



# Dossier: huis uit nalatenschap verkopen

  
**MOOIJEKINDVLEUT**  
MAKELAARS + TAXATEURS





# Dossier:

huis uit  
nalatenschap  
verkopen



# INLEIDING

U heeft een huis geërfd. Vrijwel altijd een emotionele zaak; er komt veel op u af. Ook allerlei vragen over geldzaken en fiscaliteiten. We kunnen ons voorstellen dat uw hoofd er niet naar staat.

Prettig om ondanks alle hectiek, rustig keuzes te kunnen maken en goed geïnformeerd verschillende opties af te wegen. Daar helpen we u bij.

Goed om te noemen: iedere nalatenschap is uniek. Kan zijn dat u in dit dossier iets tegenkomt wat niet voor u geldt. En andersom: wellicht speelt er bij u iets wat hier niet is opgenomen. Weet dat we graag met u meekijken.

# INHOUD

In dit dossier vindt u het verkoopproces in een tijdelijk samengevat. Ook stippen we enkele aandachtspunten voor u aan, met QR-codes naar meer uitgebreide informatie online. Zo heeft u alles bij elkaar in één pakket.

Een huis geërfd en nu?	6
Zo verloopt het verkoopproces	8
De voorbereiding	9
Wat is wijsheid: woning leeg op de foto of liever ingericht?	
Dierbare spullen verplaatsen: deze opties zijn er	
Tijdelijk verkoop	16
Het verkooptraject	17
De verkoop en daarna	20
Contact	23



# EEN HUIS GEËRFD EN NU?

We beginnen even bij het begin. Want wellicht weet u nog niet zeker of u de erfenis wilt aanvaarden. En als u dat doet, of u het huis dan verkoopt of liever zelf betreft. Ook staan we even stil bij verschillende kostenposten die u mogelijk tegenkomt, in het bijzonder de erfbelasting.



## Hoe zit het met de kosten?

Houd rekening met de volgende mogelijke posten:

- Erfbelasting
- Restschuld (na verkoop)
- Overige kosten huis  
o.a. energie, water, inboedelverzekering
- Uitkopen erfgenamen
- Makelaars- & taxatiekosten

[Lees verder](#)

## Successierecht / Erfbelasting

U betaalt straks erfbelasting over de gehele erfenis, dus ook over het huis. Goed om te weten:

- De WOZ-waarde is leidend
- U kunt een WOZ-beschikking op uw naam aanvragen en hier eventueel bezwaar tegen aantekenen

[Lees verder](#)

## Erfenis aanvaarden of weigeren

Of en hoe u een erfenis het best aanvaardt, hangt af van de omstandigheden. U kunt **zuiver** aanvaarden, dan zegt u volmondig "ja", ook tegen eventuele schulden. Of **beneficiair**, dan zegt u "ja, mits de erfenis positief is." U ontvangt dan een batig saldo.

In het geval van een huis uit nalatenschap is vooral een eventuele restschuld na de verkoop een belangrijk aandachtspunt.

[Lees verder](#)

## Het huis zelf overnemen

Overweegt u het huis aan te houden om er zelf te wonen of te verhuren? Dat kan. Hoe precies, hangt o.a. af van:

- Uw relatie tot de overledene
- Een (eventueel) testament
- Eventuele bedingen in een samenlevingscontract of in huwelijkse voorwaarden
- Het aantal erfgenamen

Goed om te weten: u betaalt in geen geval overdrachtsbelasting.

[Lees verder](#)



# ZO VERLOOPT HET VERKOOPTROCES

Op veel punten verloopt het verkoopproces van een huis uit nalatenschap net als bij ieder ander huis. Maar ook daarvoor geldt: dat maakt u niet iedere dag mee.

We kunnen de route van de verkoop van a tot z voor u uitstippelen. U ziet het hiernaast in de tijdlijn. Dat geeft overzicht.

Natuurlijk zijn er extra aandachtspunten. Denk aan een verklaring van erfrecht. Maar ook: wat doet u met de inboedel? En wat als het huis verkocht is? De belangrijkste aandachtspunten vindt u hier.



# De voorbereiding: 4 aandachtspunten

Tijdens de verkoopfase zijn er beslissingen waar we u bij nodig hebben. Over de fotografie bijv., de tekst, biedingen die binnenkomen etc. Fijn als u uw aandacht in die periode 100% daarop kunt richten. Dit kunt u vast regelen:

## 1 Vraag een Verklaring van Erfrecht aan bij notaris

U heeft een Verklaring van Erfrecht nodig als bewijs dat u de beslissingsbevoegde erfgenaam bent. O.a. de belastingdienst en banken vragen hierom. Ook wij als makelaar hebben deze verklaring nodig om het verkooptraject te starten.

In deze verklaring staat precies beschreven:

- wie de erfgenamen zijn;
- waar de erfgenamen zijn;
- en wie bevoegd is om namens hen de nalatenschap af te wikkelen.

Een notaris stelt deze verklaring voor u op. Daartoe doet de notaris onderzoek. Is er een testament? Wat staat daar precies in? Is er geen testament, dan bepaalt de wet wie erfgenaam is. De notaris pluist dit uit, spoort indien nodig deze mensen op, legt contact en controleert de identiteit.



Is de verklaring klaar, dan schrijft de notaris het in bij het kadaster. Nu staat u als erfgenaam ook geregistreerd als nieuwe eigenaar van de woning.

Vraag de Verklaring van Erfrecht op tijd aan. Zo weet u zeker dat dat in ieder geval geregeld is; dat geeft rust en voorkomt verrassingen verderop in het traject.

# 2

## Dubbelcheck of een eventuele executeur de woning wel mag verkopen

In een testament kan een executeur worden aangewezen. Dit is degene die de erfenis regelt. Is er geen testament, dan is er geen executeur. De erfgenamen zijn dan gezamenlijk verantwoordelijk voor de afwikkeling.

Een belangrijk punt: er zijn 3 verschillende soorten executeurs. Slechts 1 type is daadwerkelijk bevoegd om een woning uit nalatenschap te verkopen. Benoemt het testament een executeur? Check dan goed om welke vorm het gaat:

- 1. De begrafenisexecuteur**  
Deze mag alleen de uitvaart regelen.
- 2. De "gewone" executeur**  
Deze is ook bevoegd om de nalatenschap af te wikkelen, schulden te betalen en bijv. aangifte erfbelasting te doen.

- 3. De executeur-afwikkelingsbewindvoerder**  
Deze mag boven op de "gewone" taken ook de erfenis verdelen en onroerend goed, dus een woning, verkopen.

Een notaris kan u precies vertellen hoe het zit. Soms staat dit duidelijk in een testament; deze kan een notaris inzien. Soms laat de formulering ruimte voor interpretatie. Dan schrijft de wet voor hoe e.e.a. geregeld moet worden. Dit pluist de notaris voor u uit.

Kijk hiernaar voordat u start met het verkooptraject. Dan weet u zeker dat het goed zit! Fijn, die zekerheid.



# 3

## Bekijk wat het testament over het huis zegt

Een testament bevat soms verrassingen. Bijvoorbeeld dat het huis voor een onbekende kennis is. Of dat de opbrengsten van de verkoop naar een goed doel gaan. Soms is een testament heel helder. Soms is het onduidelijk wat er wordt bedoeld. Een notaris is vertrouwd met dit soort vraagstukken.

Belangrijk dat u voordat u de verkoop in gang zet, zorgvuldig laat nagaan wat het testament voorschrijft. Die zekerheid is prettig voor alle betrokken partijen en vooral voor uzelf.

# 4

## Vraag een nieuwe WOZ-beschikking aan

U betaalt erfbelasting over de volledige erfenis, dus ook over (de waarde van) de woning. Leidend daarin is de WOZ-waarde.

Nu u het huis heeft geërfd, bent u eigenaar. U kunt daarom een nieuwe WOZ-beschikking van de woning aanvragen op uw eigen naam. En vervolgens in beroep gaan tegen de nieuwe beschikking (binnen 6 weken na ontvangst).

Is de WOZ-waarde aan de hoge kant, gaat u in beroep en wordt een lagere waarde vastgesteld, dan kan dat een hoop erfbelasting schelen. Wij kijken hier graag met u mee.

# Wat is wijsheid: woning leeg op de foto of liever ingericht?

Hoe gaat u om met de inrichting van het huis? Alles alvast weg of liever met wat meubels erin? Wat wijsheid is, hangt helemaal van het huis af. En van wat goed voelt voor u.



## 1 Niet groot verbouwen, wel puntjes op de i

Mensen die een huis bezichtigen, kunnen vaak door veel heen kijken. Is het huis wat ouderwets? Opknapbeurt nodig? Uw makelaar begeleidt de bezichtigingen intensief en helpt kijkers de potentie zien.

Een grote verbouwing raden wij daarom doorgaans af. Afhankelijk van het huis, kunnen kleine puntjes op de i soms wél raadzaam zijn. Even de grasmaaier door de tuin of de gang witten. Samen wegen we de kosten en baten af. Qua kosten, maar ook qua (emotionele) inspanning.

## 2 Goede fotografie is essentieel

Hoe aantrekkelijker de presentatie, hoe groter de kans dat mensen willen komen kijken. Of een woning ingericht beter op de foto staat dan leeg, hangt van het huis (en de inboedel) af.

Zo kunnen foto's van prachtige lichtinval, origineel tegelwerk, authentiek glas-in-lood en een mooi doorleefde houten vloer veel impact maken. Is het huis architectonisch wat minder spannend, dan kunnen meubels en accessoires het juist tot leven brengen. We kijken samen naar een optimale presentatie!



### 3 Perspectief speelt mee

Een lege ruimte is soms lastiger op grootte te schatten dan een ingerichte kamer. Loop je door een slaapkamer met bed, dan zie je meteen hoeveel plek er nog is voor een kast en een nachtkastje. Dit kan zowel in het voor- als het nadeel van de kamer werken. Ook hier kijken we samen wat verstandig is in uw geval. Beperken meubels de lichtinval en het gevoel van ruimte, dan is het vaak verstandiger ze (i.i.g. tijdelijk) weg te halen. Wij adviseren u.

### 4 Uitstraling ook van belang

Bij een nalatenschap gaat het veelal om een huis waar mensen op leeftijd woonden. Meestal geen laatste-trend-interieurs. Ook dit nemen we mee in onze afweging. Want misschien helpt die bank bij het inschatten van de grootte van de woonkamer, maar wat als die afleidt van de potentie van het huis? Ook hier: u krijgt advies op maat van ons.

# Dierbare spullen verplaatsen: deze opties zijn er

Neem de tijd om afscheid te nemen van alle waardevolle spullen. En doe het op uw manier. Enkele opties op een rij:

## 1 Alles zorgvuldig met alle erfgenamen bekijken

Zeker als het gaat om naaste familie, is het vaak fijn om alle spulletjes rustig door uw handen te laten gaan. Soms is zorgvuldig vastgelegd wat naar wie gaat, soms gaat dat in onderling overleg. Of u dit vóór of na de verkoop doet, is aan u. Voor veel mensen voelt het goed om eerst afscheid te nemen van al het dierbaars en daarna pas potentiële kopers uit te nodigen. Als uw planning dat toelaat, neem dan lekker de tijd.

## 2 Gefaseerd verhuizen

Goed om u te realiseren: niet alles hoeft tegelijkertijd weg. Laten we de kasten graag staan voor de foto's? Dan kunnen die al wel leeg. Of andersom: heeft u nog even geen puf of tijd voor het leeghalen van de servieskast? Laat dat dan nog lekker even staan.

Het motto hier: wees pragmatisch en houd naast uw planning, vooral ook rekening met uw gevoel. Wij doen hetzelfde.



# 3

## Opslag

Een andere mooie tussenweg tussen leeghalen of alles laten staan is de opslag-methode. Verhuis wat u nog niet wilt of kunt uitzoeken, tijdelijk naar een garagebox of opslagunit. Zo kunt u op uw gemak het e.e.a. bekijken en verdelen zonder dat het in de weg staat.

# 4

## Wat is van waarde?

Misschien is die vitrinekast niet uw smaak, maar hij lijkt wel kostbaar? Een veilinghuis helpt u hierbij. Zij pikken eruit waar zij potentie in zien en helpen u verder met de taxatie en verkoop ervan. Zo voorkomt u dat u waardevolle items per ongeluk meegeeft aan de kringloop. Of dat u achteraf spijt krijgt dat u het niet onderzocht hebt. Prettig, die rust.

# 5

## Zoveel mogelijk in één keer mee

Of het nu vóór de bezichtigingen is, of nadat de verkoop rond is, er komt een moment dat het huis leeg moet worden opgeleverd. Als u het liever niet zelf doet, schakel dan een bedrijf of organisatie in die alles in één keer ophaalt. De kringloopwinkel om de hoek, of bijvoorbeeld een hulporganisatie zoals het Leger des Heils. Wij brengen u graag in contact.





# De route naar een zorgvuldige verkoop van uw huis uit nalatenschap

## Verklaring van erfrecht

Notaris kijkt naar testament (wettelijke) erfgenamen. Notaris schrijft verklaring in bij Kadaster.

## Bevoegdheid executeur

Wie is precies bevoegd voor welke beslissingen? Fijn om dat vooraf helder te hebben.

## WOZ beschikking

De WOZ-waarde is bepalend voor de erfbelasting. Nieuwe beschikking op uw naam en eventueel bezwaar maken?

## Verkoopopdracht

We maken heldere afspraken. U weet waar u aan toe bent. We gaan graag voor u aan de slag.

## Plan van aanpak

Passende verkoopstrategie. Advies rond inboedel en evt. klusjes in & rond het huis. Alles duidelijk?

## Kennismaking

Wat kunnen we voor u doen? Waardering van het huis. Check verklaring erfrecht.

## Documenten

O.a. uw ID, de lijst van zaken, vragenlijsten, verklaring van erfrecht. Alles veilig via move.nl.

## Woning verkoopklaar

Puntjes op de i voor een optimale presentatie.

## Opname

Afspraak met fotograaf, inmeter en onze binnendienst. Bekijkt u vooraf de styling-tips?

## Start verkoop

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

## Foto's, tekst & meetrapport

Presentatie staat klaar. Heeft u alles aangeleverd?

## Planning

Wanneer online en op Instagram? Waarmee kunnen we u nog meer ontzorgen? Agenda reserveren voor bezichtigingen.

## Bezichtigingen

Is het huis er klaar voor? Dezelfde dag verslag!

## Bieden & Onderhandelen

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

## Bieding accepteren

Wilsovereenstemming.

## Verkocht

Na 1 week: waarborgsom / bankgarantie.

## Verkocht onder voorbehoud

Ontbindende voorwaarden?

## Koopovereenkomst

Alles duidelijk?

## Overdracht

Inspectie: huis netjes?

## Afwikkeling nalatenschap

Contact met notaris verdeling opbrengst erfgenamen.

## Notaris

Check: o.a. nota van afrekening, meterstanden. Teken en sleuteloverdracht. Opstalverzekering.

Alle voorbereidingen

De verkoop

We staan ook na de verkoop voor u klaar.

## Nazorg

Ook na de overdracht zijn we er voor u. U kunt altijd bellen met vragen!

# Het verkooptraject

De verkoop zelf verloopt eigenlijk zoals altijd. In de tijdlijn ziet u alle stappen die erbij horen. Hieronder een aantal aandachtspunten in zowel het algemeen als voor een huis uit nalatenschap in het bijzonder:

## ▪ Energielabel

Iedere woning die te koop of te huur wordt aangeboden, moet een energielabel hebben. Een adviseur komt het huis bekijken en stelt in persoon het energielabel vast. Eventueel kunnen we dit voor u uit handen nemen.

## ▪ Bouwkundige keuring

Grote kans dat u het huis uit nalatenschap goed kent, maar niet zelf bewoond hebt. Een bouwkundige keuring kan verstandig zijn. Fijn voor potentiële kopers; zij weten waar ze aan toe zijn. En fijn voor u: zo voorkomt u hobbels in het verkoopproces en gedoe achteraf. Daar zit u zeker nu niet op te wachten. We kunnen u hiermee helpen.

## ▪ Ouderdomsclausule

Een huis gebouwd in 1920 kent andere risico's dan een huis dat vorig jaar is opgeleverd; de kans op verborgen gebreken is groter. Is uw huis uit nalatenschap oud? Slim om dan een ouderdomsclausule op te nemen bij de verkoop. Zo tekent de koper voor het huis mét risico's en bent u als verkoper beperkt aansprakelijk. Dat geeft u rust.



## ▪ Niet-zelf-bewoningsclausule

Als verkoper bent u verplicht om alles wat u weet over een huis te melden. Als u zelf niet in het huis uit nalatenschap gewoond heeft, dan kunt u niet uit eerste hand over het huis verklaren. Verstandig om dit vast te leggen in een niet-zelf-bewoningsclausule. Daar helpen we u bij.

## ▪ Communicatie

In ieder verkooptraject is goede communicatie tussen u als verkoper en ons als makelaar wezenlijk. Des te meer in het geval van een nalatenschap. Zeker als er meerdere erfgenamen in het spel zijn.

Geef daarom goed aan wat u prettig vindt en wat niet. Misschien heeft u graag alles zwart op wit per e-mail zodat alle erfgenamen kunnen meelesen. Of liever met z'n allen overleggen, al dan niet online, om spijkers met koppen te slaan.

Wij bewegen met u mee. We houden u continu op de hoogte van wat er speelt, wat de actuele status is en wat de volgende stap is.

## ▪ Optimale presentatie

Voor iedere verkoop geldt: presentatie is essentieel. Samen maken we zorgvuldige afwegingen over de inrichting en eventuele klusjes in en om het huis. Denk aan meubels verplaatsen of verhuizen, ramen lappen, dweilen, gras maaien, vloerbedekking verwijderen, een muurtje witten, een stoepje vegen. Wij helpen u graag bij het contact met een timmerman, een schoonmaker en advies. Want u bent liever met andere zaken bezig.



## ■ Planning

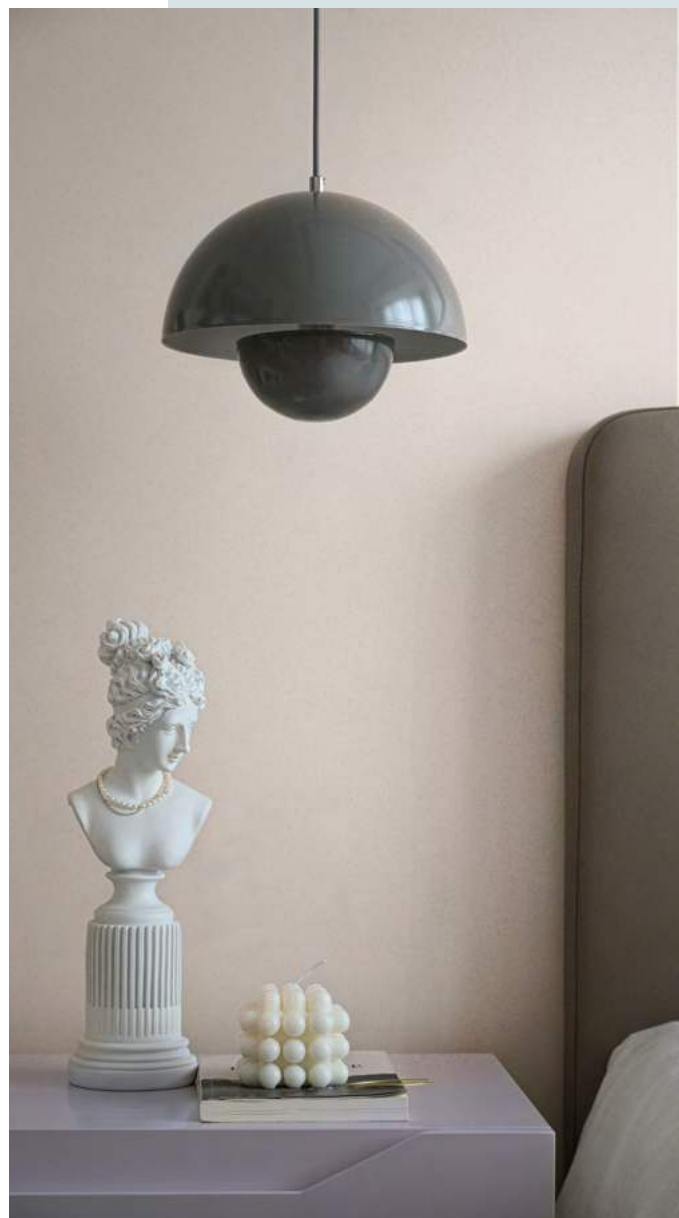
Hoe bepaalt u hoe snel u wilt verkopen? Dat hangt af van diverse factoren:

- **Persoonlijke voorkeur**  
Neemt u graag de tijd om door alle dierbare spulletjes te gaan? Of bent u er liever gauw vanaf?
- **Kosten**  
De vaste lasten rond het huis lopen door. De hypotheek, de verzekeringen, energie en water. Betaalt u dat uit de erfenis? Schiet u dat zelf voor? Hoe lang kunt u dat dragen? (Mocht u deze lasten niet kunnen dragen, neem dan contact op met de geldverstrekker – er is in goed overleg vaak van alles mogelijk.)
- **Timing op de woningmarkt**  
De huizenmarkt beweegt continu. De vraag in april kan anders zijn dan in november. Wij adviseren u hier uiteraard over. Soms is het verstandig even te wachten tot na de zomervakantie bijvoorbeeld, of tot de tuin wat meer in bloei staat.
- **Erfbelasting**  
Voor de aangifte (en hoogte) van de erfbelasting maakt het niet uit wanneer de verkoop rond is; u doet immers aangifte over de WOZ-waarde van de woning (van het jaar van overlijden of het jaar erop), niet de verkoopprijs. Heeft u de opbrengst van de woning nodig om de erfbelasting te betalen? Dan is het fijn om beide trajecten op elkaar af te stemmen. U moet binnen 8 maanden na overlijden aangifte doen. Wanneer u vervolgens moet betalen, hangt af van hoe snel de fiscus uw aangifte verwerkt. Wij denken hierin met u mee.

## ■ Notaris verdeling opbrengst en eventuele volmacht

Is de woning straks verkocht, dan wordt de opbrengst verdeeld onder de erfgenamen. Het geld komt in eerste instantie binnen bij de notaris. Deze maakt het ofwel rechtstreeks naar iedere erfgenaam afzonderlijk over, ofwel naar één erfgenaam. Denkt u vast na over wat u prettig vindt?

In principe moet iedereen die volgens de Verklaring van Erfrecht moet tekenen voor de verkoop van het huis, aanwezig zijn bij de notaris. Dit kan ook bij volmacht. Denk ook hier vast over. Dan hoeft u zich straks niet te haasten met het organiseren van die volmacht.





# De verkoop en daarna

U heeft een bod, of misschien meerdere, ontvangen. Spannend. Het biedingsproces en het traject rond het tekenen van het koopcontract verlopen eigenlijk zoals altijd. Een paar punten uitgelicht:

- **De waarde én voorwaarden**

Belangrijk dat u en eventuele andere erfgenamen tevreden zijn met de verkoopprijs én de voorwaarden. Uiteraard wilt u een zo hoog mogelijke verkoopopbrengst. Maar misschien hecht u meer aan een snelle opleverdatum? We gaan voor de beste uitkomst voor u.

- **Tekenen koopovereenkomst**

Zijn we eruit met de kopende partij, dan stellen we een koopovereenkomst op. Deze moet aan uw kant getekend worden door de executeur-afwikkelingsbewindvoerder. Is er geen executeur, dan door alle erfgenamen zoals in de Verklaring van Erfrecht staat. Dit kan ook digitaal.

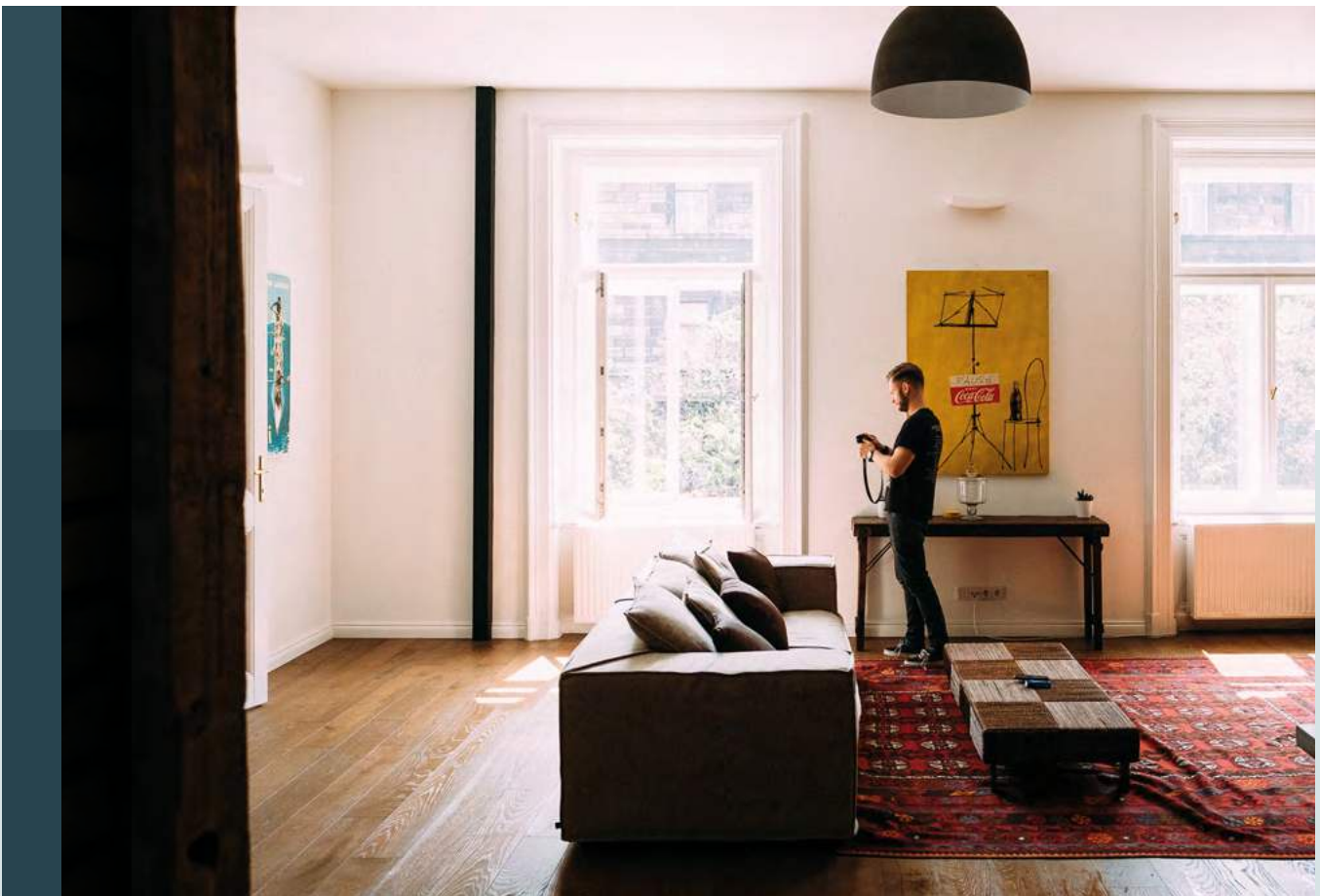
## ▪ Verkocht (onder voorbehoud)

Zodra de koopovereenkomst door alle partijen is getekend, gaan de 3 bedenkdagen in voor de koper. Hierna is de koop definitief. Zijn er ontbindende voorwaarden opgenomen? Dan spreken we van 'verkocht onder voorbehoud'. Dan is de verkoop pas écht definitief zodra de termijnen voor de ontbindende voorwaarden zijn verlopen. Nu is het tijd voor de overdracht bij de notaris.

## ▪ De overdracht

Op de dag van de overdracht vindt eerst de inspectie plaats. We lopen samen met de koper door het huis om te laten zien dat alles is opgeleverd zoals afgesproken. Wij nemen de meterstanden nog even voor u op.

Daarna gaat u naar de notaris. Iedereen die moet tekenen volgens de Verklaring van Erfrecht, moet hierbij aanwezig zijn. Eventueel kan dit bij volmacht.



## ▪ De financiële afwikkeling

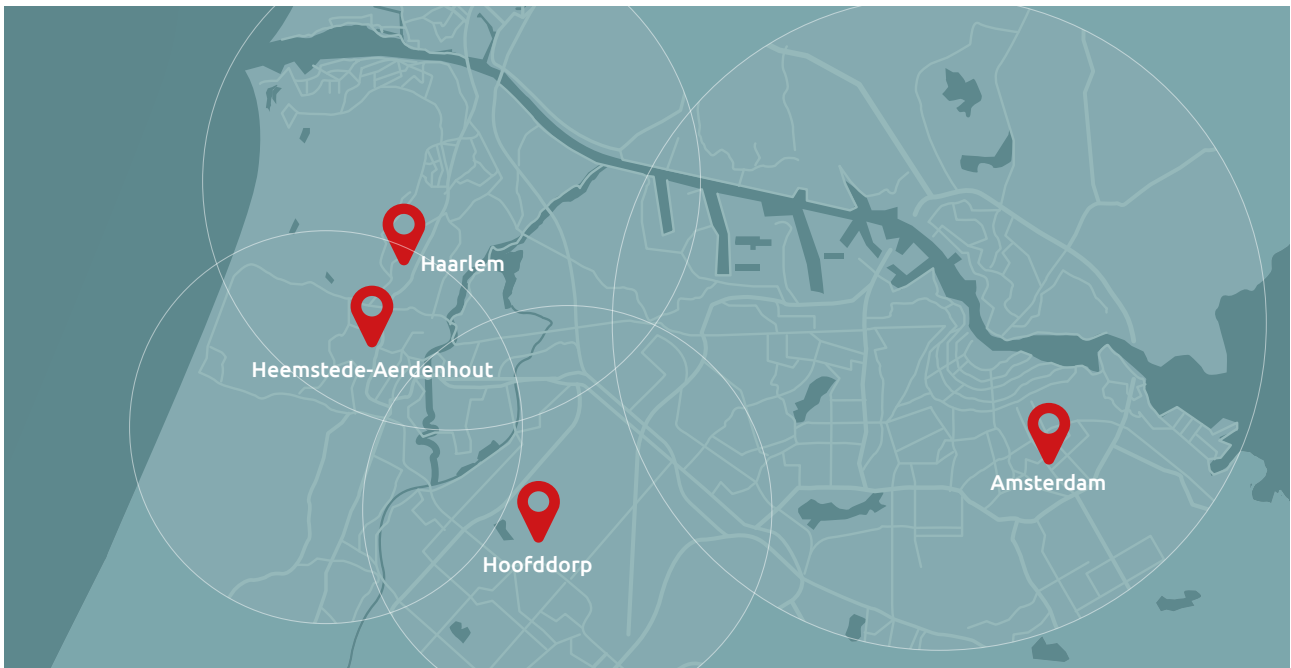
De opbrengst van het huis wordt gestort op de rekening van de notaris. U geeft van te voren aan of u wilt dat de notaris het bedrag rechtstreeks verdeelt onder de erfgenamen of overmaakt aan één van de erfgenamen.

Dit laatste is het makkelijkst. Zo kunt u eventuele kosten of schulden vast betalen en het resterende bedrag verdelen onder de erfgenamen. Dat voorkomt heen en weer schuiven van bedragen tussen erfgenamen. Fijn, dat overzicht.

## ▪ Na de verkoop

Na uw bezoek bij de notaris is de verkoop helemaal afgerond. U kunt dit hoofdstuk afsluiten. Heeft u nog vragen achteraf? Weet dat u ons altijd kunt bellen. Ook als u gewoon even na wilt praten, of terug wil kijken. Doen we graag.





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](mailto: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](mailto: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](mailto: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](mailto:heemstede@mooijekindvleut.nl)  
☎ 023 - 800 02 00





**MOOIJEKINDVLEUT**  
MAKELAARS + TAXATEURS