

ZELF JE HUIS VERKOPEN

Tips

Er staat je een leuke en spannende tijd te wachten als je besluit je huis te gaan verkopen. Je doet dit natuurlijk niet elke dag, maar bedenk wel dat er niemand is die je huis beter kent dan jij! Om je op weg te helpen in het verkooptraject heb ik dit stappenplan voor je gemaakt.



Het begin! Start met goed te kijken.

Kijk eerst eens om je heen, welke huizen staan er in je buurt te koop en welke huizen zijn pas verkocht? Als je je verdiept in de huizenmarkt dan krijg je al snel een idee bij wat je kunt verwachten als jij je huis te koop zet.

Verder kun je een afspraak maken met je hypotheekadviseur om inzicht te krijgen in de mogelijke consequenties van een verkoop. Je huis kan nu bijvoorbeeld minder waard zijn dan de hypotheekschuld die je hebt. Bij verkoop zit je dan met een restschuld. Fijn om dit soort zaken vooraf te weten zodat je een weloverwogen keuze kunt maken.

Goede voorbereiding, halve werk! Verzamel informatie.

JE HUIS

- Loop kritisch door je huis; voer noodzakelijke reparaties uit en schilder waar nodig (ook buiten)
- Maak binnen en buiten schoon en ruim alles op zodat je huis optimaal tot zijn recht komt
- Zorg dat je tuin er mooi bij ligt en dat tuinmeubels, schuttingen en tuinhuisjes schoon zijn
- Vraag aan familie/vrienden om eens met een 'kopersblik' door je huis te lopen.

WELKE GEGEVENS HEB IK NODIG VOOR DE VERKOOP

- Eigendomsbewijs (akte die je van notaris hebt ontvangen bij de koop van je huis)
- Definitief energielabel (uitleg en aanvraag via www.energielabel.nl)
- Bestemmingsplan (www.ruimtelijkeplannen.nl)
- Overzicht van vaste lasten (gemeentelijke belastingen, g/w/e, opstalverzekering, etc.)
- Vul de vragenlijst verkoop eerlijk in. ([download gratis de vragenlijst verkoop](#))
- Lijst roerende zaken ([download gratis de lijst van roerende zaken](#))
- Correcte inhoud en woonoppervlakte van je huis.

EVENTUEEL AANVULLENDE STUKKEN

- Bouwkundige keuring (heb je bv. een oud huis dan geeft dit je inzicht in eventuele gebreken).
- Bij appartementsrechten: stukken van de Vereniging van Eigenaren en een splitsingsakte
- Denk ook aan: erfpacht, GIW-garantie, erfdienstbaarheden, voorkeursrechten, etc.

VRAAGPRIJS BEPALEN

- Kijk eens naar de vraag- en verkoopprijzen van vergelijkbare huizen in de buurt (Funda/jaap.nl)
- Vraag een waardebeoordeling aan, dit is een indicatie, gebaseerd op verkochte huizen in je buurt. ([krijg een gratis waardebeoordeling op Liprice.nl](#))
- Een taxatierapport geeft je ook meer inzicht. Laat een taxateur bij je langs komen.
- Kies uiteindelijk je vraagprijs

Presenteren! Start met goed te kijken.

- De meeste kopers kijken eerst naar de plaatjes. Download onze fotografietips.
- Ga je zelf foto's maken, kies je voor een fotograaf, of wordt het een combi?
- Vertel kopers een inspirerend verhaal over je huis en de buurt.
- Laat je omgeving weten dat je huis te koop staat en bestel een Te-Koop-V-bord.
- Maak informatiepakketjes voor kijkers met bv. foto's, plattegronden en een lijst roerende zaken. Met een persoonlijke touch verras je je kijkers ook nog eens achteraf!

WAT HEB IK NODIG VOOR EEN GOEDE PRESENTATIE

De meeste kopers kijken eerst naar de foto's. Spreken die aan dan volgt de tekst en daarna de details. Belangrijk dus dat je direct indruk maakt op kopers!

BEELD

Ben je goed in fotograferen dan kun je dit prima zelf doen. Het is leuk om je huis in je eigen sfeer neer te zetten en je te onderscheiden van anderen.



Tip: voordat je je foto's online zet kun je bekenden vragen er naar te kijken en hun mening te geven over het resultaat.

Je kunt ook kiezen voor een professionele fotograaf die zorgt voor een goede basisreportage van je huis. Voordeel van een fotograaf is dat hij of zij veel ervaring heeft en de goede apparatuur heeft.



Tip: geef een persoonlijke touch aan de presentatie en voeg je eigen foto's toe (bv. spelende kinderen in de tuin of op het plein voor je huis, gezellig met vrienden eten in de tuin, buurtfeest, etc.) Op deze manier laat je kopers zien wat er gebeurt in je buurt.

Een onderscheidende video is een mooie aanvulling op je presentatie. Je kunt je huis en je woonomgeving hiermee op je eigen persoonlijke manier in beeld brengen. Je kunt je eigen filmpje op Funda/Jaap.nl of social media plaatsen of je laat een professionele film maken

VERHAAL

Een verkooptekst is vaak een zakelijke opsomming van feiten, aangevuld met woorden als 'prachtig, geweldig en fantastisch'.

Op social media heb je de mogelijkheid om het anders te doen, om je persoonlijke verhaal te vertellen. Als verkoper ben jij als geen ander in staat om de koper een boeiend en inspirerend verhaal te vertellen over je huis en de omgeving. En dat blijft hangen bij kopers die zoveel mogelijk te weten willen komen over het huis waar zij straks misschien gaan wonen!



Tip: pas je presentatie geregeld aan met nieuwe foto's en teksten. Kopers zullen zo steeds weer even terugkomen op je woningpagina en dat vergroot de kans op een snelle verkoop!

Publicatie & Bezichtigingen !

PUBLICATIE OP INTERNET

Als je tevreden bent over je presentatie dan zet je je huis met een druk op de knop online. Natuurlijk kun je je presentatie zo vaak aanpassen als je wilt.

BEZICHTIGEN

Kopers kunnen via Funda, Jaap.nl of social media contact met je opnemen om een kijkafspraak te maken of vragen te stellen. Ze zullen het waarderen als je snel reageert op hun berichten en als je je flexibel opstelt in de mogelijkheden voor bezichtigen.



Tip: Plan een eerste bezichtiging bij voorkeur bij daglicht!

Elke bezichtiging zul je anders ervaren, elk contact met kijkers is anders. Blijf jezelf en geef kijkers ook ruimte om zich thuis te voelen en rustig rond te kijken. Bij een eerste bezichtiging gaat het met name om het 'gevoel'. Als dat goed is komen kijkers vaak nog een keer terug. Dan komen ook vaak pas de vragen over details en technische zaken aan de orde.

Als je benieuwd bent wat een koper van je huis vindt dan kun je dit aan het einde van de bezichtiging gewoon vragen. Je kunt ook aangeven dat je het fijn vindt om in ieder geval feedback te krijgen.

Onderhandelen & Koopovereenkomst !

Een koper kan zowel mondeling als schriftelijk een bod uitbrengen. Zorg ervoor dat je in deze fase duidelijke afspraken maakt met elkaar over de prijs en alle voorwaarden. Hierbij kun je o.a. denken aan de datum van overdracht, financieringsvoorbehoud, bouwkundige keuring, roerende zaken die achterblijven of worden overgenomen.

Hebben jullie een mondelinge overeenkomst bereikt dan leg je de gemaakte afspraken vast in een koopovereenkomst. Je kunt ervoor kiezen om zelf de koopovereenkomst te maken. Twijfel je over bepaalde zaken dan raden we je aan om het contract te laten checken door de notaris die straks ook de overdracht regelt. Informeer vooraf wel even wat de kosten hiervan zijn om verrassingen achteraf te voorkomen. Laat je het uitwerken van de koopovereenkomst liever over aan een professional, dan kan dat uiteraard. Je kunt eventueel bij de notaris een offerte vragen.

LET OP: de koopovereenkomst is pas bindend als deze door beiden partijen is ondertekend.

Naar de notaris.

Als de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend en de drie dagen bedenktijd van koper zijn voorbij dan kun je de koopovereenkomst naar de, door koper uitgekozen, notaris sturen. In overleg (en als er voldoende tijd is) kun je ook wachten tot eventuele voorbehouden voorbij zijn. Hiermee voorkom je dat er onnodig kosten gemaakt worden bij de notaris. De notaris zal in overleg met beide partijen een afspraak maken voor de overdracht.

Begin op tijd met de voorbereidingen voor de verhuizing

- Informeer bij je verzekeraar wanneer je je opstal- en inboedelverzekering moet opzeggen/aanpassen
- Zorg ervoor dat de hypotheekvertrekker op tijd op de hoogte wordt gebracht van de datum van overdracht van je huis.
- Spreek met koper een laatste inspectie van je huis af, bij voorkeur direct voordat jullie
- bezoek aan de notaris gepland staat. Neem tijdens dit bezoek ook gezamenlijk de meterstanden op ([Download gratis het meterstandenformulier](#))
- Maak afspraken met koper over post die nog voor je bezorgd wordt.
- Laat gebruiksaanwijzingen, garantiebewijzen, tekeningen, e.d. achter voor de koper.
- Wissel contactgegevens uit met koper zodat jullie elkaar na de overdracht kunnen bereiken als dat nodig mocht zijn.

Zonder problemen verhuizen? [Download](#) gratis onze verhuischeklist...

Succes met de verkoop van je woning!

Mis je nog iets bij deze tips van 'Zelf je huis verkopen'?
Laat het weten.

