

Alles over
**UW HUIS
VERKOPEN**


MOOIEKINDVLEUT
MAKELAARS + TAXATEURS



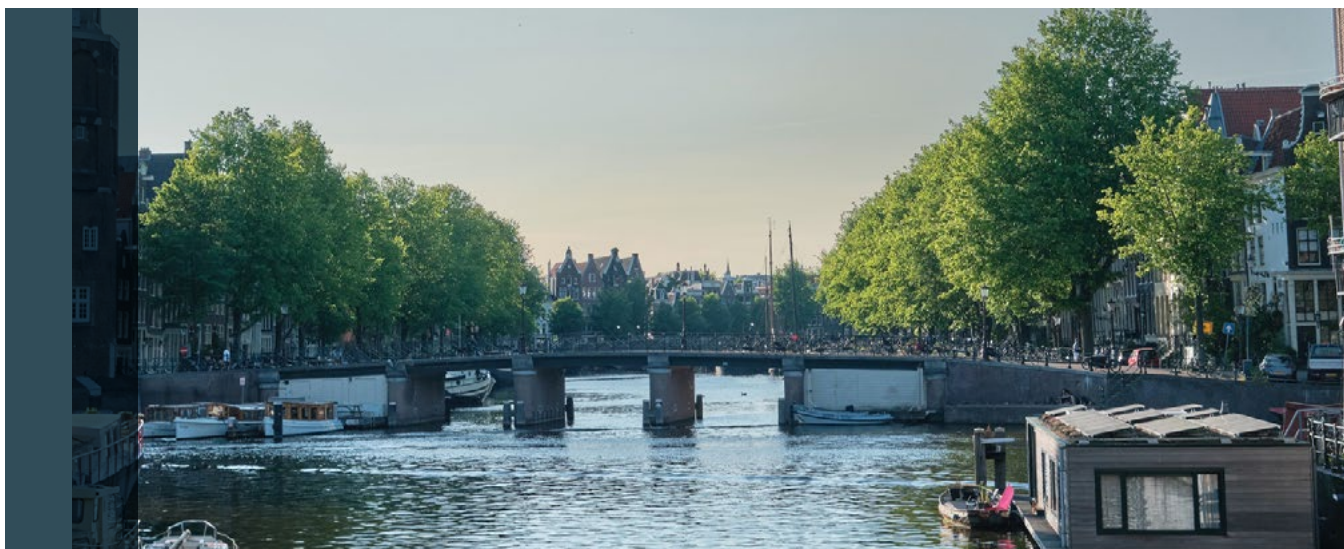
INLEIDING

Uw 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 uw 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 u eerst de kwestie “Eerst kopen of eerst verkopen?” voor.

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

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



INHOUD

Goed voorbereid uw huis verkopen!

In dit stappenplan zetten we het complete verkooptraject voor u op een rij. Maar eerst de vraag: eerst kopen of eerst verkopen?

Eerst kopen of eerst verkopen?	4
Het verkooptraject stap voor stap	6
1. Kennismaking	7
2. Plan van aanpak	8
3. Akkoord verkoop	9
4. Documenten	10
5. Opname	11
INCLUSIEF CHECKLIST!	
6. Planning	14
7. Foto's, tekst & meetrapport	15
8. Start verkoop!	16
9. Bezichtigingen	17
10. Bieden & Onderhandelen	18
11. Bieding accepteren	19
12. Koopovereenkomst	20
13. Verkocht onder voorbehoud!	21
14. Verkocht!	22
15. Overdracht	23
16. Notaris	24
Handige links	25
Begrippen register	26
Contact	27



EERST KOPEN OF EERST VERKOPEN?

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

EERST KOPEN: DE VOORDELEN

1

Droomhuis

Heeft u de tijd om te zoeken en wilt u alleen verhuizen als het naar uw droomhuis is? Eerst op zoek gaan naar dat perfecte huis en daarna pas uw eigen huis te koop zetten zorgt ervoor dat u geen concessies hoeft te doen!

2

Steeds thuis

Koopt u eerst een nieuw huis, dan weet u zeker dat u niet tijdelijk zónder thuis komt te zitten en bijvoorbeeld ergens moet logeren of tussentijds iets moet huren. Fijn, die vastigheid.

3

1 keer verhuizen

Verhuist u direct naar uw nieuwe huis, dan hoeft u 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

1

Dubbele lasten

Koopt u eerst uw nieuwe huis, dan moet het oude huis nog verkocht worden. En dat kan soms best even duren. Zo neemt u het risico op tijdelijk een dubbele hypotheek.

2

Budget?

Grote kans dat de verkoopopbrengst van uw huidige huis, invloed heeft op uw budget. €50.000,- meer betekent wellicht nét een extra kamer of tóch die leuke buurt. Verkoopt u eerst, dan weet u beter wat u kunt besteden.



EERST VERKOPEN: DE VOORDELEN

1

Zekerheid

De markt kan zo veranderen. Verkoopt u eerst, dan weet u ongeveer wat u kunt verwachten qua opbrengst. Wacht u liever nog even, dan hebt u kans dat de markt er straks net weer anders uitziet. Of misschien zelfs héél anders. Dat kán in uw voordeel zijn, maar kan ook negatief uitpakken.

2

Duidelijk budget

Fijn om zéker te weten wat u kunt besteden aan uw nieuwe huis. Verkoopt u eerst, dan heeft u het geld al op zak en weet u precies wat u kunt uitgeven. Misschien tóch die mooie buurt, die extra kamer of verduurzaming / verbouwing?



EERST VERKOPEN: DE NADELEN

1



Tijdelijk thuisloos

Heeft u uw eigen huis al verkocht, maar nog geen nieuw huis gevonden? Dan zult u op zoek moeten naar een oplossing. Tijdelijk iets huren? Bij familie of vrienden logeren? Denk daar op tijd over na.

2

Haast

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

Conclusie

Zoals gezegd: wat verstandig is, hangt af van uw situatie. Waar ligt u wakker van? Wat kunt u 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 u. Onze makelaars denken daar natuurlijk graag met u over mee!

HET VERKOOPTRAJECT STAP VOOR STAP

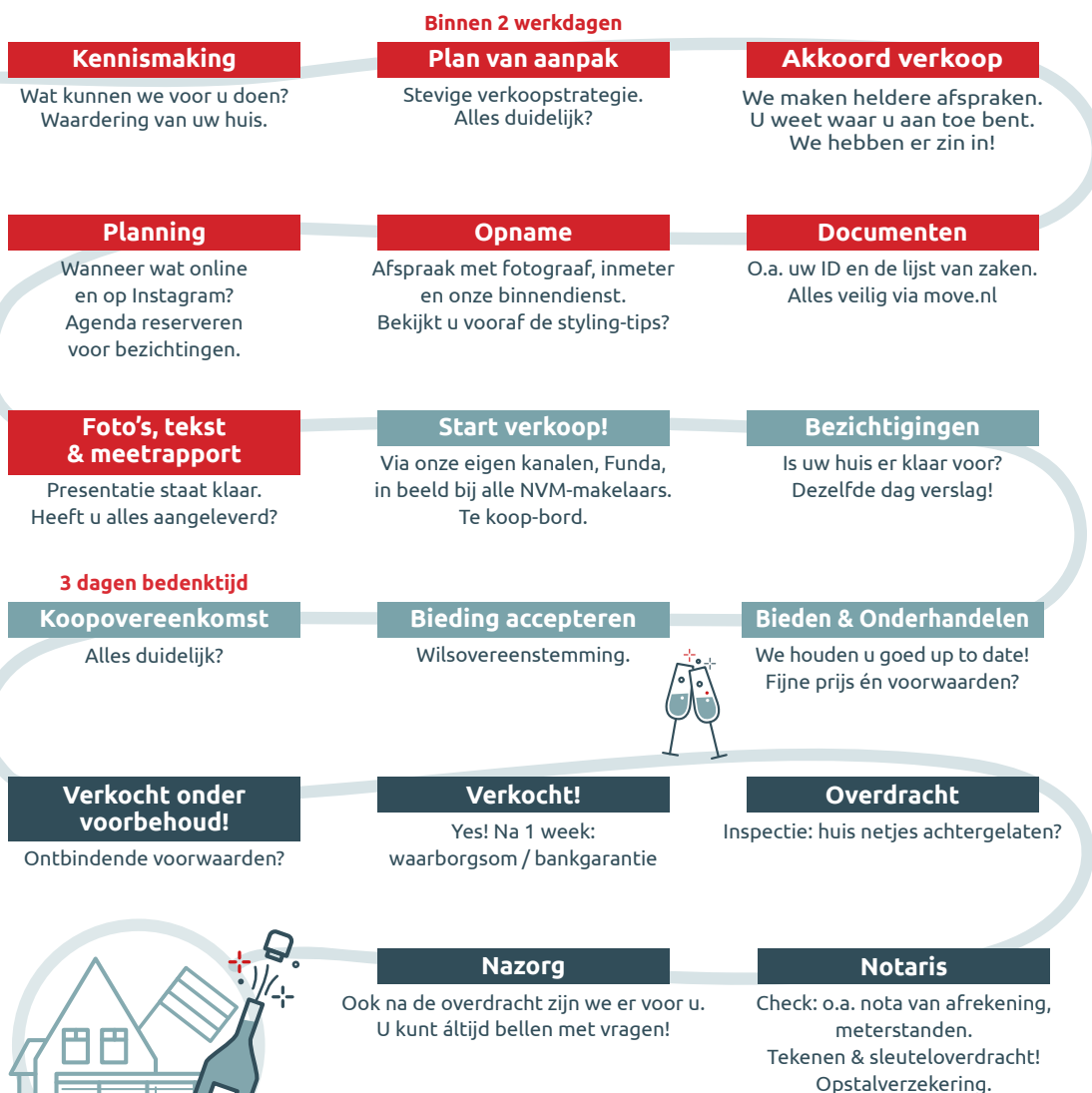
U bent zover: u gaat uw huis verkopen. En dan? We nemen u mee!



TIP! Bij iedere stap vindt u linkjes naar relevante video's!



De route naar een optimale verkoop van uw huis!



Alle voorbereidingen

De verkoop

We staan ook na de verkoop voor u klaar!

STAP

1 Kennis- making

Alles begint bij een goede kennismaking. Met u en uw huis. Uw makelaar wil alles weten. Waarom wilt u, of moet u verkopen? Hoe lang heeft u hier gewoond en waar zat u het liefst? Zoveel woningen, zoveel verhalen: uw makelaar luistert.



De verhuizing

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

Wensen verhuistrject

Misschien ziet u het hele traject al voor zich. Weet u precies wat u wilt? Bijvoorbeeld geen bord in de tuin, maar wel veel online exposure. Uw makelaar adviseert hierop. En verrast u wellicht met een nieuwe aanvliegroute. Of brengt u 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 u prettig vindt qua contact. Wat u spannend vindt en waarom. Hoe meer vragen of zorgen u deelt, hoe meer uw makelaar daar rekening mee kan houden.

Verder kijken:

[Wat is een taxatie?](#)

[Wanneer heb je een taxatierapport nodig?](#)



Complete plaatje

Fijn om te zien hoe de markt zich in uw buurt beweegt. Hoeveel woningen er verkocht zijn tegen welke prijs, maar ook: hoeveel vraag is er naar woningen zoals die van u?

Cijfers zeggen niet alles, daarom plaatst uw makelaar ze in de context van hun expertise en verkoopervaring. Zo krijgt u een volledig beeld van de markt en uw kansen.

Waardering van uw huis

Een goede rondleiding door uw huis is een must! Vertel vooral alles!

Uw 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 uw 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 heeft u niet nodig bij de verkoop van uw huis. Wél als u een huis koopt; uw 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 uw huis, uw wensen en de actuele ontwikkelingen in de lokale markt. Wie is de doelgroep voor uw woning, hoe bereikt u die? Welke (online) middelen zijn er en welke matchen het best met u, uw wensen, uw doelgroep en uw huis?

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

Courtage

Los van de strategie en de planning, noemt uw makelaar ook de courtage waartegen zij de verkoop voor u zullen 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.

Perfekte match

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

Verder kijken:

[Wat betekent courtage?](#)

[Hoe wordt de prijs bepaald?](#)



STAP

3 Akkoord verkoop

Bent u 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 u precies weet waar u aan toe bent.

En wat u van uw makelaar mag verwachten.

U legt de afspraken vast in een heldere opdracht tot dienstverlening: uw eerste tekenmoment!



STAP

4 Documenten

De eerstvolgende stap in de voorbereidingen voor de verkoop is de papierwinkel. U wordt gevraagd het e.e.a. aan stukken te verzamelen en - in ons geval - te uploaden naar uw veilige, persoonlijke online omgeving op move.nl.

De meeste van deze stukken gaan over uw huis, andere gaan over u. Uw makelaar moet namelijk goed verifiëren wie u bent in het kader van de WWFT (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme).

Deze stukken levert u in:

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

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



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

Deze vragenlijsten vult u in:

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

Meldplicht

U bent wettelijk verplicht de koper van uw 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 u niet over het hoofd ziet.



Heeft u 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
- Meerjarenonderhoudsplan VvE

Verder kijken:

[Wat is meldplicht?](#)

[Wat is onderzoeksplicht?](#)



STAP

5 Opname

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

Fotografie

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

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

Inmeten

De inmeter meet alles in volgens de geldende officiële normen en gaat daarna aan de slag met de plattegronden.



Kenmerken en tekst

De binnendienst-collega van uw makelaar loopt door uw huis en noteert álles 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 uw 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. U snapt: dat duurt even.

Bij ons krijgt u na 5 werkdagen het complete pakket: van bewerkte foto's tot uitgewerkte plattegronden en uitgeschreven verkooptekst!

CHECKLIST!

Zo maakt u uw woning fotoshoot-ready!

Buiten: de àllereerste indruk

Een foto van de gevel wordt als hoofdfoto gebruikt op Funda en onze website: checkt u de buitenkant even?

- Haal eventuele fietsen en (vuilnis) containers weg;
- Bekijk of stoep, balkon, tuin of terras een schoon-maak-/veeg-/opruimbeurt kunnen gebruiken;
- Vaak lastig om te regelen, maar heel fijn als er geen auto direct voor het huis staat. Of zet uw 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 u 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. Zorgt u 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 toiletrolhouder, 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

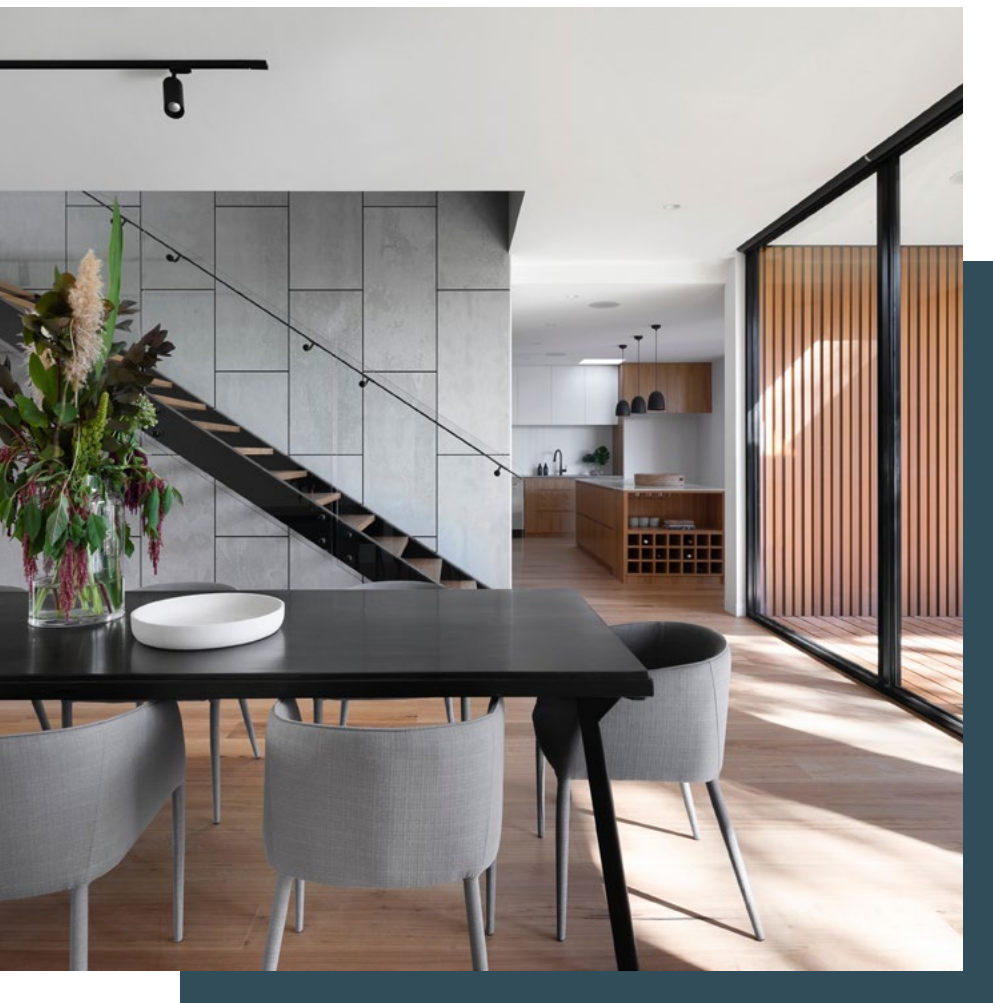
- Zorg dat de keuken lekker fris en opgeruimd is: keukenspullen, apparaten, vaatdoeken weg en de vuilnisbak uit zicht.

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

Wanneer wat online?

Hoe meer potentiële kopers uw huis zien, hoe groter de kans dat u een geschikte koper vindt! In het plan van aanpak zag u al welke platformen interessant zijn voor úw doelgroep. Nu is de vraag: wanneer wordt wat op welk platform geplaatst? Fijn om dat vooraf te plannen met uw makelaar. U weet waar u 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 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

STAP 7 Foto's, tekst & meetrapport

Voilà, de presentatie van uw huis is compleet! Kijkt u even mee hoe mooi alles is geworden?

Uw 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 uw huis dan u. 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?

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



STAP

8 Start verkoop!

Alles compleet: daar gaan we!

De aanmelding

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

Eerst alle makelaars én hun zoekers

Met een druk op de knop krijgen al deze makelaars (zowel NVM-makelaars als niet-NVM makelaars) realtime een seintje dat uw 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 uw huis ook doorgezet naar de website van uw 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 écht 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 meerdere tegelijk

Andere makelaars kiezen er soms voor meerdere kijkers tegelijk uit te nodigen. U 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 stelt u uw deur open zodat geïnteresseerden zonder afspraak kunnen binnenvallen.

Wat past bij u

Welke vorm van bezichtigen bij u past, bespreekt u natuurlijk al tijdens de kennismaking. Gaat u bijvoorbeeld scheiden en wilt u graag zo snel mogelijk verkopen, dan kiest u vast graag voor zoveel mogelijk mensen in zo'n kort mogelijke tijd. Heeft u helemaal geen haast, dan verspreidt u de bezichtigingen wellicht liever...

Goed voorbereiden

Zorg dat uw 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 verhuld worden? Zet liever wat vers fruit in een schaal op het aanrecht en een frisse bos bloemen op tafel! Dat doet altijd goed.



Alle ruimte voor de kijker

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

Alles uit de kast

Uw makelaar heeft als doel: uw 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 muziekje, zich verdiepen in hún verhaal, meenemen in het uwe.

Debrief

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

Verder kijken:

[Wat is het verschil tussen een aankoop- en een verkoopmakelaar?](#)



STAP 10 Bieden & Onderhandelen

De bezichtigingen zijn geweest of nog gaande: tijd voor de biedingen!

Hoe het bieden wordt georganiseerd, heeft u al in het plan van aanpak met uw makelaar besproken. Ook hier geldt: er zijn verschillende methoden.



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 wilt nemen. Een bieding doe je schriftelijk, meestal per e-mail.

Methode 1: op inschrijving

Bij bieden op inschrijving stelt u 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 legt u alle biedingen naast elkaar en kiest u uw 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 gunt u het dat ene stel die al zo lang op zoek zijn... De keuze is aan u!

Onderhandelen

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

Een tegenvoorstel

Ontvangt u een bod, dan kunt u een tegenvoorstel doen. Of niet. De keuze is aan u. U hoeft niet in te gaan op het eerste bod dat u ontvangt. Het staat u vrij te kiezen met wie u verder onderhandelt.

Maar zodra u een tegenvoorstel doet, zijn de onderhandelingen officieel gestart. Dan mag u niet ook met een ander in zee zonder alle partijen dit netjes te melden.

Bod afwijzen & vragen om eindbod

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

Expertise

Uw makelaar begeleidt het biedingstraject intensief. Is dit een fijne koper? Waar doet u goed aan? Wat is de juiste onderhandelings-tactiek? Samen houdt u het hoofd koel!

Verder kijken:

[Wanneer ben je in onderhandeling?](#)



STAP

11 Bieding accepteren

U heeft onderhandeld, of wellicht hoefde dat niet eens en zat er in één keer een prachtig bod tussen... Dan accepteert u 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 úw 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 u als verkoper. Nu het papierwerk. Meestal stelt de verkopende partij de koopovereenkomst op. U dus.

Dat doet u uiteraard samen met uw makelaar. In het koopcontract staat o.a.:

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

U zet beiden uw 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 u niet uit te leggen waarom. Na de 3 dagen is de overeenkomst écht bindend. **Gefeliciteerd!**



Verder kijken:

[Koopovereenkomst: wat staat daar in? 3 dagen bedenktijd?](#)



STAP

13 Verkocht onder voorbehoud!

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

Het kan natuurlijk zijn dat uw koper helemaal geen voorbehouden heeft gemaakt. In dat geval is uw 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 u 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 plaatsvindt waar niets gekst uit blijkt.



STAP 14 Verkocht!

Ontbindende voorwaarden zijn verlopen: de verkoop is definitief!
Nu is er echt geen weg meer terug, uw huis is verkocht.

De overdracht komt in zicht, u 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%, die de koper naar de notaris overmaakt als het ware als onderpand. Zo weet u zeker: dit komt goed.
Uw makelaar houdt dit in de gaten!



STAP 15 Overdracht

Het is zo ver! Uw laatste rondje door uw huis. Een spannende dag.

Inspectie

Samen met de koper loopt u 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 kunt u door naar de notaris.

Verder kijken:

[Wat houdt de overdracht in?](#)



STAP 16 Notaris

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



De leveringsakte

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

Kosten koper

Heeft u uw huis kosten koper verkocht (meestal het geval) dan kiest de koper de notaris. Zij betalen namelijk de notariskosten.

Wat neemt u mee?

U hoeft niet veel mee te nemen: alleen uw identiteitsbewijs. En de sleutels natuurlijk. Denkt u aan eventuele kopieën?

Nota van afrekening

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

Uw makelaar kijkt met u 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 u.

Sleutels

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

Verder kijken:

[Wat betekent k.k.?](#)

[Wie kiest de notaris?](#)

[Wat te regelen voor de notaris als verkoper?](#)

[Leveringsakte: wat staat daar in?](#)



Ons advies: don't be a stranger.

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

Houd vooral contact! Kan best zijn dat u achteraf nog wat vragen heeft. Of nog even wilt napraten.

HANDIGE LINKS

Hoe maakt u uw huis verkoopklaar? Hoe bereidt u zich voor op de verhuizing? En na de verhuizing, waar moet u dan nog rekening mee houden? We helpen u op weg met wat handige tips:

Waardecheck:

- [In 30 seconden de waarde van uw huis!](#)

Huis verkoopklaar maken:

- [Interieurinspiratie](#)
- [Checklist fotoshoot-ready](#)
- [Sneak peak op Instagram](#)

Voorbereiden op de verhuizing:

- [Kinderen voorbereiden op de verhuizing](#)
- [Verhuizen met huisdieren](#)
- [Checklist 10 weken voor de verhuizing](#)
- [Checklist 6 weken voor de verhuizing](#)
- [Checklist 2 weken voor de verhuizing](#)
- [9 actiepunten bij verhuizen naar een nieuwe gemeente](#)

De verhuisdag zelf:

- [De verhuisdag met de kinderen](#)

Na de verhuizing:

- [Checklist adreswijziging](#)



BEGRIPPEN REGISTER

A

Aankoopmakelaar 16, 17

B

Bedenktijd 19, 20, 21

Bezichtigingen 14, 17, 18

Bieden 18

Bieding accepteren 19

Bouwkundige keuring 21

C

Checklist huis 12

Courtage 8, 24

E

Eerst kopen 2, 3, 4

Eerst verkopen 2, 3, 5

Eindbod 18

Energielabel 10, 15

F

Fotografie 11, 15

I

Inmeten 11

In onderhandeling 18

Inspectie 23

K

Kenmerken 11

Koopovereenkomst 20

Kosten koper 24

L

Leveringsakte 24

Lijst van zaken 10

M

Meetrapport 11, 15

Meldplicht 10

Meterstanden 23

N

Nota van afrekening 24

Notaris 21, 22, 24

O

Onderhandelen 18

Ontbindende voorwaarden 18, 21, 22

Open Huis 17

Opname 2, 11, 14

Opstalverzekering 10, 24

Overdracht 2, 5, 7, 22, 23

P

Plan van Aanpak 8, 9, 13, 17

Planning 7, 14

S

Sneak preview 14

Social media 16

Start verkoop 15

T

Taxatie 7

Tegenvoorstel 18

U

Uitwisseling 14, 15

V

Verkocht 4, 5, 7, 18, 20, 21, 23, 24

Verkocht onder voorbehoud 21

Verkoopmakelaar 18

Verkooptekst 11, 14

Vragenlijsten 10

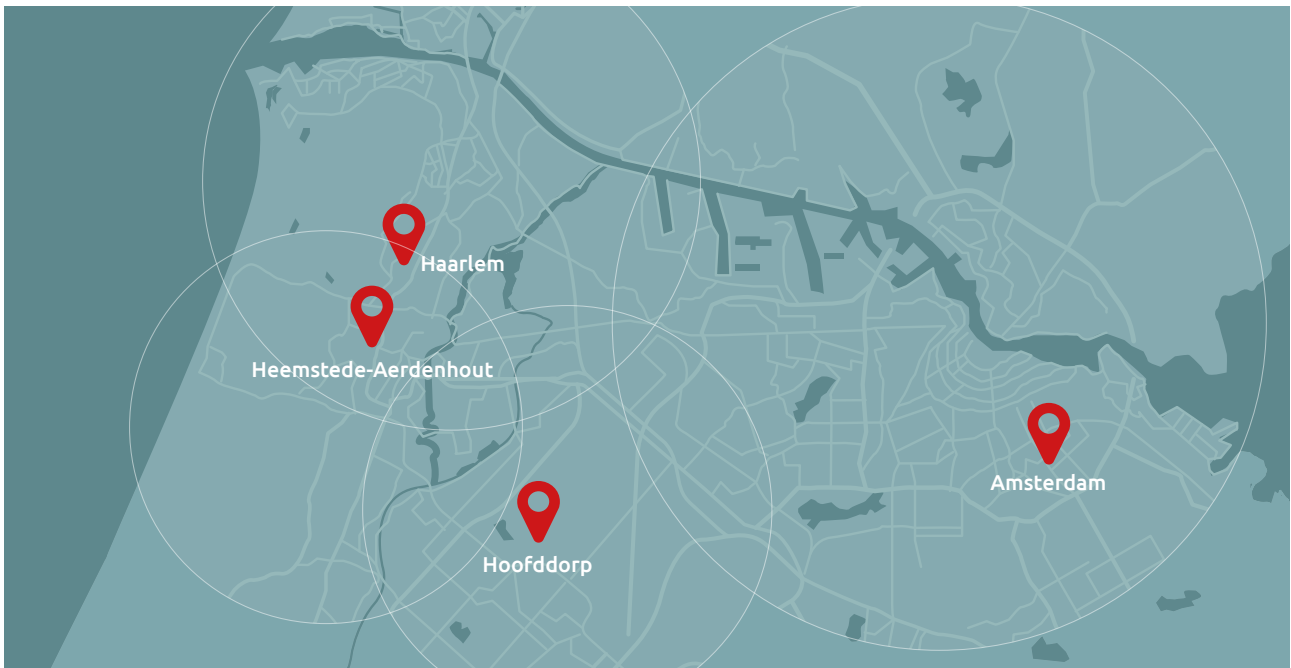
W

Waarborgsom 22

Waardering 7, 8

Wilsovereenstemming 19

WWFT 10



Wij helpen u graag. Laat u het ons weten als we iets voor u kunnen doen?
Bel of mail ons vooral, dan koppelen we u aan de juiste specialist:

TEAM AMSTERDAM

Lindenhoevestraat 45
1096 DV Amsterdam

Openingstijden

Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ amsterdam@mooijekindvleut.nl
☎ 020 - 800 23 83

TEAM HAARLEM

Gedempte Oude Gracht 124
2011 GX Haarlem

Openingstijden

Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ haarlem@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 542 02 44

TEAM HAARLEMMERMEER

Raadhuisplein 306 A
2132 TZ Hoofddorp

Openingstijden

Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ hoofddorp@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 303 34 84

HEEMSTEDE-AERDENHOUT

Zandvoortselaan 159 C
2106 AM Heemstede

Openingstijden

Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ heemstede@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 800 02 00

