



Voorkom teleurstellende bezichtigingen.

Waarom Azur Living een 80% slagingspercentage heeft.

Waarom Azur Living een 80% slagingspercentage heeft.

U bent zich aan het oriënteren op een tweede verblijf in het buitenland. Vanzelfsprekend heeft u dan al menig uur achter uw PC of Mac doorgebracht. Surfen over websites, plaatjes bekijken, informatie aanvragen etc. Misschien bent u zelfs bij een makelaar binnen gelopen voor een bezichtigingstrip, waarna u werd meegetroond langs een lange lijst ongeschikte huizen op verkeerde locaties.

| Inmiddels bent u een ervaring rijker en een illusie armer: dit werkt zo niet!

Er is een overvloed aan aanbod, waarvan het grootste gedeelte niet ter zakendoende is. U heeft hetzelfde huis al met drie verschillende prijzen voorbij zien komen, De informatie die u vindt is summier of achterhaald. Uw informatie aanvragen worden niet beantwoord of slechts met standaard e-mails met summiere informatie. En de buitenlandse makelaars blinken niet echt uit in service en klantgerichtheid. Bij iedere makelaar van voren af aan beginnen om duidelijk te maken wat u zoekt...Het lijkt soms wel of ze u niet willen begrijpen of dat ze geen geld willen verdienen... Al met al kost het een hoop tijd en de efficiëntie is ver te zoeken.

De “doe het zelf-fase”

Dus wat doet u? U gaat zelf uw droomhuis wel vinden! Getergd klimt u als het ware op de stoel van de makelaar en gaat opnieuw het wiel uitvinden. Alles wordt uit de kast getrokken: U leest marktonderzoeken, Blogs en informatie pagina's. Belt, mailt, surft nog meer en op zoek naar de gouden tip praat u zelfs met de zus van de tuinman van de burens omdat die ook ooit een huisje in het buitenland heeft gekocht.

Google Maps en Streetview worden in de strijd gegooid, maar de makelaars vertellen u (bijna) nooit het adres van een huis! dus ook hier worden uw dappere pogingen gedwarsboomd.

| in Spanje staan bijvoorbeeld meer dan 700.000 woningen te koop. Hiervan zijn er waarschijnlijk slechts een handvol écht geschikt voor ú!



Het is ook niet zo eenvoudig: in Spanje staan bijvoorbeeld meer dan 700.000 woningen te koop. Hiervan zijn er waarschijnlijk slechts een handvol écht geschikt voor ú! Die huizen voldoen aan uw basis wensen, qua grootte en aantal (slaap) kamers, staan op de voor u juiste locatie, hebben de goede prijs / kwaliteit verhouding, genereren dat positieve buikgevoel en iedereen in het gezin is het er mee eens (U kunt een huis nog zo mooi vinden, als uw partner het niks vindt gaat het niet gebeuren!). Het valt nu eenmaal niet mee om die speld uit die Spaanse hooiberg te vissen...

Waarom het ons wel lukt uw huis te vinden!

De basis voor succes:

In de eerste plaats zijn wij een Nederlands bedrijf en zijn wij ook in Nederland gevestigd. We zitten zeg maar bij u om de hoek. Hiermee nemen wij de drie grote barrières weg: Taal, cultuurverschil en benaderbaarheid. Daarbij zijn wij bijzonder goed en makkelijk bereikbaar voor u, u kunt ons bellen (in uw eigen taal), mailen of zelfs 'whatsappen'. U krijgt altijd een snelle reactie terug, ook als dat eventueel buiten de reguliere kantooruren valt.

Hiermee koppelen wij onze buitenlands onroerend goed expertise aan een stuk Hollandse nuchterheid, ondernemerszin, en klantvriendelijkheid. En dat doen wij al meer dan 15 jaar tot volle tevredenheid van onze klanten.

De garantie voor succes: ons plan van aanpak.

1) **Begin bij het begin: de klant**

Het lijkt zo logisch, maar toch beginnen de meeste mensen hun zoektocht naar een tweede verblijf met de laatste stap in het proces : zoveel mogelijk informatie over een specifiek huis opvragen..Of in het geval van een lokale makelaar: alle huizen in je portefeuille laten zien in de hoop dat er wat bij zit..



Azur Living pakt het anders aan: wij inventariseren eerst uw wensen, ideeën en verwachtingen. Het hoe, wat en waarom zeg maar. Ook die van uw partner en eventuele andere betrokkenen. Met door ons uitgezochte voorbeelden van huizen scherpen we uw zoekprofiel verder aan. Ook het financiële plaatje komt aan de orde. Wij adviseren onze klanten om in geval van een financiering van te voren te kijken wat de mogelijkheden zijn. Dit om teleurstellingen later in het proces te voorkomen. Wat volgens de bank een jaar geleden geen probleem was, kan nu opeens heel anders bekeken worden.

2) **De praktijk: het bezichtigen van woningen**

Het daadwerkelijk bezichtigen van woningen is een van de belangrijkste stappen in het proces. Voor zowel u als voor ons werkt het heel verhelderend. Er zijn immers genoeg huizen die op papier perfect voor u zouden moeten zijn, echter : zou u ze ook willen kopen?



Een goede begeleiding en voorbereiding is hierbij van cruciaal belang! Een groot gedeelte van de voorbereiding hebben wij dan al hier in Nederland (of België) met u gedaan. Onze vaste teams in Frankrijk, Spanje en op Ibiza bereiden uw bezichtiging verder voor en zorgen voor een doeltreffend programma en een perfecte begeleiding.

De ervaring leert dat tijdens het bezichtigen vaak de prioriteiten en wensen van de klant veranderen. Wij spelen hier op in door bijv. ook een woning te laten zien die wellicht niet perfect aansluit op het zoekprofiel, maar die u toch uitdaagt en dwingt tot kritisch nadenken.

Ook zullen wij uw nieuw opgedane inzichten meteen toepassen bij het selecteren van andere te bezichtigen woningen.

3) **Wij behouden het overzicht voor u.**

De efficiëntie van een bezichtiging staat of valt met het bewaren van het overzicht! Het zoeken van een huis is een bewustwordingsproces. Gaande weg komen we er samen achter welk (soort) huis voor u het juiste is. Na het bezichtigen evalueren wij uw ervaringen zodat we verder kunnen met het proces in plaats van steeds maar weer opnieuw te moeten beginnen...



Wij weten welke huizen u gezien heeft, wat uw reactie er op was (en die van uw partner) welke woningen en locaties niet geschikt waren voor u en vooral wáárom niet.

4) **Het koopproces:**

Wanneer wij uw woning hebben gevonden, is het zaak deze voor een zo goed mogelijke prijs te bemachtigen en ervoor te zorgen dat al het papierwerk (vergunningen ed.) in orde is.



Wij kijken naar de positie van de verkoper, zijn er eerdere biedingen afgewezen, wat is de prijs / kwaliteit verhouding in relatie tot de actuele marktsituatie, hoe staat u er zelf in, etc. Wij adviseren u over de onderhandelingsstrategie en indien akkoord voeren wij de onderhandelingen voor u.

Ons uitgebreide netwerk van specialisten staat tot uw beschikking. Van advocaten en fiscalisten tot financieel specialisten. Dit is voor veel mensen vaak het spannendste moment in het hele proces. Maar wij blijven u terzijde staan en houden alle betrokken partijen bij de les, ten einde tot een goed resultaat te komen.

5) **De after-sales: wij staan u met raad en daad terzijde**

Nadat de koop gesloten is zijn er vaak nog veel losse eindjes die geregeld moeten worden. Internet providers, misschien nog wat renovatie of technische aanpassingen aan de woning. Zaken als property management, verhuurders, aannemers, tuinmannen, loodgieters etc. Dankzij ons uitgebreide lokale netwerk kunnen wij u ook hiermee helpen.

Geen extra kosten voor u!



Onze service en begeleiding kost u in principe niets! Hoe dit kan? Wij werken met lokale makelaars en ontwikkelaars die hun commissie van de verkopende partij met ons delen. In ruil daarvoor nemen wij veel werk uit hun handen en zorgen we ervoor dat onze klanten goed voorbereid zijn. Onze begeleiding kost u dus niets extra.

En heeft u toch wat langer de tijd nodig? Geen probleem, ook dan gaan wij door tot u 100% tevreden bent!

Dit gerichte plan van aanpak in combinatie met onze meer dan 15 jaar ervaring hebben er voor gezorgd dat ruim 80% van onze klanten al bij een eerste bezoek succesvol is. En heeft u toch wat langer de tijd nodig? Geen probleem, ook dan gaan wij door tot u 100% tevreden bent! Wilt u ook meer richting geven aan uw zoektocht? Neem dan vandaag nog contact met ons op, wij kijken naar u uit!