

WONING VERKOOP

INFORMATIE OVER DE VERKOOP
VAN JE WONING

IEDEREENMAKELAARDIJ





INHOUD

Inleiding	3
Het bepalen van de vraagprijs	4
Maak je woning verkoop klaar	6
Je woning promoten	8
De eerste woning bezichtiging	9
Onderhandelen	11
De koopovereenkomst	13
Extra kosten voor zekerheid	15
Je hypotheek	16
Mededeling	18
Boost!	19

A modern dining room with a round table, chairs, and a bookshelf. The room is bright and airy, with large windows and a contemporary design. The text 'INLEIDING' is overlaid on a yellow banner at the bottom of the image.

INLEIDING

In een gezellige buurt, omringd door vriendelijke buren en weelderige bomen, staat jouw huis. Maar nu begint een nieuw avontuur, want je wilt je huis verkopen. Dit brengt opwindende momenten met zich mee, maar ook vele vragen. Met de "Verkoopbrochure" die je zojuist hebt ontvangen, bereiden we je van A tot Z voor op het verkoopproces. Hierin vind je waardevolle informatie om je te begeleiden. Je leert hoe je de juiste prijs voor je huis kunt bepalen en wat er nodig is om je woning in de schijnwerpers te zetten. Dit wordt allemaal duidelijk uitgelegd. Het voordeel van zelf je huis verkopen is dat jij de leiding hebt, maar je staat er niet alleen voor. Wij zijn er om je te ondersteunen, zodat je huis optimaal wordt gepresenteerd.

Je kunt je bij ons gratis registreren om zelf je woning te verkopen. Hierbij wordt er een persoonlijk dashboard voor je aangemaakt waarbij je ten alle tijden je advertentie kunt aanpassen, pauzeren of verwijderen. Wij begrijpen dat sommige mensen behoefte hebben aan extra ondersteuning tijdens de zelfverkoop. Hiervoor hebben wij een Boost-pakket samengesteld. Meer informatie over het Boost-pakket kun je vinden op de laatste twee pagina's van de brochure.



HET BEPALEN VAN DE VRAAGPRIJS

In dit belangrijke deel van je zelfverkooptraject staan we voor de uitdaging om de perfecte vraagprijs te bepalen voor je geliefde woning. Het is een beslissing die niet lichtvaardig genomen moet worden, want de prijs heeft een aanzienlijke invloed op hoe potentiële kopers jouw huis zullen bekijken. Als de prijs te hoog is, kunnen kopers afschrikken, maar als hij te laag is, mis je mogelijk kansen tijdens de onderhandelingen. Ons doel is om de juiste balans te vinden.

De gids van vergelijkbare woningen

Je start dit avontuur door te kijken naar andere huizen in je buurt die te koop staan of recent zijn verkocht. Elk huis heeft zijn unieke kenmerken, maar je kunt aan de hand van factoren zoals de grootte, locatie, type woning en algemene staat van de woningen waardevolle inzichten verkrijgen.

De buurt als weerspiegeling van de markt

De buurt waarin je huis zich bevindt, geeft een beeld van de huidige vastgoedmarkt en beïnvloedt de vraagprijzen. Door te kijken naar de prijzen van andere huizen in de buurt en hoe lang ze te koop staan, kun je de dynamiek van vraag en aanbod begrijpen.

Het geheim van het kadaster

Een ander nuttig hulpmiddel is het Kadaster, dat inzicht biedt in de verkoopprijzen van recent verkochte woningen. Het onthult niet alleen de verkoopprijzen, maar ook wat heeft bijgedragen aan succesvolle transacties. Hoewel het raadplegen van het Kadaster kosten met zich mee kan brengen, biedt dit waardevolle informatie.

De kracht van unieke kenmerken

Vergeet niet de meerwaarde van de unieke eigenschappen van jouw huis. Of het nu gaat om een ruime tuin, op maat gemaakte inbouwkasten, of een moderne keuken, deze kenmerken voegen extra aantrekkingskracht toe aan je woning.

De lijst van extraatjes

Het is ook belangrijk om te noteren welke extra's je achterlaat voor de nieuwe eigenaar. Denk aan op maat gemaakte kasten, moderne keukenapparatuur of een onlangs aangelegd terras, aangezien deze elementen de vraagprijs kunnen beïnvloeden.

Onthoud dat de vraagprijs zelden het laatste hoofdstuk van je verhaal is. De huidige marktomstandigheden spelen een rol in hoe jouw prijs wordt ontvangen. In een gunstige verkopersmarkt kun je iets hoger inzetten, terwijl je in een kopersmarkt competitiever moet zijn. Het vaststellen van de vraagprijs is een cruciale stap in je zelfverkoopavontuur. Het draait om het vinden van de juiste prijs die zowel de waarde van je woning weerspiegelt als de interesse wekt van potentiële kopers. In de meeste gevallen is er geen noodzaak voor een officiële taxatie, tenzij specifieke omstandigheden, zoals het aanvragen van een overbruggingskrediet, dit vereisen. Dit avontuur brengt je dichterbij de prijs die de toekomst van je woning zal bepalen, en het belooft een reis vol ontdekkingen te zijn.



MAAK JE WONING VERKOOP KLAAR

Fris je huis op

Voordat je jouw huis in de etalage zet, is het van essentieel belang om ervoor te zorgen dat het in topconditie verkeert. Kleine zaken zoals losse plinten, wiebelende schroeven, afgebladderd behang of sporen van lekkage kunnen de indruk van potentiële kopers negatief beïnvloeden. Dus, pak al het achterstallig onderhoud aan voordat je de verkoop in gang zet.

Bij het aanpakken van deze onderhoudsprojecten is het belangrijk om zorgvuldig te overwegen of ze noodzakelijk zijn voor een succesvolle verkoop, of dat ze vooral een kwestie van persoonlijke smaak betreffen. Over het algemeen geldt dat noodzakelijk klein onderhoud vrijwel altijd moet worden aangepakt om je kansen op een succesvolle verkoop te vergroten.

Maar in sommige gevallen is het beter om een verouderd aspect van je huis, zoals een keuken, te behouden. Als het vervangen van de keuken een aanzienlijke investering vereist, kan het zijn dat de nieuwe keuken niet in de smaak valt bij potentiële kopers. Als je besluit om je keuken te behouden, zorg er dan wel voor dat deze brandschoon, opgeruimd en fris oogt.

Denk ook aan een likje verf. Een frisse witte verflaag kan wonderen doen voor de uitstraling van je huis. Vergeet niet om de buitenkant van de woning en de tuin op te knappen, want de eerste indruk is cruciaal voor potentiële kopers.

Belangrijk om te weten: In het verleden was het vaak mogelijk om renovatiekosten mee te financieren, maar tegenwoordig is dat moeilijker. Het is verstandig om je hierover goed te laten informeren.

Ruim op en maak schoon

Een opgeruimd huis is een uitnodigend huis. Voordat je je woning voor bezichtigingen en foto's gereedmaakt, is het raadzaam om grondig op te ruimen. Dit betekent niet alleen het opruimen van kleine prullaria, maar ook van grotere voorwerpen, inclusief bepaalde meubelstukken. Hoe ruimer en opener je huis oogt, des te aantrekkelijker het is voor potentiële kopers.

Het weghalen van persoonlijke items, zoals foto's en kindertekeningen, is een slimme zet voorafgaand aan foto's en bezichtigingen. Op deze manier krijgen potentiële kopers de kans om zichzelf in jouw huis te zien wonen, zonder afleiding van jouw persoonlijke stijl.

Nadat je huis volledig is opgeruimd, is het tijd om het grondig schoon te maken. Een sprankelend schone woning maakt een geweldige indruk. Dus, zorg voor glanzend schone oppervlakken!

Met deze stappen ben je goed op weg om je huis te transformeren in een aantrekkelijke optie voor potentiële kopers. Het begint allemaal met een frisse uitstraling en een opgeruimd en schoon interieur.



JE WONING PROMOTEN

Na het klaarmaken van je woning voor verkoop, is het tijd om het verdere verkoopproces in gang te zetten. Misschien heb je al gekozen voor ons Boost-pakket, sta je op het punt om deze stap te zetten, of overweeg je om het helemaal zelf te doen. Bij twijfels of vragen, aarzel niet om contact met ons op te nemen. We staan klaar om je te begeleiden en te helpen bij het maken van de juiste keuze.

Kies je voor ons Boost-pakket, dan zorgen wij ervoor dat jouw woning optimaal wordt gepresenteerd. Meer informatie hierover vind je op de laatste twee pagina's van deze brochure.

Als je ervoor kiest om het helemaal zelf te doen, kun je naast het plaatsen van een advertentie op ons platform ook gebruikmaken van jouw sociale media. Denk aan kanalen zoals Instagram en Facebook om jouw advertentie onder de aandacht te brengen bij een groter publiek.

Tip: Wist je dat je op Facebook lid kunt worden van speciale "groepen" waarin je jouw woning kunt delen met een grote groep woningzoekers?



DE EERSTE WONING BEZICHTIGING

Je hebt de eerste stappen genomen om je huis verkoop klaar te maken, en nu is het tijd voor potentiële kopers om je woning in het echt te ervaren. Het is essentieel om je huis tijdens bezichtigingen net zo aantrekkelijk te presenteren als op de foto's. Hier zijn enkele tips om een succesvolle bezichtiging te garanderen.

Frisse geur

Zorg ervoor dat je huis aangenaam ruikt. Verwijder mogelijke geuren zoals sigarettenrook, slaapkamerlucht, kookgeuren, of kattenbaklucht. Overweeg om voor de bezichtiging ramen te openen voor frisse lucht, of een subtiele huisparfum te gebruiken.

Benadruk de sterke punten

Laat de sterke punten van je woning extra opvallen. Als de woonkeuken een hoogtepunt is, zorg dan voor extra licht en een gezellige sfeer in deze ruimte.

Opggeruimde hal

De hal is vaak de eerste ruimte die potentiële kopers zien. Houd deze zo leeg mogelijk, want hier verzamelen zich vaak jassen, schoenen, tassen en sleutels. Een opgeruimde hal maakt een positieve eerste indruk.

Professionele houding

Als je zelf de bezichtiging doet, gedraag je dan als een professional. Wees vriendelijk en zakelijk, vermijd persoonlijke verhalen over het huis en beantwoord vragen met feitelijke informatie. Benadruk de sterke punten zonder te overdrijven en help de potentiële koper zichzelf in jouw woning te zien wonen.

Onthoud

Als je ondanks je inspanningen merkt dat je huis niet verkoopt en er weinig of geen bezichtigingen zijn, is het tijd om opnieuw naar de vraagprijs te kijken.

Je kunt overwegen om de vraagprijs aan te passen. Houd eventueel rekening met de prijssegmenten op platforms. Bijvoorbeeld, als je oorspronkelijke vraagprijs €460.000 was, is het strategisch om naar €449.500 te gaan in plaats van €452.500, omdat je dan in een aantrekkelijkere zoekklasse valt.

Onthoud, bezichtigingen spelen een cruciale rol bij het uiteindelijke succes van de verkoop, dus blijf gefocust en pas je strategie aan waar nodig.



ONDERHANDELEN

Je hebt een bod ontvangen van een potentiële koper, en dit is een spannend moment in het verkoopproces. Het is belangrijk om de andere partij met respect te behandelen, maar tegelijkertijd voorzichtig te zijn en niet te snel akkoord te gaan. Hier zijn enkele tips voor succesvol onderhandelen:

Bepaal je bodemprijs

Voordat de onderhandelingen beginnen, is het slim om te weten wat je absolute bodemprijs is, de laagste prijs waarvoor je bereid bent te verkopen.

Voorkom vastlopen

Het is niet productief als zowel jij als de koper vasthouden aan hun eerste bod. Wees bereid om te bewegen om de onderhandelingen soepel te laten verlopen. Als je de prijs niet wilt verlagen, overweeg dan om ergens anders tegemoet te komen, zoals de overdrachtsdatum.

Twee winnaars

Onderhandelen zou moeten leiden tot een overeenkomst waarbij zowel jij als de koper tevreden zijn. Het is belangrijk dat beide partijen zich als winnaar voelen.

Veelgestelde vragen over onderhandelen:

Kan ik doorgaan met bezichtigingen als ik al in onderhandeling ben?

Ja, dat is toegestaan. Niet alle onderhandelingen leiden tot een verkoop, dus je mag meerdere potentiële kopers in overweging nemen, zolang je eerlijk bent over je intenties en prijsinformatie niet deelt.

Wanneer ben ik officieel in onderhandeling?

Je bent officieel in onderhandeling als je reageert op het bod van de koper met een tegenbod, of als je expliciet aangeeft dat de onderhandelingen zijn gestart.

Ben ik verplicht een bod te accepteren als het de vraagprijs evenaart of overtreft?

Nee, je bent nooit verplicht een bod te accepteren, zelfs als het hoger is dan de vraagprijs. Als verkoper behoud je het recht om een bod af te wijzen.

Mededelingsplicht - Wat moet je de koper vertellen?

Tijdens de bezichtiging heb je waarschijnlijk je woning van zijn beste kant laten zien en minder positieve aspecten geminimaliseerd.

Het is echter van essentieel belang om je bewust te zijn van je mededelingsplicht. Dit betekent dat je de koper alle informatie moet verschaffen die van invloed kan zijn op de waarde van de woning. Dit omvat verborgen gebreken, lasten die bij de woning horen, en zaken zoals recht van overpad. Als er erfpacht van toepassing is, moet je duidelijkheid verschaffen over de kosten en de duur van de erfpacht. Al deze details moeten worden besproken en opgenomen in het koopcontract.

Toch dingen verzwegen?

Als de koper ontdekt dat je informatie hebt achtergehouden of verdraaid (bewust of onbewust), kan hij of zij het recht hebben om schadevergoeding te eisen. Het is dus essentieel om te controleren of je niets belangrijks bent vergeten te vermelden.

Het bod accepteren

Bij het accepteren van een bod gaat het niet alleen om het bedrag. De koper kan bepaalde ontbindende voorwaarden hebben die in het contract moeten worden opgenomen. Deze voorwaarden kunnen van alles zijn, ook zaken die jou als verkoper aangaan. Vraag altijd naar de ontbindende voorwaarden van de koper voordat je het bod accepteert. Dit voorkomt verrassingen en zorgt voor duidelijkheid in de onderhandelingen.



DE KOOP- OVEREENKOMST

Wanneer je samen met de koper tot overeenstemming bent gekomen, is het nu tijd om alle afspraken vast te leggen in een koopcontract of koopovereenkomst. Dit juridische document bevestigt de verkoop van je huis en de voorwaarden waaraan zowel jij als de koper moeten voldoen. Hier zijn enkele belangrijke punten om in gedachten te houden bij het opstellen van dit contract:

Modelkoopcontract

Er zijn diverse modelkoopcontracten beschikbaar, zoals die van Vereniging Eigen Huis, die je online kunt vinden. Deze modellen dienen als sjabloon, maar het is mogelijk dat jouw specifieke situatie afwijkt of extra clausules vereist.

Wettelijke bedenktijd

In principe heeft een particuliere koper bij de aankoop van een woonhuis 3 dagen de tijd om zonder opgave van reden van de koop af te zien.

Deze termijn begint om middernacht na het ondertekenen van het koopcontract. Als de laatste dag een weekend of feestdag is, krijgt de koper een extra dag, waarbij minstens 2 van de 3 dagen werkdagen moeten zijn. Als verkoper heb je doorgaans geen bedenktijd, tenzij dit specifiek in het contract is opgenomen.

Ontbindende voorwaarden

De koper zal waarschijnlijk ontbindende voorwaarden willen opnemen in het contract. Dit zijn specifieke redenen waardoor de koper zich kan terugtrekken zonder financiële consequenties. Dit kan bijvoorbeeld betrekking hebben op problemen met de financiering, afwijzing van Nationale Hypotheek Garantie, negatieve bouwkundige keuring of ongunstige beslissingen van de gemeente met betrekking tot verbouwingsplannen. Als verkoper is het belangrijk dat je van de koper verlangt bewijs te overleggen om zijn aanspraak op deze ontbindende voorwaarden te rechtvaardigen, bijvoorbeeld een schriftelijke afwijzing van financiering door de bank.

Boetes

Het kan verstandig zijn om boetes op te nemen in het contract die de koper moet betalen als hij zijn verplichtingen niet nakomt. Dit wordt meestal uitgedrukt als een percentage van de koopsom, bijvoorbeeld 10%, gevolgd door een dagelijkse boete (meestal 0,03% van de koopsom per dag) na de eerste termijn.

Bijlagen

Je kunt bijlagen toevoegen aan de koopovereenkomst, zoals specifieke afspraken tussen jou en de koper, eigendomsbewijzen, kadastrale documenten, splitsingsaktes bij appartementen, jaarverslagen en andere documenten van de Vereniging van Eigenaren, en eventuele erfpachtvoorwaarden.

Wat te doen als de koper de afspraken niet nakomt?

Indien de koper zijn verplichtingen niet nakomt en jullie komen er na overleg niet uit, dan kun je de koper schriftelijk in gebreke stellen. In deze schriftelijke kennisgeving geef je een termijn aan (meestal 8 dagen) waarbinnen de koper alsnog aan zijn verplichtingen kan voldoen. Als deze termijn verstrijkt en de koper blijft in gebreke, kun je het contract beëindigen en aanspraak maken op boetes en eventuele andere schadevergoedingen. In sommige gevallen kun je eisen dat de koper zijn verplichtingen nakomt, waarbij de koper meestal een percentage van de koopsom per dag moet betalen. Als alle andere stappen falen, kan juridische hulp ingeschakeld worden of kan de kwestie aan de rechter worden voorgelegd.



EXTRA KOSTEN VOOR DE ZEKERHEID

Als verkoper wil je vaak extra zekerheid en garanties hebben tijdens het verkoopproces. Dit kan leiden tot extra kosten, zelfs als de notariskosten doorgaans door de koper worden gedragen. Hier zijn enkele situaties waarin je als verkoper extra kosten kunt maken:

Koopcontractcontrole

Sommige verkopers kiezen ervoor om hun koopcontract te laten controleren door een notaris of juridisch adviseur. Dit zorgt ervoor dat alle juridische aspecten in het contract in orde zijn en biedt gemoedsrust.

Geldig energielabel

Bij de verkoop van je huis is het noodzakelijk dat je over een geldig energielabel beschikt. Als je deze nog niet hebt wanneer je je huis verkoopt, riskeer je mogelijke sancties. De handhaving varieert van waarschuwingen tot boetes, afhankelijk van lokale voorschriften.

Hypotheekaflossing

Om je huis hypotheekvrij te maken, moet je meestal je hypotheek laten doorhalen bij het Kadaster. Deze procedure vereist vaak notariële tussenkomst en gaat gepaard met extra kosten voor de verkoper.

Het is belangrijk om op de hoogte te zijn van deze mogelijke kosten en de bijbehorende verantwoordelijkheden tijdens het verkoopproces. Deze aspecten variëren en kunnen afhankelijk zijn van de lokale wetten en voorschriften. Het raadplegen van een notaris of juridisch adviseur kan je helpen om alle financiële verplichtingen als verkoper duidelijk te begrijpen en aan te pakken.



JE HYPOTHEEK

Hypotheekvrije overdracht

Bij de verkoop van je huis kan het voorkomen dat de opbrengst voldoende is om je huidige hypotheek volledig af te lossen. In dit geval betaal je je huidige hypotheek in één keer af met de verkoopopbrengst. Om de hypotheek officieel te beëindigen, dient een notaris deze door te halen bij het Kadaster, een verplichte stap bij de verkoop van je huis, zelfs als je hypotheek volledig is afgelost. De kosten voor het doorhalen van de hypotheek variëren per notaris.

Hypotheekoverdracht

Je hebt de mogelijkheid om je huidige hypotheek te beëindigen, maar je kunt over het algemeen ook je bestaande hypotheek overdragen naar je nieuwe woning. Dit kan voordelig zijn als je gunstige voorwaarden hebt bedongen met je bank, zoals een lage rente of een aantrekkelijke spaarregeling.

Tegelijkertijd is de verkoop van je huis een geschikt moment om alternatieve hypotheekaanbieders te overwegen, omdat je de verkoop vaak boetevrij kunt aflossen.

Hypotheekschuld (restschuld)

Indien je na de verkoop van je huis nog steeds een hypotheekschuld hebt, spreken we van een restschuld. In dit geval is het niet toegestaan om de hypotheek door te halen. Het is verstandig om de notaris te raadplegen voor advies. Over het algemeen zijn er twee opties:

- Je kunt overwegen de schuld mee te nemen in een nieuwe hypotheek voor je nieuwe woning, maar dit kan leiden tot een lager maximaal leenbedrag, zelfs als je inkomen toereikend is om de lasten te dragen. De rente op het restschuldgedeelte van de hypotheek is meestal niet aftrekbaar, wat resulteert in hogere maandelijkse kosten.
- Je kunt de restschuld wellicht omzetten in een persoonlijke lening bij dezelfde bank. In de meeste gevallen vereist dit een versnelde aflossing.

Overwaarde

Bij de verkoop van je woning ontstaat overwaarde als de opbrengst hoger is dan je hypotheekschuld. In dit geval dien je in principe de overwaarde in te brengen in je nieuwe hypotheek om een deel van de hypotheek onmiddellijk af te lossen. Als je dit niet doet, verlies je het recht op hypotheekrenteaf trek vanaf het jaar van de verkoop voor het overwaardedeel. In het geval dat je geen nieuwe hypotheek afsluit, bijvoorbeeld wanneer je gaat samenwonen of huren, ben je vrij om de overgebleven bedragen - na aftrek van alle kosten - naar eigen inzicht te besteden. Let op dat je mogelijk vermogensbelasting moet betalen als je winstbedrag boven een bepaalde drempel ligt, welke jaarlijks kan variëren. Voor specifieke bedragen, kun je de website van de Belastingdienst raadplegen.

**Let op: als je binnen 3 jaar een nieuw huis koopt en de overwaarde niet inzet voor de aankoop, verlies je het recht op hypotheekrenteaf trek voor de overwaarde.*



MEDEDELING

Belangrijke mededeling voor onze lezers: Verantwoordelijkheid voor Actuele Informatie

We streven ernaar om deze brochure zo up-to-date en informatief mogelijk te maken, maar willen benadrukken dat de vastgoedmarkt en regelgeving voortdurend kunnen veranderen. Iedere woningverkoop is uniek, en de specifieke omstandigheden en vereisten kunnen variëren.

Als lezer van deze brochure, vragen we je vriendelijk om de verstrekte informatie te beschouwen als een richtlijn en als uitgangspunt voor je eigen verkoopavontuur. Het is van groot belang om de informatie in deze brochure te verifiëren op basis van je specifieke situatie en de actuele omstandigheden op de vastgoedmarkt.

We raden je aan om de meest recente wet- en regelgeving te controleren. Het is onze bedoeling om je te informeren en te begeleiden, maar de verantwoordelijkheid voor het maken van de juiste beslissingen ligt bij jou als verkoper.

Als je vragen hebt of behoefte hebt aan aanvullende informatie, staan we altijd klaar om je te ondersteunen. Neem gerust contact met ons op voor advies tijdens je verkoopproces.

Iedereenmakelaardij



BOOST!

De ideale keuze voor wie zelf zijn woning wil verkopen, maar toch graag een beetje ondersteuning ontvangt. Het voordeel hiervan is dat je zelf de touwtjes in handen houdt en niet overhaast te werk gaat bij het verkopen van jouw woning.

Wanneer je voor dit pakket kiest, kies je voor kwaliteit. Wij zorgen ervoor dat jouw woning wordt ingemeten, professioneel gefotografeerd wordt en voorzien wordt van plattegronden en een meetrapport. Zodra je voor dit pakket hebt gekozen, wordt jouw aanvraag zorgvuldig verwerkt. Als alles in orde is, ontvang je een bevestiging. Hierna nemen we contact met je op om een afspraak te maken voor de fotograaf, die langs komt om je woning vast te leggen en in te meten.

Ook sturen we een geweldige promotiebox jouw kant op, met daarin een (raam) te-koop bord, poster en een verkocht sticker. Nadat de fotograaf je woning heeft gefotografeerd en ingemeten, kun je het te koop bord ophangen, zodat elke voorbijganger ziet dat jouw woning te koop staat!

Op basis van de foto's en inmeetgegevens stellen wij een complete woningadvertentie voor jou op, die we koppelen aan jouw persoonlijke dashboard. Zo kun je jouw advertentie ten alle tijden aanpassen, pauzeren of verwijderen. We raden je aan om je vooraf alvast te registreren als verkoper, zodat jouw dashboard alvast wordt aangemaakt.

We delen ook jouw woningadvertentie op Huispedia en onze sociale mediakanalen om het onder de aandacht te brengen bij een groter publiek. Wanneer je woning is verkocht, kun je bij ons via info@iedereenmakelaardij.nl een verzoek indienen om jouw advertentie op deze platformen te verwijderen.

We hopen dat we je voldoende hebben geïnformeerd over het Boostpakket. Mocht je meer vragen hebben, dan kun je altijd contact met ons opnemen!