



*Persoonlijk, betrokken, gedreven en professioneel*

# Ontdek de mogelijkheden met Getreuer Makelaars.

Over Getreuer makelaars	4
Onze unieke aanpak	6
Klantervaringen	8
Stappenplan	12

## Contactgegevens

Pikeursbaan 12  
7411 GV Deventer  
0570 - 516061  
info@getreuer.nl

Kvk: 08108069  
BTW-nr NL810852482B01







We streven er elke dag  
naar om een unieke  
ervaring te bieden in  
de vastgoedwereld.



**Ons verhaal begon al in 1991. Toen mochten wij voor het eerst de rol van makelaar en betrouwbare partner op ons nemen in de vastgoedmarkt in Deventer.**

Sindsdien hebben we ons altijd ingezet met de grootst mogelijke betrokkenheid om een ieder zijn woonwensen te realiseren. En met veel plezier! De tijd verandert en de markt waarin wij ons bevinden is continu in beweging. Daarom doen wij het allemaal net even anders. We begrijpen de waarde van bewezen methoden, maar we zien ook kansen in de vastgoedmarkt die door de meeste nog niet genoeg worden benut. Wij omarmen kansen zoals nieuwe technologieën en spelen in op deze trends. Hierdoor kunnen we op een efficiënte en effectieve manier werken, en u de best mogelijke service bieden.



Ons doel is om uw  
verwachtingen te  
overtreffen.

**GETREUER**  
M A K E L A A R S



Met onze gedegen aanpak en eigentijdse dynamische visie bieden wij een unieke ervaring in de vastgoedwereld.

We maken doelgerichte marketingstrategieën om uw vastgoed effectief op de markt te brengen. Met onder andere professionele fotografie, gerichte advertentiecampagnes en een website per woning zorgen we ervoor dat uw woning opvalt en de aandacht krijgt die het verdient. En dat zonder ondergesneeuwd te worden in de massa aanbiedingen op welbekende woningsites.

Ons hele team staat klaar om u te begeleiden bij elke stap van dit proces. Of u nu op zoek bent naar een bestaande woning of dat u een gloednieuw huis wilt kopen, wij hebben de expertise maar ook het netwerk om uw zoektocht succesvol te maken. Met onze kennis van de lokale markt en ons brede scala aan contacten, kunnen wij u gemakkelijk voorzien van waardevol advies en natuurlijk de beste mogelijkheden.

# Hoe wij uw woning verkopen met onze unieke marketing aanpak?

Wilt u uw woning goed en professioneel verkopen? Wij presenteren uw woning effectief aan potentiële kopers. Met onze unieke marketingstrategie benadrukken wij de sterke punten en bereiken wij een groot publiek. Onze aanpak is gericht op het bereiken van zoveel mogelijk geïnteresseerden. Lees hieronder welke unieke methodes wij allemaal voor u gaan inzetten.



## Verkoopbrochure & NFC card

Laat uw woning opvallen met onze verkoopbrochure & NFC card! Onze professionele marketingmaterialen zorgen voor meer interesse en snellere verkoop.



## Rapportage systeem

Met onze rapportage systeem optimaliseren wij de campagnes voor een succesvolle woningverkoop. Inzicht in bezoekersaantallen en gedrag helpt bij het nemen van de juiste beslissingen.



## Remarketing

Met remarketing bereiken we geïnteresseerde potentiële kopers die onze website al hebben bezocht. Zo blijven we top of mind en vergroten we de kans op een succesvolle verkoop.



## Eigen woningwebsite

Met een unieke woningwebsite op [straanaam+huisnummer].nl voor exclusieve aandacht van uw woning. Meer informatie en een compleet beeld vergroot de interesse bij potentiële kopers.





### Google advertenties (SEA)

Met onze Google Discovery advertenties zorgen wij voor maximale zichtbaarheid van uw woning. Zo bereiken wij potentiële kopers op het juiste moment en op de juiste plaats.



### Google optimalisatie (SEO)

Onze geoptimaliseerde website zorgt voor een betere vindbaarheid in de zoekmachines. Zo bereiken we meer potentiële kopers en vergroten we de kans op een snelle verkoop.



### Actieve Social Media

Wij vergroten uw bereik op Social Media door consistente berichten te plaatsen die interactie uitlokken. Bereik meer potentiële klanten via vrienden van onze volgers.



### Livechat

Met onze Livechat bieden wij directe en persoonlijke ondersteuning aan potentiële klanten, waardoor we altijd direct bereikbaar zijn voor vragen en informatie.

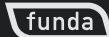
# Wij gaan altijd voor het beste resultaat! Deze cijfers bewijzen het:

 MTMO.NL

9.0

Google

9.3

 funda

9.3

facebook

10



Scan de QR code en lees alle beoordelingen. —>





## 9.0 Deskundigheid

### 9.1 Marktkennis

## 9.0 Service en begeleiding

### 8.9 Prijs-kwaliteitverhouding



Uitstekende makelaar van Deventer

 wie is de Powered by MTMO.nl  
beste makelaar

# Van kennismaking tot de verkoop van uw woning

## Het Getreuer Makelaars verkoopplan in 10 stappen

Graag gaan wij voor u aan de slag om een succes te maken van de verkoop van uw woning. Ons doel is om u zoveel mogelijk te ontzorgen bij deze best wel ingrijpende en belangrijke verandering in uw leven. Het verkopen van een huis en eventueel het aankopen van een andere woning of nieuwbouwwoning is voor u een niet alledaagse gebeurtenis. Met onze jarenlange ervaring kunnen wij dit proces, samen met u, tot een goed einde brengen.

Hierbij realiseren wij ons dat elke verkoper zijn of haar eigen verhaal en wensen heeft. Wij luisteren graag en nemen de tijd om uw wensen te vertalen naar uw persoonlijke verkoopplan.



Annemijn



## Stap 1

## Kennismaking

Allereerst maken we graag persoonlijk kennis om uw wensen te bespreken. Wat is uw doel en wat verwacht u van ons?

## Stap 2

## Woningopname

We inspecteren uw woning en noteren alle details. Zo krijgen we een goed beeld van uw woning en kunnen we gericht te werk gaan.

Bekijk op de volgende pagina  
de rest van de stappen



“Als uw betrouwbare partner bij het kopen  
of verkopen van een woning hanteren wij  
een dynamische en eigentijdse aanpak  
waarbij persoonlijk contact en maximale  
betrokkenheid voorop staat.”

*Erwin en Annemijn*



### Stap 3

#### Marktanalyse

We doen een marktanalyse om de vraagprijs te bepalen. Hierbij houden we rekening met de lokale vastgoedmarkt en de staat van uw woning.

### Stap 4

#### Waardebepaling

Op basis van de marktanalyse bepalen we de waarde van uw woning. Deze waarde is mede bepalend voor het vaststellen van de uiteindelijke vraagprijs van uw woning.

### Stap 5

#### Persoonlijk verkoopplan

We stellen een persoonlijk verkoopplan op, afgestemd op uw wensen en doelen. Zo weten we zeker dat we op één lijn zitten.

### Stap 6

#### Verkoopactiviteiten

We gaan aan de slag met de verkoopactiviteiten. We maken o.a. foto's, plattegronden en een mooie brochure. De woning presenteren we op Funda, de eigen woningwebsite en sociale media. En uiteraard benaderen we ons netwerk.







#### Stap 7

### Bezichtiging

Potentiële kopers bezoeken uw woning. We nemen hier graag de tijd voor! Zorgen voor een goede rondleiding en proberen drempels te slechten op het pad van kijken naar kopen.

#### Stap 9

### Onderhandeling

We onderhandelen met de potentiële kopers om de beste prijs voor uw woning te krijgen. Hierbij houden we rekening met uw wensen en doelen.

#### Stap 8

### Voortgangsrapport

We houden u op de hoogte van de voortgang. Zo weet u altijd wat er speelt en kunnen we samen waar nodig eventueel bijsturen.

#### Stap 10

### Koopovereenkomst

Als we het eens zijn over de prijs en overige voorwaarden, stellen we de koopovereenkomst op. We begeleiden het hele proces en zorgen voor een soepele afhandeling richting de eigendomsoverdracht bij de notaris.





Annemijn

---

Erwin

---

Amber

---

We houden van ons vak,  
en gaan graag met veel plezier  
voor u aan de slag!

Team Getreuer Makelaars

---





# GETREUER

## MAKELAARS

---

0570 - 516061 | [info@getreuer.nl](mailto:info@getreuer.nl) | [www.getreuer.nl](http://www.getreuer.nl)

PIKEURSBAAN 12 | 7411 GV DEVENTER

Disclaimer: De informatie in deze brochure kan zonder voorafgaande kennisgeving worden gewijzigd. Hoewel er alles aan is gedaan om de details, bijzonderheden, inhoud en andere grafische weergaven in deze brochure zo actueel, correct, volledig en accuraat aan te bieden, kunnen er toch onbedoelde fouten in de informatie voorkomen. Verder bevatten onze website(s) en ander reclame- en publiciteitsmateriaal artist's impressions die de verwachte indrukken van het uiterlijk van voltooide ontwikkeling aangeven en vormen geen aanbod, uitnodiging tot aanbod en/of verbintenis van welke aard dan ook tussen ons en de ontvanger. De ontwikkelaar en zijn directeurs.