 3) hebben. Zonder deze kunt u niet verkopen en moet u betalen om ze te verkrijgen.



2. Plusvalia

Een belasting op de waardevermeerdering van de grond van uw huis, betaald aan het plaatselijke gemeentehuis. Meestal betaalt de verkoper deze, maar het kan anders worden geregeld. **Kosten afhankelijk van tijdsduur bezit woning.**



3. Vermogenswinstbelasting

Dit is een belasting op de winst die u maakt bij de verkoop van uw huis. Het tarief varieert afhankelijk van het bedrag en bepaalde kosten kunnen worden afgetrokken. Regels veranderen, dus raadpleeg een financieel adviseur. **Niet-residenten voorheffing van 3%.**

4. Juridische Kosten

Het is aanbevolen om een advocaat in te huren die bekend is met de Spaanse wet om de deal te regelen en het papierwerk af te handelen. **Kosten: 1% + IVA.**

5. Makelaarscommissie

Als u een makelaar gebruikt, moet u de afgesproken commissie betalen. Dit kan worden afgetrokken van de vermogenswinstbelasting.

Kosten 5% + IVA

Indien u meer wilt weten over mijn aanpak of interesse heeft in mijn diensten, sta ik graag tot uw beschikking. **Bekijk hiervoor onze speciale 2024 actie in hoofdstuk 1.**



10 TIPS VOOR EEN GOEDE VERKOOP PRESENTATIE VAN JE WONING

Tip 1: Neutrale en schone omgeving

Een neutraal en schoon huis helpt een koper zodat deze zichzelf er kan zien wonen met zijn eigen decoratie (en meubels).

Tip 2: Juiste plaats voor meubels

Verwijder overbodige meubels en spullen in huis en opslag ruimtes. Kopers willen de bruikbare ruimte zien. Zet niet alle meubels tegen de muur, als je meubels van de muur af plaatst oogt de ruimte groter.

Tip 3: Verlichting en sfeer

Licht maakt een huis warm en geeft sfeer, dat is belangrijk bij de verkoop van een huis. Doe alle lampen aan, ook de schemerlampen en badkamer verlichting.



Tip 4: Rust in de slaapkamer

Decoreer de slaapkamer met mooie kussens en bijvoorbeeld een extra spreid en decoratie, zonder dat er een overdaad aan kleine spulletjes is. De kunst van het weglaten.

Tip 5: Ongeruimde keuken

Een leeg aanrecht geeft de beste eerste indruk aan de koper. Een aanrecht met allerlei keuken apparatuur, messen etc geeft een rommelige indruk. Een schone en hygienische keuken ziet de koper het liefst.

Tip 6: Frisse badkamer

De badkamer moet ook opgeruimd zijn. Vrij van tandenborstels, gebruikte zeepjes, zonder overdaad aan handdoeken.

Tip 7: Leeg laten

Als je een ruimte hebt waar te veel spullen liggen ruim deze op en laat de ruimte leeg, dat is niet storend.



Tip 8: Neutrale kleuren

Gebruik neutrale kleuren, als je dat ene muurtje toch wilt overschilderen doe het dan wit. Bijkomend voordeel: de ruimte lijkt groter.

Tip 9: Geur

Vermijd muffe geuren, in de supermarkt zijn vele geurverfrissers te koop.

Tip 10: Temperatuur

Zorg ervoor dat er een aangename temperatuur is binnenhuis. In de zomer de airco of ventilatie aan, is het een koudere winterdag dan even de verwarming aan. Zodat het binnen aangenaam is en dat brengt te koper zeker in een positievere stemming.

E-MAIL: INFO@MEGENS.ES T: +34 686 931 876

UW HUIS AAN DE COSTA, VERKOCHT VOOR DE JUISTE PRIJS

E-MAIL: INFO@MEGENS.ES T: +34 951 204 286

Als dank voor uw interesse in dit E-Boek biedt ik uw een nauwkeurige digitale presentatie voor uw verkoop woning aan (100% GRATIS - T.W.V. €800 totaal).

Indien u interesse heeft in deze aanbieding of meer informatie wenst, sta ik graag tot uw beschikking.



MEGENS REAL ESTATE

MEGENS Real Estate is een makelaar met Nederlandse achtergrond, gevestigd in Marbella. We bedienen verkopende en kopende klanten, ongeacht hun woonplaats. We houden het graag persoonlijk, en vinden het fijn om de best mogelijke service te verlenen

MEGENS
REAL ESTATE

T: +34 686 931 876
info@megens.es
www.megens.es