

U heeft ons uitgekozen om uw huis te verkopen. Met plezier en enthousiasme gaan wij voor u aan de slag! Wij staan voor superieure dienstverlening! Onze opdrachtgevers waarderen ons hoog! Wat mag u minimaal van ons verwachten?

1. Een realistische inschatting van de marktwaarde van uw huis of appartement. We kijken daarbij naar de huidige waarden van vergelijkbare woningen. Ook omgevingsfactoren spelen mee.
2. We adviseren u hoe u uw huis zo aantrekkelijk mogelijk presenteert. We doen dit aan de hand van deze vragen:
  - wat is de eerste indruk als een kijker uw huis voor het eerst op internet ziet?
  - wat is de eerste indruk van een kijker als hij uw huis voor het eerst “in het echt” ziet?
  - hoe kunt u uw huis authentiek, licht en ruimtelijk presenteren?
3. We informeren ons eigen “zoekers”-bestand direct.
4. We informeren onze collega-makelaars actief, zodat zij hun “zoekers”-bestanden de gouden tip kunnen geven. We willen uw huis desgewenst graag opnemen in de Nationale Simatheek.
5. Er worden kwaliteitsfoto's, plattegronden en desgewenst, als betaalde plusoptie, een video gemaakt van uw huis.
6. Als er kijkers komen, checken we waar mogelijk van tevoren:
  - hun financiële draagkracht;
  - de woonwensen van de kijkers;
  - het tijdspad van de kijkers.
7. We werken volgens een Verkoop Actieplan, dat op maat is gemaakt voor u. We promoten uw huis met toepassing van alle relevante (sociale) media, zodat zoveel mogelijk mensen uw huis zien.
8. Het Verkoop Actieplan bestaat in ieder geval uit de volgende actiepunten:
  - het mailen van minimaal 25 mailingkaarten aan direct omwonenden, die hun kennissen en vrienden op uw huis kunnen attenderen;
  - uw huis wordt prominent getoond in onze etalage op kantoor, maar ook in onze digitale etalage op internet;
  - ons landelijk bekende tuinbord, vouwbord, of raambiljet wordt rond of aan uw huis verbonden.
  - we zullen uw vrienden en bekenden namens u vragen een digitale “mailingkaart” via social media te verspreiden via ERA's HelpMee!
  - desgewenst zullen we een ERA HomeRun campagne voor uw huis optuigen, waarbij uw huis actief wordt aangeboden via social media aan mensen die op zoek zijn naar uw huis.
  - deelname aan de landelijke Open Huizen Route(s), tenzij uw huis eerder verkocht is.

9. Wij communiceren met u op de manier waarop u dat wilt. We gaan daarbij uit van uw antwoord op de volgende vragen:
- Waarom gaat u verhuizen?
  - Wanneer wilt u verhuisd zijn?
  - Waar gaat u wonen?
  - Hoe ziet u het ideale verhuisproces voor u?
  - Wie (hoeveel personen) zijn bij de verhuizing betrokken?

Geeft u ons vooraf alstublieft aan wat uw verwachtingen zijn qua communicatie.

10. Indien uw huis aan de criteria voldoet, kunnen we een ERA Garantie op het huis aanbieden. Daarmee wordt het huis extra aantrekkelijk voor kopers! Zij zullen door deze garantie namelijk 12 maanden na transport financieel grotendeels gedekt zijn tegen gebreken, zonder extra kosten voor hen.\*  
Vraag uw ERA-makelaar naar de details.



11. Wij helpen u met het vervullen van uw woonwensen. Wat is uw horizon nadat u uw huis verkocht hebt? Wij besparen u graag energie, tijd en geld met zoeken, bezichtigen, onderhandelen en kopen van uw volgende huis.
12. Via ERA's Netwerk Service kunnen alle ERA-makelaars in binnen- en buitenland elkaar kopers en verkopers doorverwijzen. Door dit systeem is het aantal kopers van buiten de plaats dat uw huis ziet vrijwel onbeperkt! Uw ERA-makelaar legt u graag uit waarom dat een groot voordeel is voor u.

### NO CURE NO PAY.

Levert uw ERA-makelaar u deze diensten niet of niet naar behoren, terwijl uitdrukkelijk schriftelijk was afgesteld hoe uw verwachtingen zouden worden vervuld?

Dan kunt u de opdracht tot dienstverlening verscheuren, zonder dat u de gebruikelijke intrekingskosten aan de makelaar verschuldigd bent.

U betaalt wel de kosten aan derden die in opdracht van u zijn gemaakt.

### Wilt u van deze clausule gebruik maken?

Wij vragen u dan uw ongenoegen over de dienstverlening van deze ERA-makelaar schriftelijk en gemotiveerd aan hem kenbaar te maken.

Geef hem tien dagen de tijd om het gevoel van onvrede bij u weg te nemen.

Is dit na tien dagen nog steeds niet het geval, dan staat het u vrij om de opdracht tot dienstverlening in te trekken.

De ERA-makelaar (of namens deze)

Datum en handtekening

Deze waarborg wordt alleen afgegeven door een ERA-makelaar en is geen overeenkomst met ERA Nederland NV. Iedere ERA-makelaar is zelfstandig en onafhankelijk.

\* Eigen risico van toepassing