



Alles over je huis verkopen



Emil[®]
nvm makelaars

Goed wonen, lekker leven



Inleiding

Je huis verkopen: een grote, spannende stap! Wat is het beste verkoopresultaat voor mij? Wat is daarvoor nodig? En wat kan ik verwachten tijdens het verkooptraject?

De route naar een optimale verkoop van je huis

Verhuizen staat in de top 3 van meest stressvolle levensgebeurtenissen.

Niet gek: huis en haard verlaten voor een nieuw avontuur gaat niemand in de koude kleren zitten! En zulke grote beslissingen neem je maar een paar keer in je leven.

Belangrijk dus dat het verkooptraject super soepel verloopt. Geen verrassingen onderweg of achteraf. Continu grip op het proces. En steeds in staat zorgvuldig keuzes te maken.

In dit White Paper leggen we je eerst de kwestie "Eerst kopen of eerst verkopen?" voor.

Daarna zetten we het complete verkoopproces voor je op een rij. Stap voor stap van je eerste kennismakingsgesprek via de opname naar de definitieve overdracht van je huis.

In een gevisualiseerde tijdlijn, in tekst en video. Zo kan je het verkoopproces met vertrouwen tegemoet zien. Je weet precies wat je straks kunt verwachten. **Veel succes!**

Inhoud

Eerst kopen of eerst verkopen?	4
Het verkooptraject stap voor stap	6
1. Kennismaking	7
2. Plan van aanpak	8
3. Akkoord verkoop	8
4. Documenten	9
5. Opname	10
6. Planning	12
7. Foto's, tekst & meetrapport	13
8. Start verkoop	13
9. Bezichtigingen	14
10. Bieden & Onderhandelen	15
11. Bieding accepteren	16
12. Koopovereenkomst	16
13. Verkocht onder voorbehoud	17
14. Verkocht	17
15. Overdracht	17
16. Notaris	19



Eerst **kopen** of eerst **verkopen**?

Wat wijsheid is voor je, hangt af van je situatie. En van de vraag waar je 's nachts van wakker ligt. Is dat twee keer moeten verhuizen? Of het idee aan dubbele maandlasten? Enkele overwegingen!

Eerst kopen: de voordelen

Grijp niet mis!

Er staan weinig huizen te koop en de huizen die te koop komen, zijn binnen no-time weg.

Misschien denk je daarom: ik sla metéén toe als ik iets zie, want wat als die kans zich niet nog eens voordoet?

Steeds thuis

Koop je eerst een nieuw huis, dan weet je zeker dat je niet tijdelijk zonder thuis komt te zitten en bijvoorbeeld ergens moet logeren of tussentijds iets moet huren. Fijn, die zekerheid.

1 keer verhuizen

Verhuis je direct naar je nieuwe huis, dan hoef je maar 1 keer alles in te pakken, te verhuizen en weer uit te pakken. Scheelt een hoop werk, tijd en vaak ook kosten!

Eerst kopen: de nadelen

Dubbele lasten

Koop je eerst je nieuwe huis, dan moet het oude huis nog verkocht worden. En hoewel veel huizen nu snel verkocht worden, geeft dat geen garantie voor de toekomst. Zo neem je het risico op tijdelijk een dubbele hypotheek.

Budget?

Grote kans dat de verkoop-opbrengst van je huidige huis, invloed heeft op je budget. €50.000,- meer betekent wellicht net een extra kamer of toch die leuke buurt. Verkoop je eerst, dan weet je beter wat je kunt besteden.

Het is goed om helder te krijgen wat belangrijk is voor je.



Eerst verkopen: de voordelen

Top van de markt

Momenteel worden huizen voor recordprijzen verkocht. Verkoop je nu, dan weet je dat je een mooie prijs voor je huis mag verwachten. Wacht je liever nog even, dan heb je kans dat de markt tegen die tijd er net iets anders uitziet...

Zekerheid

Fijn om zéker te weten wat je kunt besteden aan je nieuwe huis. Verkoop je eerst, dan heb je het geld al op zak en weet je precies wat je kunt uitgeven. Misschien toch die mooie buurt, die extra kamer of verduurzaming / verbouwing?

Eerst verkopen: de nadelen

Tijdelijk thuisloos

Heb je je eigen huis al verkocht maar heb je nog geen nieuw huis gevonden? Dan zul je op zoek moeten naar een tijdelijke oplossing. Bij familie of vrienden logeren? Tijdelijk iets huren? Denk daar op tijd over na.

Haast

Is het huidige huis verkocht, dan komt de overdracht vanzelf dichterbij. Het kan zijn dat je last krijgt van die deadline en druk voelt bij het vinden van een nieuw huis. Belangrijk dat je echt iets koopt waar je duurzaam gelukkig van wordt!

Conclusie

Zoals gezegd: wat verstandig is, hangt af van je situatie. Waar lig je wakker van? Wat kun je financieel dragen? Wat heeft de minste impact op het gezin? Natuurlijk zijn er allerlei middelen om nadelen te verzachten: een opleverdatum wat verder weg, een overbruggingshypotheek... Fijn om helder te krijgen wat belangrijk is voor jou. Onze makelaars denken daar natuurlijk graag met je over mee!

verkooptraject stap voor stap

Je bent zover: je gaat je huis verkopen.
En dan? We nemen je mee!

De route naar een optimale verkoop van je huis!

Kennismaking

Wat kunnen we voor je doen?
Waardering van je huis.

Plan van aanpak

Stevige verkoopstrategie.
Alles duidelijk?

Akkoord verkoop

We maken heldere afspraken.
Je weet waar je aan toe bent.
We hebben er zin in!

Planning

Wanneer wat online en op
Instagram? Agenda
reserveren voor bezichtigingen.

Opname

Afspraak met fotograaf,
inmeter en onze
binnendienst. Bekijk je
vooraf de styling-tips?

Documenten

O.a. je ID en de lijst van
zaken. Alles veilig via move.nl

Foto's, tekst & meetrapport

Presentatie staat klaar. Heb je
alles aangeleverd?

Start verkoop!

Via onze eigen kanalen,
Funda, in beeld bij alle NVM-
makelaars. Te koop-bord.

Bezichtigingen

Is je huis er klaar voor?
Dezelfde dag verslag!

Koopovereenkomst

Alles duidelijk?

Bieding accepteren

Wilsovereenstemming.

Bieden & Onderhandelen

We houden je goed up to date!
Fijne prijs én voorwaarden?

Verkocht onder voorbehoud!

Verkocht onder voorbehoud!

Verkocht!

Yes! Na 1 week: waarborgsom
/ bankgarantie.

Overdracht

Inspectie: huis netjes
achtergelaten?

Nazorg

Ook na de overdracht zijn we
er voor je. Je kunt altijd
bellen met vragen!

Notaris

Check: o.a. nota van
afrekening, meterstanden.
Tekenen & sleuteloverdracht!
Opstalverzekering.



■ Alle voorbereidingen ■ De verkoop ■ We staan ook na de verkoop voor je klaar!

Stap 1

Kennismaking

Alles begint bij een goede kennismaking. Met jou en je huis. Je makelaar wil alles weten. Waarom wil je, of moet je verkopen? Hoe lang heb je hier gewoond en waar zat je het liefst? Zoveel woningen, zoveel verhalen: je makelaar luistert.

De verhuizing

Bespreek meteen hoe je de verhuizing voor je ziet. Heb je al een nieuwe woning op het oog? Misschien is de overdracht al geweest of moet je de zoektocht nog starten? Belangrijk dat goed af te stemmen.

Wensen verhuistraject

Misschien zie je het hele traject al voor je. Weet je precies wat je wilt? Bijvoorbeeld geen bord in de tuin, maar wel veel online exposure. Je makelaar adviseert hierop. En verrast je wellicht met een nieuwe aanvliegroute. Of brengt je op andere ideeën. Want als je de koper uit de buurt verwacht, dan is een bord veel effectiever dan een online campagne...

Maar bespreek ook wat je prettig vindt qua contact. Wat je spannend vindt en waarom. Hoe meer vragen of zorgen je deelt, hoe meer je makelaar daar rekening mee kan houden.

Complete plaatje

Fijn om te zien hoe de markt zich in je buurt beweegt. Hoeveel woningen er verkocht zijn tegen welke prijs, maar ook: hoeveel vraag is er naar woningen zoals die van jou? Cijfers zeggen niet alles, daarom plaatst je makelaar ze in de context van hun expertise en verkoopervaring. Zo krijg je een volledig beeld van de markt en je kansen.

Waardering van je huis

Een goede rondleiding door je huis is een must! Vertel vooral alles! Je makelaar heeft de stukken uit het Kadaster bij zich en checkt of die nog kloppen. Bekijk samen de staat en de bijzonderheden. Al deze informatie leidt tot een waardering: een goed onderbouwde waarde van je huis. Fijn om die z.s.m. te ontvangen na het bezoek!

Waardering versus taxatie

Een waardering is geen taxatie. Een taxatierapport is namelijk een officieel document opgesteld volgens officiële richtlijnen door een gecertificeerde taxateur. Die heb je niet nodig bij de verkoop van je huis. Wél als je een huis koopt; jouw geldverstrekker vraagt er dan naar.



Stap 2

Plan van aanpak

Na de kennismaking en de waardering volgt een plan van aanpak. Een stevige verkoopstrategie afgestemd op je huis, je wensen en de actuele ontwikkelingen in de lokale markt. Wie is de doelgroep voor je woning, hoe bereik je die? Welke (online) middelen zijn er en welke matchen het best met jou, je wensen, je doelgroep en je huis?

Welke vraagprijs is verstandig? En welke verwachte opbrengst staat daar tegenover? Een duidelijk plan de campagne inclusief degelijke onderbouwing.

Courtage

Los van de strategie en de planning, noemt je makelaar ook de courtage waartegen hij de verkoop voor je zal begeleiden. Dit kan een vast bedrag zijn of, zoals bij ons, een percentage van de uiteindelijke opbrengst. Sommige makelaars vragen een bonus bij een opbrengst boven een bepaald bedrag.

Perfecte match

Laat het op je inwerken. Past deze strategie bij mij? Heb ik een match met mijn makelaar? Belangrijk dat je je goed voelt bij het voorstel en bij degene die het voor je gaat uitvoeren.



Stap 3

Akkoord verkoop

Ben je akkoord met het plan van aanpak? Fijn, dan zullen de voorbereidingen snel starten. Maar eerst heldere afspraken optekenen. Een formaliteit ja, maar wel een die maakt dat je precies weet waar je aan toe bent. En wat je van je makelaar mag verwachten. Je legt de afspraken vast in een heldere opdracht tot dienstverlening: je eerste tekenmoment!





Stap 4

Documenten

De eerstvolgende stap in de voorbereidingen voor de verkoop is de papierwinkel. Je wordt gevraagd het e.e.a. aan stukken te verzamelen en - in ons geval - te uploaden naar je veilige, persoonlijke online omgeving op move.nl. De meeste van deze stukken gaan over je huis, andere gaan over jou. Jouw makelaar moet namelijk goed verifiëren wie je bent in het kader van de WWFT (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme).

Deze stukken lever je in:

- Kopie van je ID-kaart of paspoort
- Formulier met personalia
- Formulier politiek prominent persoon
- Je eigendomsbewijs
- WOZ-beschikking
- Energielabel

Een energielabel is verplicht bij het verkopen van je huis! Hierin staat hoe energiezuinig je huis is, welke verbeterpunten er zijn en welk prijskaartje daar ongeveer aan hangt. Heb je deze nog niet, dan moet je deze laten vaststellen door een energieadviseur.

Tip!: schakel snel een adviseur in, zij zijn soms erg druk!

Deze vragenlijsten vul je in

- Lijst van zaken
Op deze lijst vink je aan welke spullen in huis je zelf meeverhuist, welke bij het huis horen en wat de koper straks eventueel van je mag overnemen. Bijvoorbeeld de gordijnen, zonwering en apparatuur in de keuken.
- Vragenlijst woning
Heb je weleens lekkage in huis gehad? Waar? En hoe is dat toen verholpen?
Zijn er andere gebreken? En uit welk jaar is je CV-ketel?

Meldplicht

Je bent wettelijk verplicht de koper van je huis te informeren over alles wat mogelijk van belang is rond het huis. Van een verzakking tot een verholpen lekkage. De vragenlijst zorgt ervoor dat je niets over het hoofd ziet.

Heb je een appartement of een VvE?
Dan zijn er nog wat extra stukken nodig, o.a.:

- Splitsingsakte
- Splitsingsreglement
- Splitsingstekening
- Huishoudelijk reglement
- KVK uittreksel VvE
- Opstalverzekering VvE
- Jaarstukken VvE



Stap 5

Opname

Het dossier is in aanbouw, nu volgt de zogeheten “opname” van je huis. Je plant een moment waarop de fotograaf, de inmeter en - bij ons - een binnendienst-collega van je makelaar bij je langs komen. Liefst tegelijk, dan heeft je makelaar alles in één keer bij elkaar.

Fotografie

Een professionele woningfotograaf maakt mooie foto's van binnen en buiten. De foto's zijn als visitekaartje aan potentiële kopers cruciaal. Bereid je huis er goed op voor! Lekker opruimen, schoonmaken, stylen of zelfs wat kleine klusjes. Hoe strakker hoe beter (meer tips vindt je op de volgende pagina!).

Kan zijn dat de fotograaf ter plekke wat advies geeft. Om de bank iets te verplaatsen bijvoorbeeld, of om een plant te verschuiven. Alles voor de beste presentatie van je huis.

Waar je tijdens het fotograferen best even wat spullen tijdelijk uit zicht kunt halen, werkt dat niet bij het schieten van een video. Houd daar rekening mee!

Inmeten

Laat het op je inwerken. Past deze strategie bij mij? Heb ik een match met mijn makelaar? Belangrijk dat je je goed voelt bij het voorstel en bij degene die het voor je gaat uitvoeren.

Kenmerken en tekst

De binnendienst-collega van je makelaar loopt door je huis en noteert alles wat er te zien is. Van de type vloer in de hal tot aan waar de CV-ketel hangt op zolder en alles daar tussenin. Al deze informatie is nodig voor de verkooptekst en het invullen van alle kenmerken van je huis.

Dossier compleet

De foto's worden geselecteerd en bewerkt. De meetgegevens moeten omgezet worden in een meetrapport en plattegronden. Alle kenmerken worden netjes ingevuld in de brochure en de tekst wordt geschreven, nagelezen en gecontroleerd. Je snapt: dat duurt even. Bij ons krijg je na 5 werkdagen het complete pakket: van bewerkte foto's tot uitgewerkte plattegronden en uitgeschreven verkooptekst!

Alles voor de beste presentatie van je huis!

Zo maak je jouw woning fotoshoot-ready!



Buiten: de àllereerste indruk

Een foto van de gevel wordt als hoofdfoto gebruikt op Funda en onze website: check je de buitenkant even? Haal eventuele fietsen en (vuilnis) containers weg; bekijk of stoep, balkon, tuin of terras een schoonmaak-/veeg-/opruimbeurt kunnen gebruiken. Vaak lastig om te regelen, maar heel fijn als er geen auto direct voor het huis staat. Of zet je eigen auto voor de deur en verplaats deze op het laatste moment.

Binnen: rust, ruimte en licht

Een opgeruimd en schoon huis oogt ruimtelijker. En maakt dat potentiële kopers zich de mogelijkheden qua inrichting beter kunnen voorstellen.

Algemeen

Kleine gebreken of oneffenheden in huis? Hoe meer je van te voren kunt repareren, afmaken of oppoetsen, hoe minder er straks op de foto's afleidt; Haal persoonlijke spulletjes (fotolijstjes, speelgoed, post, sleutels, asbakken en huisdier-toebehoren) en seizoenspullen (de kerstboom) uit het zicht; Maak kapstokken, tafels, bureaus, vensterbanken en de bovenkant van kasten leeg; Hoe meer vloer er vrij is, hoe beter. Dus: meubels aan de kant, kleden recht, de loop naar ramen en deuren vrij; Dweil de vloer, weg met stof en spinrag, boen de ramen, spiegels, de keuken, de badkamer en het toilet. Zorg je ervoor dat alles droog is zodra de fotograaf er is?; Haal waar mogelijk snoeren en stekkerdozen uit het zicht; Zorg voor veel licht: gordijnen open!

Badkamer

Haal alle losse toiletartikelen in de badkamer weg: tandenborstels, douchegel maar ook de wasmand, de toiletborstel, de toilethouder, handdoeken, badjassen, badmatten etc.; Fijn als alles glanst!

De tuin aan kant

Ook hier: hoe meer spullen uit het zicht zijn, hoe beter; Maai het gras en verwijder onkruid; Is de tuin niet op z'n best? Overweeg een paar nieuwe potplantjes of bloemen neer te zetten.

Keuken

Zorg dat de keuken lekker fris en opgeruimd is: keukenspullen, apparaten, vaatdoeken weg en de vuilnisbak uit zicht.

Slaapkamer

Maak bedden netjes op met neutraal, rustig beddengoed.

Puntjes op de i

Staan alle kranen recht? Dode bladeren uit de planten? Kussentjes op de bank opgeschud? Geen privacy-gevoelige foto's aan de wand? Toiletbrillen omlaag? Ook de garage en het berghok opgeruimd? Mooie bos bloemen op tafel? Vers fruit of fris kruidenplantje in de keuken?

Stap 6

Planning

Fijn om te weten waar je precies aan toe bent. Ook qua planning. Stem daarom meteen na de opname af wanneer je huis echt te koop komt en op welke dagen potentiële kopers kunnen komen kijken. Misschien ben je die paar dagen liever niet thuis, dan kan je dat vast regelen.

Wanneer wat online?

Hoe meer potentiële kopers je huis zien, hoe groter de kans dat je een geschikte koper vindt! In het plan van aanpak zag je al welke platformen interessant zijn voor jouw doelgroep. Nu is de vraag: wanneer wordt wat op welk platform geplaatst? Fijn om dat vooraf te plannen met je makelaar. Je weet waar je aan toe bent en staat in de startblokken om eventueel zelf het e.e.a. te delen!

Sneak previews

De NVM stelt wat restricties aan welke informatie je wanneer mag prijsgeven. Zo mag je niet het adres of de vraagprijs communiceren van een huis dat nog niet officieel te koop staat. In zo'n sneak preview mag je wel foto's laten zien en de buurt verklappen. Genoeg voor veel kopers om nieuwsgierig te raken!

Voorbeeld planning

Maandag

Sneak preview in Instagram Feed zodra de foto's en de tekst klaar en akkoord zijn.

Dinsdagochtend

In de uitwisseling onder al onze collega-makelaars.

Dinsdagmiddag

Online op onze eigen website en in de etalage.

Woensdagochtend

Op Funda plaatsen.

Woensdagavond

Follow-up in Instagram Stories.

Vrijdag

Eerste dag bezichtigen

Hoe meer potentiële kopers je huis zien, hoe groter de kans dat je een geschikte koper vindt.



Stap 7

Foto's, tekst & meetrapport

Voilà, de presentatie van je huis is compleet! Kijk je even mee hoe mooi alles is geworden?

Je makelaars en hun collega op de binnendienst weten precies wat wel en niet werkt qua fotografie en woordkeus in de verkooptekst. Zij kijken met heel andere ogen naar je huis dan jij. Probeer daarom in het beoordelen van de presentatie te vertrouwen op hun expertise, hoe lastig dat soms ook is! Is er iets onjuist, geef het absoluut aan - alle informatie moet natuurlijk kloppen.

Dossier compleet?

Heb je alle documenten geüpload in je online dossier? Energielabel ook definitief en aangeleverd? Zodra niets meer ontbreekt, kunnen we door met het echt te koop zetten van je huis. Spannend!

Stap 8

Start verkoop

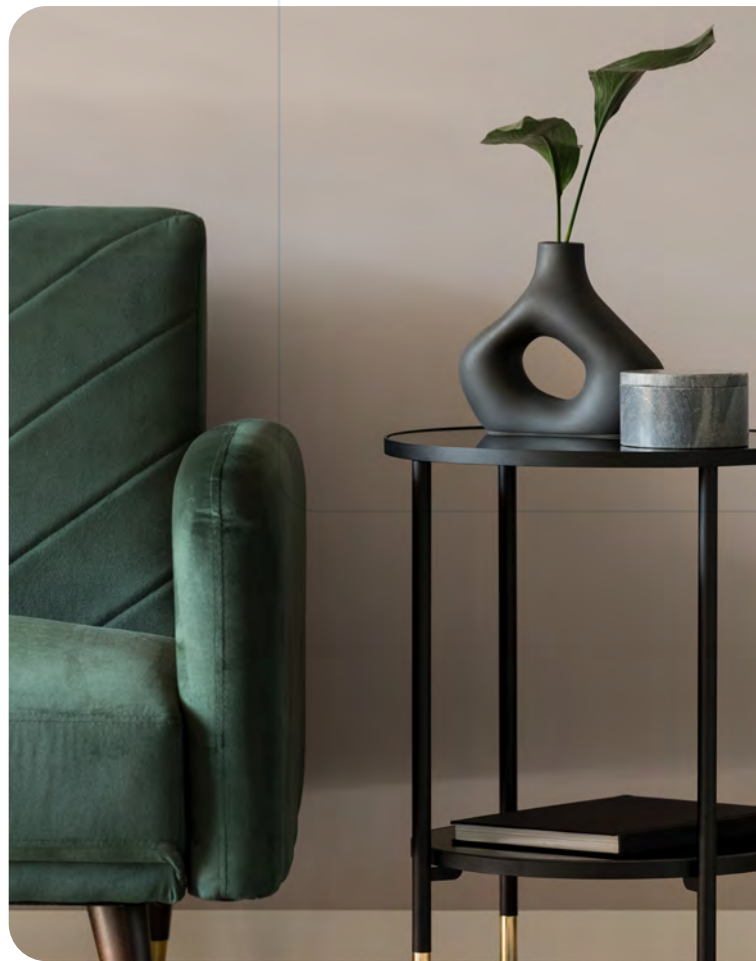
Alles compleet: daar gaan we!

De aanmelding

Je huis wordt nu "aangemeld". Dat wil zeggen dat je huis allereerst wordt aangeboden aan alle aangesloten makelaars in wat heet "de uitwisseling".

Eerst alle makelaars en hun zoekers

Met een druk op de knop krijgen al deze makelaars (zowel NVM-makelaars als niet-NVM makelaars) realtime een seintje dat je huis te koop is. Zij kunnen direct namens hun zoekers reageren en een bezichtigingsafspraak inplannen.



Dat is prettig: een kijker met een eigen aankoop-makelaar is een serieuze partij die vaak de financiën al op orde heeft en snel kan schakelen.

Overall zichtbaar

Vervolgens wordt je huis ook doorgezet naar de website van je makelaar en Funda.

In ons geval zetten we een huis vaak eerst op onze eigen kanalen en een dag later pas op Funda. We weten van onze betrokken volgers dat zij echt geïnteresseerd zijn. Zo scheiden we alvast het kaf van het koren!

Social media mag natuurlijk niet ontbreken! Dat kan een post zijn die de makelaar deelt onder hun volgers op Instagram bijvoorbeeld. Of dat kan een advertentie zijn die ook niet-volgers zullen zien. Alles voor maximaal bereik!

Stap 9

Bezichtigingen

Opnieuw een spannend moment: de bezichtigingen! Hoe een kijkdag wordt ingericht, verschilt per makelaarskantoor, maar hangt ook van de specifieke situatie.

Individuele aandacht

In ons geval plannen we één of twee dagen waarop we kijkers individueel een half uur lang rondleiden. Fijn die persoonlijke aandacht. Om vragen te beantwoorden bijv., zorgen weg te nemen en mensen te enthousiasmeren.

Met meerderen tegelijk

Andere makelaars kiezen er soms voor meerdere kijkers tegelijk uit te nodigen. Je snapt: hoewel de drempel voor kijkers wellicht lager is om binnen te stappen, is er wel minder aandacht voor de kijker, minder ruimte voor vragen of kennismaking.

Open huis

Een open huis is ook een optie: dan stel je jouw deur open zodat geïnteresseerden zonder afspraak kunnen binnenvallen.

Wat past bij jou

Welke vorm van bezichtigen bij je past, bespreek je natuurlijk al tijdens de kennismaking. Ga je bijvoorbeeld scheiden en wil je graag zo snel mogelijk verkopen, dan kies je vast graag voor zoveel mogelijk mensen in zo'n kort mogelijke tijd. Heb je helemaal geen haast, dan spreid je de bezichtigingen wellicht liever...

Goed voorbereiden

Zorg dat je huis er klaar voor is! Lekker schoon en opgeruimd. Geen vieze doekjes in de keuken, geen stinkende vuilnisbak, niet de kapstok overvol... De huisdieren even uit logeren en wellicht de loopfietsjes of modderige sportschoenen van de kinderen even achterin de auto.

En de appeltaart vers uit de oven? Die kan averechts werken: moet er iets verhuuld worden? Zet liever wat vers fruit in een schaal op het aanrecht en een frisse bos bloemen op tafel! Dat doet het altijd goed.

Alle ruimte voor de kijker

Je bent in principe niet thuis als er bezichtigd wordt. Dan kan je makelaar rustig de tijd nemen voor de kijkers en hen alle ruimte gunnen. Dat bezichtigt prettiger. Sommige kijkers zullen alleen komen, anderen met aankoopmakelaar die hen adviseert.

Alles uit de kast

Je makelaar heeft als doel: je huis verkopen. Dat betekent dat zij het onderste uit de kan halen tijdens de bezichtigingen. Mensen op hun gemak stellen, misschien koffie, thee, wijntje, een muzikje, zich verdiepen in hun verhaal, meenemen in het uwe.

Debrief

Achteraf mag je een uitgebreid verslag verwachten. Hoe ging het? Wat vonden ze? Zat er een geschikte kandidaat tussen?





Stap 10

Bieden & Onderhandelen

De bezichtigingen zijn geweest of nog gaande: tijd voor de biedingen! Hoe het bieden wordt georganiseerd, heb je al in het plan van aanpak met je makelaar besproken.

Waaruit bestaat een bieding?

Eerst de vraag, wat is een bod precies? Een bieding bestaat uit 4 elementen: de koopsom, de ontbindende voorwaarden, de opleverdatum en de spullen die de koper over wil nemen. Een bieding doe je schriftelijk, meestal per e-mail.

Methode 1: op inschrijving

Bij bieden op inschrijving stel je een deadline: vóór die datum en dat tijdstip moeten alle biedingen binnen zijn. Kandidaten krijgen zo één kans om hun beste bod te doen. Ze zien niet van elkaar wat er geboden is. Na de deadline leg je alle biedingen naast elkaar en kies je jouw koper. Dat kan de kandidaat zijn die het hoogst heeft geboden maar dat hoeft niet. Misschien bood iemand zonder voorbehoud van financiering: die zekerheid is prettig. Of misschien gun je het dat ene stel dat al zo lang op zoek is... De keuze is aan jou!

Onderhandelen

Kies je niet voor bieden op inschrijving dan start je met onderhandelen zodra er een bieding binnenkomt. Dat betekent dat je soms even moet wachten. Maar kan ook betekenen dat mensen denken: ik bied zo snel mogelijk, dan maak ik misschien meer kans.

Een tegenvoorstel

Ontvang je een bod, dan kan je een tegenvoorstel doen. Of niet. De keuze is aan jou. Je hoeft niet in te gaan op het eerste bod dat je ontvangt. Het staat je vrij te kiezen met wie je verder onderhandelt. Maar zodra je een tegenvoorstel doet, zijn de onderhandelingen officieel gestart. Dan mag je niet ook met een ander in zee zonder alle partijen dit netjes te melden.

Bod afwijzen & vragen om eindbod

Naast een tegenvoorstel doen, kan je een bod ook algeheel afwijzen. Of mensen uitnodigen tot een definitief eindbod. Dit doe je bijvoorbeeld wanneer er meerdere biedingen op tafel liggen. Zo geef je kandidaten de kans hun initiële bod te overtreffen...

Expertise

Je makelaar begeleidt het biedingstraject intensief. Is dit een fijne koper? Waar doe je goed aan? Wat is de juiste onderhandelings-tactiek? Samen houd je het hoofd koel!

Stap 11

Bieding accepteren

Je hebt onderhandeld, of wellicht hoefde dat niet eens en zat er in één keer een prachtig bod tussen... Dan accepteer je de bieding.

Wilsovereenstemming

We spreken op dit punt van wilsovereenstemming. Er staat nog niets op papier maar er is wel een toezegging dat beide partijen de koop schriftelijk zullen vastleggen.

Juich niet te vroeg

Yes! Verkocht! Toch? Nou niet helemaal. Er staat nog niets op papier. Er is geen bindende overeenkomst getekend en de eigendomsakte staat nog altijd op jouw naam. Houd dus een (kleine) slag om de arm tot de handtekeningen staan en de bedenktijd verstreken is! Kortom, nog even inhouden...



Stap 12

Koopovereenkomst

Oké, de intentie is uitgesproken door koper en jij als verkoper. Nu het papierwerk. Meestal stelt de verkopende partij de koopovereenkomst op. Jij dus.

Dat doe je uiteraard samen met je makelaar. In het koopcontract staat o.a.:

- Omschrijving van welke woning je precies verkoopt
- De koopsom
- De ontbindende voorwaarden
- De opleverdatum
- De lijst van over te nemen zaken
- Overige afspraken

Je zet beiden je handtekening. Vroeger gebeurde dat vrijwel altijd op kantoor van de makelaar, tegenwoordig steeds vaker digitaal.

3 dagen bedenktijd

Zodra de koper een ondertekend exemplaar ontvangt, gaan er 3 dagen bedenktijd in. Gedurende deze periode, mag de koper zomaar afzien van de koop. De koper hoeft je niet uit te leggen waarom. Na de 3 dagen is de overeenkomst echt bindend. **Gefeliciteerd!**



Stap 13

Verkocht onder voorbehoud

De handtekeningen staan, bedenktijd is om: je huis is verkocht onder voorbehoud! Van harte.

Het kan natuurlijk zijn dat je koper helemaal geen voorbehouden heeft gemaakt. In dat geval is je woning direct definitief verkocht. En in alle andere gevallen is het nog even wachten op de ontbindende voorwaarden.

Ontbindende voorwaarden

De ontbindende voorwaarden staan helder uitgeschreven in het koopcontract en zijn altijd aan een termijn gebonden. Meestal zo'n 6 weken. Komt de koper krap in de tijd te zitten, dan moet je als verkoper instemmen met een eventuele verlenging.

Het gaat dan bijvoorbeeld om de voorwaarde dat de kopers hun financiering rond krijgen voor een bepaald bedrag of tegen een bepaald rentetarief. Of dat er eerst een bouwkundige keuring plaats vindt waar niets gek uit blijkt.



*Je huis is verkocht onder voorbehoud!
Van harte!*

Stap 14

Verkocht

Ontbindende voorwaarden zijn verlopen: de verkoop is definitief! Nu is er echt geen weg meer terug, je huis is verkocht. De overdracht komt in zicht, je gaat binnenkort verhuizen!

Waarborgsom

Binnen een week nadat de verkoop definitief is, moet de waarborgsom zijn overgemaakt als dit zo is afgesproken in het koopcontract.

De waarborgsom is een percentage van de koopsom, meestal 10%, dat de koper naar de notaris overmaakt als het ware als onderpand. Zo weet je zeker: dit komt goed. Je makelaar houdt dit in de gaten!

Stap 15

Overdracht

Het is zo ver! Je laatste rondje door je huis. Een spannende dag.

Inspectie

Samen met de koper loop je even door het huis om te laten zien dat alles netjes wordt opgeleverd zoals afgesproken. Zijn alle over te nemen spullen er inderdaad? Bezemschoon? Niks beschadigd tijdens het sjouwen van de meubels? Mooi.

Meterstanden

Nog even de meterstanden noteren zodat gas en elektra goed kunnen worden overgesloten. Dan kan je door naar de notaris.



Stap 16

Notaris

Het huis is netjes, op naar de notaris voor de bekrachtiging!

De leveringsakte

Bij de notaris teken je de leveringsakte. Dat is de notariële akte waarop je officieel het eigendom van het huis overdraagt aan de nieuwe eigenaar.

Kosten koper

Heb je jouw huis kosten koper verkocht (meestal het geval) dan kiest de koper de notaris. Zij betalen namelijk de notariskosten.

Wat neem je mee?

Je hoeft niet veel mee te nemen: alleen je identiteitsbewijs. En de sleutels natuurlijk. Denk je aan eventuele kopieën?

Nota van afrekening

De notaris zorgt ervoor dat na het moment van tekenen, de koopsom naar je wordt overgemaakt. De notaris stelt daarvoor een nota van afrekening op. Daarop worden eventuele restschulden en andere posten verrekend.

Je makelaar kijkt met je mee of die afrekening klopt. Best lastig namelijk, al die cijfers.

Opstalverzekering

Op het moment dat de handtekeningen staan, gaat het eigendom over op de nieuwe eigenaren. Daarmee is het vanaf dan de koper die moet zorgen dat het huis goed verzekerd is. Die plicht vervalt bij je.

Sleutels

De notaris leest alle stukken voor, je tekent beiden en dan is het zover. Je draagt de sleutels over!

Ons advies: don't be a stranger.

Dat was het dan. Je huis is verkocht, de sleutels zijn overgedragen...

Houd vooral contact! Kan best zijn dat je achteraf nog wat vragen hebt. Of nog even wil napraten.

Achteraf nog vragen? Houd vooral contact! We staan nog steeds voor je klaar.



Neem **contact** met ons op

Onze deuren staan altijd voor je open!

Je bent altijd van harte welkom bij ons op kantoor voor een heerlijke kop koffie of thee. We kunnen ook bij je thuis langskomen en dan nemen wij wat lekkers mee!



Kantoor & postadres

Parkweg 18, 2271 AJ Voorburg
070-35 55 722
info@emilmakelaars.nl

Vitrine(vestiging)

1^e Stationsstraat 3, Zoetermeer
Van Diepeningenlaan 112, Leiderdorp

Openingstijden van het kantoor

Van maandag t/m vrijdag 9.00 - 17.30 uur,
buiten deze kantoortijden op afspraak.

Telefoon

Regio Haaglanden	070-35 55 722
Regio Leiden	071-82 00 373 (Emil)
Regio Zoetermeer	079- 82 00 883 (Fred)

Ook per whatsapp zijn wij bereikbaar
06-42839842

Buiten kantooruren zijn de onze makelaars ook goed bereikbaar.



pararius

