



Uw huis verkopen
bij scheiding

Emil
nvm makelaars

Goed wonen, lekker leven

Inleiding

U heeft samen een huis gekocht, maar nu gaat u uit elkaar. Dat is uiteraard ingrijpend en verandert situatie. Naast alle emoties waarmee u te maken krijgt, moet u ook veel praktische zaken regelen: afspraken maken, regelingen opstellen, bezittingen verdelen, een convenant opstellen, de benodigde documentatie regelen... en dan is er nog de verkoop van het huis.

Het is begrijpelijk dat u het proces snel wilt afronden. Toch is het minstens zo belangrijk dat alles zorgvuldig en correct wordt afgehandeld. Ondanks de emoties die vaak een rol spelen, is het essentieel dat u in alle rust weloverwogen beslissingen kunt nemen.

Wij ondersteunen u graag in dit proces. Deze brochure biedt nuttige informatie om u te helpen grip te krijgen op het traject dat voor u

ligt. Elke scheiding is uniek, dus het kan zijn dat niet alle informatie in deze brochure op uw situatie van toepassing is. Mocht dat het geval zijn, of als er specifieke zaken spelen die hier niet zijn beschreven, dan kijken wij graag samen met u naar uw persoonlijke situatie!

Emil du Croix Timmermans





Inhoudsopgave

In deze brochure vindt u belangrijke overwegingen met betrekking tot uw koophuis na een scheiding. Daarnaast biedt het een tijdslijn van het verkoopproces en extra aandachtspunten als uw kinderen nog thuis wonen.

Opties rond uitkopen en verkopen	p. 4	10. Bieden & Onderhandelen	p. 22
Overwegingen voorafgaand	p. 8	11. Bieding accepteren	p. 23
Het verkooptraject stap voor stap	p. 11	12. Koopovereenkomst	p. 24
1. Kennismaking	p. 12	13. Verkocht onder voorbehoud!	p. 25
2. Plan van aanpak	p. 13	14. Verkocht!	p. 26
3. Akkoord verkoop	p. 14	15. Overdracht	p. 27
4. Documenten	p. 15	16. Notaris	p. 28
5. Opname +checklist	p. 16	En de kinderen?	p. 30
6. Planning	p. 18	Aantekeningen	p. 31
7. Foto's, tekst & meetrapport	p. 19	Contact	p. 32
8. Start verkoop!	p. 20		
9. Bezichtigingen	p. 21		



Opties rond **uitkopen** en **verkopen**

Laten we beginnen bij het begin: wat gebeurt er met het huis zodra u uit elkaar gaat? Naast de mogelijkheid om het huis te verkopen, zijn er ook andere opties. Voordat we het verkoopproces bespreken, zetten we deze mogelijkheden voor u op een rij.

Wat is er vastgelegd over het huis?

Een cruciale vraag is wat er juridisch is vastgelegd over het huis. Misschien is slechts een van u officieel eigenaar, of bent u beiden eigenaar? In dat geval kan het gaan om een gelijke verdeling van 50/50, of een andere verhouding. Verder is het belangrijk te weten of u bent getrouwd in volledige of beperkte gemeenschap van goederen, op huwelijkse voorwaarden, of dat er een samenlevingscontract is.

Als u bijvoorbeeld in volledige gemeenschap van goederen bent getrouwd, maakt de verdeling op de eigendomsakte niet uit: u heeft beide recht op 50% van de opbrengst.

In sommige gevallen heeft u mogelijk al afspraken vastgelegd over wat er met het huis moet gebeuren als u uit elkaar gaat. Die afspraken zijn dan bindend.

Wat zijn de mogelijkheden?

Voor de eenvoud gaan we er in het onderstaande vanuit dat u getrouwd bent in volledige gemeenschap van goederen en gezamenlijk eigenaar bent van het huis.

Optie 1: de één koopt de ander uit

Als jullie overeenkomen dat één van u in het huis blijft wonen, zijn er een paar belangrijke stappen om te volgen:

Stap 1

Wat is het huis waard?

De eerste stap is het bepalen van de waarde van het huis. U kunt de WOZ-waarde gebruiken, maar deze loopt vaak een jaar achter. Een online waardecheck kan ook een indicatie geven, maar het meest betrouwbaar is een officiële taxatie.

Overwaarde versus Restschuld

Als het huis meer waard is dan de openstaande hypotheek, is er sprake van overwaarde. De vertrekkende partner heeft recht op de helft hiervan. Als de hypotheek hoger is dan de waarde van het huis, ontstaat er een restschuld, waarvan de vertrekkende partner de helft moet betalen.

Stap 2

Is het financieel haalbaar?

De blijvende partner moet kunnen aantonen dat hij of zij de hypotheek alleen kan dragen. De geldverstrekker zal hiervoor een inkomensvoets doen, waarbij ook leeftijd en eventuele alimentatie worden meegenomen.



Stap 3

Hypotheek & eigendom officieel overzetten

Als de toets is doorstaan, gaat u naar de notaris. De hypotheek wordt op naam van de blijvende partner gezet, en de vertrekkende partner wordt officieel "ontslagen van hoofdelijke aansprakelijkheid". De notaris stelt tevens een akte van verdeling op, waarmee het eigendom van de woning officieel wordt overgedragen.

Let op:

De hypotheekakte kan pas worden geüpdatet als er een getekend echtscheidingsconvenant is, de echtscheiding is uitgesproken door de rechtbank, en deze is ingeschreven bij de gemeente.

Goed om rekening mee te houden:

- **Pensioeninkomen vanaf uw 57ste**
De bank rekent vanaf uw 57ste met uw pensioeninkomen, inclusief het deel dat u mogelijk moet afstaan aan uw ex-partner.
- **Overwaarde compensatie**
Als u uw partner moet compenseren voor de overwaarde, kunt u dit bedrag meefinancieren in de hypotheek, mits u dat financieel kunt dragen.
- **Nieuwe woning**
Als u een nieuw huis koopt, moet u de ontvangen overwaarde daarin investeren. Gebeurt dit niet, dan kunt u de hypotheekrente over het bijgeleende geld niet aftrekken.

Optie 2: u blijft samen eigenaar en één van u blijft er wonen

Als u ervoor kiest om samen eigenaar van het huis te blijven, terwijl één van u er blijft wonen, wordt dit officieel "het in onverdeeldheid laten" van het huis genoemd. Dit kan een geschikte optie zijn als de huizenmarkt niet gunstig is voor verkoop, als de blijvende partner de hypotheek niet alleen kan dragen en de ander wil helpen, of om ervoor te zorgen dat de kinderen thuis kunnen blijven wonen.

Belangrijke kwesties om vast te leggen:

Bij deze constructie is het cruciaal om duidelijke afspraken te maken, zowel in het belang van de partner die aansprakelijk blijft maar niet meer in het huis woont, als van de partner die in het huis blijft wonen dat maar deels zijn of haar eigendom is. Onder andere de volgende zaken moeten worden vastgelegd:

De periode

Hoe lang blijft u samen eigenaar? Spreekt u een maximale periode af, of laat u dat afhangen van omstandigheden zoals het vinden van een nieuwe baan of het verbeteren van de huizenmarkt?

De kosten

Wie draagt de kosten voor onderhoud, VvE-bijdragen, opstalverzekering, WOZ, en hypotheeklasten? Wordt dit 50/50 verdeeld, of volgens een andere verhouding, bijvoorbeeld 30/70?

De toekomst

Wat gebeurt er als de partner die niet meer in het huis woont, een nieuw huis wil kopen? En als de ander over een paar jaar wél in staat is om de ander uit te kopen, tegen welke waarde gebeurt dat dan?

Goed om te weten:

- Tot twee jaar nadat één partner het huis heeft verlaten, mag deze de hypotheekrente nog aftrekken. Daarna is dat niet meer mogelijk.
- Ook als u onderling afspreekt dat de één meer hypotheek betaalt dan de ander, blijft u voor de bank beiden even hoofdelijk aansprakelijk. Als de hypotheek niet op tijd wordt betaald, kan de bank bij beide partners aankloppen, ongeacht de interne afspraken.



Optie 3: u verkoopt samen het huis

Als u ervoor kiest om het huis te verkopen, wordt de hypotheek eerst afgelost met de opbrengst. Is er geld over? Dan wordt dit verdeeld. Blijft er een schuld over? Dan wordt ook die verdeeld, tenzij u een hypotheek met Nationale Hypotheek Garantie heeft, in welk geval het fonds mogelijk kan bijspringen. De afspraken over de verdeling worden vastgelegd in het echtscheidingsconvenant.

Tot het moment van verkoop

Het verkoopproces kan enige tijd in beslag nemen, ongeacht de stand van de huizenmarkt. Het is daarom verstandig om duidelijke afspraken te maken voor de periode tot de verkoop is afgerond. Denk bijvoorbeeld aan:

- Wie blijft er wonen tot het huis is verkocht?
- Wat wordt de oplevertermijn van de woning?
- Wie betaalt de onderhoudskosten in de tussentijd?
- Hoe worden kosten zoals de opstalverzekering, WOZ, en hypotheeklasten verdeeld?
- Hoe lang mag deze fase duren, en wat gebeurt er als het langer duurt dan verwacht?



Goed om te weten:

- U blijft beiden hoofdelijk aansprakelijk voor de hypotheeklasten, zelfs als u afsprekt dat één van u tijdelijk in het huis blijft wonen.
- Wilt u een nieuw huis kopen? Dat kan pas nadat uw echtscheiding is ingeschreven bij de gemeente.

Overwegingen voorafgaand

Bij de verkoop van uw huis werken we nauw samen als een team: u als gezamenlijke verkoper en wij als uw adviseur. Ons doel is om naar uw wensen te handelen, waarbij we altijd de belangen van beide verkopers in acht nemen.

Gezamenlijke Verkoop

Duidelijke Communicatie

Om ervoor te zorgen dat iedereen altijd op de hoogte is, werken we samen op een transparante manier:

- **Gezamenlijke Overleggen:** We plannen regelmatig gezamenlijke gesprekken, zodat beide partijen altijd goed geïnformeerd zijn.
- **E-mail en Communicatie:** Beide verkopers worden altijd in de cc opgenomen bij e-mailverkeer.
- **WhatsApp Groep:** We kunnen ook een gezamenlijke app-groep opzetten om de lijnen kort te houden en snel te kunnen schakelen.

Gezamenlijk Belang

Het is belangrijk om te beseffen dat u beiden hetzelfde doel voor ogen hebt: uw huis zo goed mogelijk verkopen. Dit betekent dat we streven naar een optimale opbrengst, gunstige voorwaarden en een geschikte oplevertermijn.

Afspraken met de Koper

Wanneer er een koper is, worden afspraken gemaakt over de opleverdatum van het huis. We spreken van een snelle oplevering als dit binnen twee maanden plaatsvindt. In de meeste gevallen wordt een oplevertermijn van langer dan zes maanden zelden gezien.

Samen zorgen we ervoor dat het verkoopproces soepel verloopt.





De Tussenfase

Tijdelijke Periode

De periode waarin het huis te koop staat kan ongemakkelijk zijn, vooral als een van u er nog woont of als u beiden al verhuisd bent. Duidelijke afspraken over het onderhoud en de schoonmaak zijn cruciaal.

Hypotheek

Zolang het huis niet verkocht is, blijft de hypotheek doorlopen, waarvoor u beiden verantwoordelijk bent. Dit kan complicaties veroorzaken bij het aanvragen van een nieuwe hypotheek.

Plan B

Bespreek de mogelijkheid dat de verkoop langer duurt dan verwacht. Prioriteert u een snelle overdracht boven een hogere verkoopprijs, of omgekeerd? Het is belangrijk om deze scenario's vooraf door te spreken.

Waarde van het Huis

Het bepalen van de waarde van uw huis kan een uitdaging zijn, zeker als u en uw ex-partner het niet eens zijn over die waarde. Het is belangrijk om te begrijpen dat de waarde van het huis niet gebaseerd is op persoonlijke voorkeuren, maar op objectieve criteria zoals marktdata, vergelijkbare verkooppanden, en onze professionele ervaring.

Advies over de vraagprijs

De vraagprijs is een cruciaal verkoopinstrument. Wij adviseren u over een prijs die niet alleen voldoende potentiële kopers aantrekt, maar ook de basis legt voor een goede verkoopsom. We zorgen ervoor dat u beiden begrijpt hoe we tot ons advies komen, zodat er consensus is voordat we het huis op de markt zetten. Dit proces zorgt ervoor dat de verkoopstrategie is afgestemd op het gezamenlijk belang.

Omgaan met biedingen

Wanneer er biedingen binnenkomen, kan het voorkomen dat u en uw ex-partner van mening verschillen over welk bod geaccepteerd moet worden. Wij helpen u hierbij door advies te geven dat is gebaseerd op ervaring en marktinzichten. We houden rekening met zowel de zakelijke als de emotionele aspecten van de verkoop, en werken er samen met u aan om een beslissing te nemen die in het belang is van beide partijen.

Ons doel is om u te begeleiden bij het maken van weloverwogen keuzes die recht doen aan uw gezamenlijke belang, zodat het verkoopproces zo soepel mogelijk verloopt.



Het Verkooptraject Stap voor Stap

*We staan ook
na de verkoop
voor u klaar!*

Het moment is daar: u gaat uw huis verkopen. Wat nu? Dit is de route naar een succesvolle verkoop van uw huis!



Alle voorbereidingen De verkoop Na de verkoop



Stap 1: Kennismaking

De eerste stap is een goede kennismaking. Dit is het moment waarop de makelaar alles over u en uw huis wil weten. U bespreekt hoe lang u in de woning heeft gewoond en wat uw favoriete plekken in huis zijn. Dit gesprek biedt de makelaar een beter inzicht in uw wensen en behoeften.

Verhuizing

Bespreek tijdens dit gesprek ook hoe u de verhuizing voor u ziet. Heeft u al een nieuwe woning op het oog? Wat zijn uw voorkeuren qua oplevering? En wat vindt uw ex-partner ervan als die betrokken is? Het is cruciaal om hierover duidelijkheid te hebben en goed af te stemmen.

Wensen Verhuistrject

Misschien heeft u al een duidelijk beeld van hoe het verkooptraject eruit moet zien. Wilt u bijvoorbeeld geen bord in de tuin, maar wel veel online exposure? Uw makelaar adviseert en denkt mee. Soms komt de makelaar met onverwachte suggesties die uw ideeën kunnen verrijken.

Marktinformatie

Uw makelaar zal u een overzicht geven van de lokale woningmarkt: welke woningen zijn verkocht en tegen welke prijs? Hoeveel vraag is er naar een huis zoals dat van u? Dit helpt u een goed beeld te krijgen van uw kansen.

Waardering van uw Huis

Een uitgebreide rondleiding door uw huis is essentieel. Vertel alles wat u weet! De makelaar controleert de gegevens uit het Kadaster en beoordeelt de staat en bijzonderheden van de woning. Dit leidt tot een weloverwogen waardering van uw huis, die u snel na het bezoek zult ontvangen.

Waardering versus Taxatie

Een waardering is niet hetzelfde als een taxatie. Een taxatierapport is een officieel document dat nodig is als u een huis koopt, niet bij de verkoop ervan.

Stap 2: Plan van Aanpak

Na de kennismaking en waardebeoordeling stellen we een plan van aanpak op. Dit plan bevat een solide verkoopstrategie die volledig is afgestemd op uw woning, uw wensen, en de actuele trends in de lokale markt.

We identificeren de juiste doelgroep voor uw woning en bepalen hoe we deze het beste kunnen bereiken. Welke (online) kanalen zijn beschikbaar, en welke sluiten het beste aan bij uw woning, uw doelgroep en uw voorkeuren?

We adviseren u over een verstandige vraagprijs en geven inzicht in de verwachte opbrengst, onderbouwd met gedegen argumentatie en marktanalyses.

Courtage

Naast de strategie en planning bespreken we ook de courtage, oftewel de vergoeding voor de makelaar. Dit kan een vast bedrag zijn, of zoals bij ons, een percentage van de uiteindelijke verkoopopbrengst. Sommige makelaars hanteren ook een bonus bij een verkoopopbrengst boven een bepaald bedrag.

Perfecte Match

Neem de tijd om alles te overwegen. Sluit deze strategie aan bij uw wensen? Voelt u een goede klik met de makelaar? Het is belangrijk dat u zich prettig voelt bij zowel het plan als bij degene die het voor u uitvoert.



Stap 3: Akkoord Verkoop

Gaat u akkoord met het plan van aanpak? Mooi! Dan kunnen de voorbereidingen snel van start. Eerst leggen we echter duidelijke afspraken vast. Dit is een formaliteit, maar wel een belangrijke: zo weet u precies wat u kunt verwachten en wat de makelaar voor u zal doen. We zetten alles op papier in een heldere opdracht tot dienstverlening - uw eerste officiële tekenmoment!





Stap 4: Documenten

De volgende stap in de verkoopvoorbereiding is het verzamelen van de benodigde documenten. U wordt gevraagd om diverse stukken te verzamelen en te uploaden naar uw beveiligde, persoonlijke online omgeving op move.nl.

De meeste documenten hebben betrekking op uw woning, terwijl anderen noodzakelijk zijn om uw identiteit te verifiëren volgens de WWFT (Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme). U dient de volgende documenten in te leveren:

- Kopie van uw ID-kaart of paspoort
- Formulier met personalia
- Formulier politiek prominent persoon
- Uw eigendomsbewijs
- WOZ-beschikking
- Energielabel (verplicht bij verkoop van uw woning)

Het energielabel geeft aan hoe energiezuinig uw huis is, welke verbeterpunten mogelijk zijn, en wat de kosten daarvan kunnen zijn. Als u nog geen energielabel heeft, moet u dit laten vaststellen door een energieadviseur. Tip: schakel snel een adviseur in, aangezien zij vaak druk bezet zijn!

Daarnaast vult u de volgende vragenlijsten in:

- **Lijst van zaken:** Hier geeft u aan welke spullen u meeneemt, welke bij het huis horen, en wat de koper eventueel kan overnemen, zoals gordijnen, zonwering en keukenapparatuur.
- **Vragenlijst woning:** Heeft u ooit lekkages gehad? Zijn er andere gebreken? Wanneer is de CV-ketel geïnstalleerd? U bent wettelijk verplicht om de koper te informeren over alle relevante zaken met betrekking tot het huis.

Als u een appartement verkoopt en er is een Vereniging van Eigenaren (VvE), dan heeft u nog extra documenten nodig, zoals:

- Splitsingsakte
- Splitsingsreglement
- Splitsingstekening
- Huishoudelijk reglement
- KVK-uittreksel van de VvE
- Opstalverzekering van de VvE
- Jaarstukken van de VvE
- Meerjarenonderhoudsplan van de VvE

Stap 5: Opname

Nu het dossier in opbouw is, is het tijd voor de volgende stap: de opname van uw woning. U plant een afspraak waarbij de fotograaf, inmeter en - bij ons - een binnendienstmedewerker van uw makelaar langskomen. Het liefst tegelijk, zodat alles in één keer geregeld kan worden.

Fotografie

Een professionele woningfotograaf maakt schitterende foto's van zowel de binnen- als buitenkant van uw huis. Deze foto's zijn van groot belang; ze fungeren als het visitekaartje voor potentiële kopers. Zorg ervoor dat uw huis er tiptop uitziet! Dit betekent goed opruimen, schoonmaken, stylen, en misschien zelfs wat kleine klusjes oppakken. Hoe strakker het oogt, hoe beter (meer tips vindt u op de volgende pagina!). De fotograaf kan ter plaatse ook advies geven, zoals het verplaatsen van meubels of het anders neerzetten van accessoires, alles om uw woning zo aantrekkelijk mogelijk te presenteren. Houd er rekening mee dat wat tijdens de fotoshoot tijdelijk uit het zicht gehaald kan worden, niet kan bij het maken van een video.

Inmeten

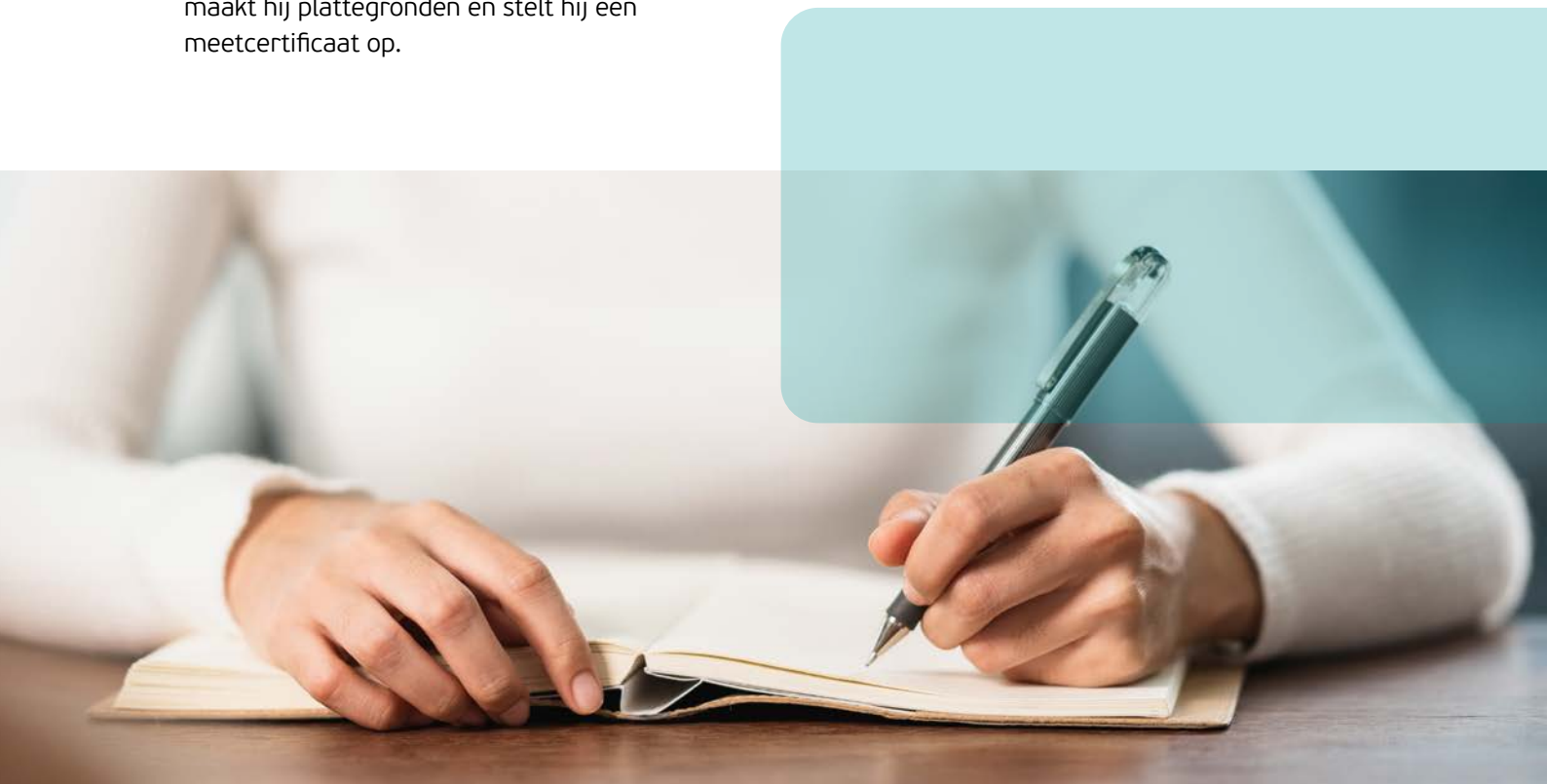
De inmeter zorgt ervoor dat alles volgens de officiële normen wordt ingemeten. Daarna maakt hij plattegronden en stelt hij een meetcertificaat op.

Kenmerken en tekst

De binnendienstmedewerker van uw makelaar loopt door uw huis en noteert elk detail, van de vloertype in de hal tot de CV-ketel op zolder en alles daar tussenin. Deze informatie wordt gebruikt voor de verkooptekst en het invullen van alle kenmerken van uw woning.

Dossier compleet

Na de opname worden de foto's geselecteerd en bewerkt, de meetgegevens verwerkt tot een rapport en plattegronden, en alle kenmerken netjes opgenomen in de brochure. De verkooptekst wordt zorgvuldig geschreven, nagelezen, en gecontroleerd. Dit proces neemt enige tijd in beslag. Binnen 5 werkdagen ontvangt u het complete pakket: van bewerkte foto's tot uitgewerkte plattegronden en de definitieve verkooptekst!



Maak uw woning fotoshoot-ready!

Buiten

De eerste indruk telt

De gevel van uw huis is het eerste wat potentiële kopers zien op Funda en onze website, aangezien een foto hiervan als hoofdfoto wordt gebruikt. Zorg ervoor dat de buitenkant er perfect uitziet:

- Verwijder fietsen, vuilnisbakken en containers.
- Geef de stoep, het balkon, de tuin of het terras een grondige schoonmaak- of opruimbeurt.
- Probeer te voorkomen dat er auto's direct voor het huis staan. Als het lastig is om dit te regelen, parkeer uw eigen auto voor de deur en verplaats deze op het laatste moment.

Binnen

Creëer rust, ruimte en licht

Een opgeruimd en schoon huis voelt ruimer aan en helpt potentiële kopers om de mogelijkheden voor inrichting beter in te beelden.

Algemene tips

- Repareer of werk kleine gebreken of oneffenheden bij; hoe minder afleidingen er op de foto's zijn, hoe beter.
- Verwijder persoonlijke spullen zoals fotolijstjes, speelgoed, post, sleutels, asbakken en huisdiertoebehoren. Berg ook seizoensgebonden items, zoals de kerstboom, op.
- Maak kapstokken, tafels, bureaus, vensterbanken en de bovenkant van kasten leeg.
- Hoe meer vloer zichtbaar is, hoe beter. Schuif meubels opzij, leg kleden recht, en houd paden naar ramen en deuren vrij.
- Reinig de vloeren, verwijder stof en spinnewebben, en zorg dat de ramen, spiegels, keuken, badkamer en het toilet glanzen. Zorg dat alles droog is voordat de fotograaf arriveert.

- Verberg snoeren en stekkerdozen waar mogelijk.
- Laat veel licht binnen: gordijnen open!

Badkamer

- Verwijder alle losse toiletartikelen: tandenborstels, douchegel, wasmand, toiletborstel, toiletrolhouder, handdoeken, badjassen, badmatten, enzovoort.
- Zorg dat alles in de badkamer blinkt!

Keuken

- Houd de keuken fris en opgeruimd: berg keukenspullen en apparaten op, verwijder vaatdoeken, en zorg dat de vuilnisbak uit het zicht is.

Slaapkamer

- Maak de bedden netjes op met neutraal en rustig beddengoed.

Tuin

- Zorg dat de tuin er netjes uitziet: verwijder zoveel mogelijk spullen uit het zicht.
- Maai het gras en verwijder onkruid.
- Is de tuin niet op zijn best? Overweeg dan om wat nieuwe potplanten of bloemen neer te zetten.

Puntjes op de i

- Staan alle kranen recht?
- Verwijder dode bladeren uit planten.
- Schud de kussens op de bank op.
- Zorg dat er geen privacygevoelige foto's aan de wand hangen.
- Toiletbrillen omlaag?
- Zijn de garage en het berghok opgeruimd?
- Een mooie bos bloemen op tafel?
- Vers fruit of een fris kruidenplantje in de keuken?

Stap 6: Planning

Het is prettig om te weten waar u aan toe bent, vooral qua planning. Direct na de opname kunt u daarom het moment bepalen waarop uw huis daadwerkelijk te koop gaat en afstemmen op welke dagen potentiële kopers kunnen bezichtigen. Misschien wilt u op die dagen liever niet thuis zijn, zodat u dit tijdig kunt regelen.

Wanneer komt wat online?

Hoe meer potentiële kopers uw huis zien, hoe groter de kans dat u een geschikte koper vindt. In het plan van aanpak is al besproken welke platforms interessant zijn voor uw doelgroep. De volgende stap is om te bepalen wanneer en op welk platform wat wordt geplaatst. Door dit vooraf met uw makelaar te plannen, weet u precies waar u aan toe bent en kunt u eventueel zelf ook al het een en ander delen.

Sneak previews

De NVM hanteert bepaalde restricties over welke informatie wanneer gecommuniceerd mag worden. Zo is het bijvoorbeeld niet toegestaan om het adres of de vraagprijs te delen van een woning die nog niet officieel te koop staat. Tijdens een sneak preview mag u echter wel foto's delen en de buurt verklappen, wat vaak al genoeg is om nieuwsgierigheid bij kopers te wekken!

Voorbeeld planning

Maandag

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

Dinsdagochtend

In de uitwisseling onder al onze collega-makelaars.

Dinsdagmiddag

Online op onze eigen website en in de etalage.

Vrijdag

Eerste dag bezichtigen

Woensdagavond

Follow-up in Instagram Stories.

Woensdagochtend

Op Funda plaatsen.

Stap 7: Foto's, Tekst & Meetrapport

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

Onze makelaars en binnendienstcollega's weten precies wat wel en niet werkt qua fotografie en woordkeuze in de verkooptekst. Zij hebben een andere, professionele blik op uw huis. Vertrouw daarom op hun expertise bij het beoordelen van de presentatie, ook al is dat soms lastig.

Als u echter merkt dat er iets niet klopt, geef dat zeker door – alle informatie moet natuurlijk juist zijn.

Dossier Compleet?

Heeft u alle benodigde documenten geüpload in uw online dossier? Is het energielabel definitief en ingediend? Zodra alles compleet is, kunnen we uw huis officieel te koop zetten.



Stap 8: Start Verkoop!

Alles is compleet: we zijn klaar om te beginnen!

De Aanmelding

Uw huis wordt nu officieel "aangemeld". Dit betekent dat het eerst wordt aangeboden aan alle aangesloten makelaars in de zogeheten "uitwisseling".

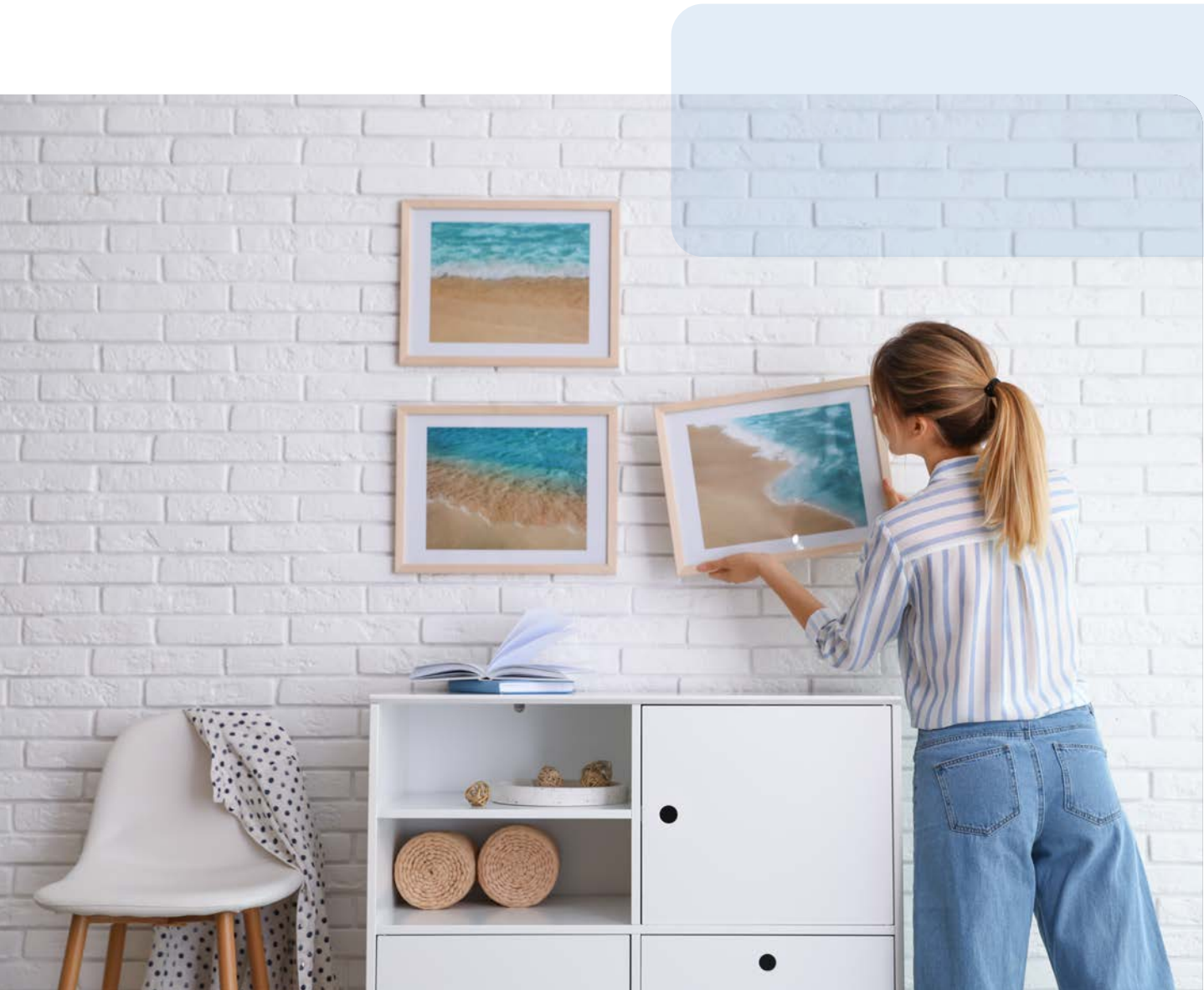
Eerst Alle Makelaars én Hun Zoekers

Met één druk op de knop krijgen alle makelaars (zowel NVM- als niet-NVM makelaars) direct een melding dat uw huis te koop staat. Zij kunnen meteen reageren namens hun zoekers en bezichtigingsafspraken inplannen. Dit is ideaal, want kijkers met een eigen aankoopmakelaar zijn vaak serieuze partijen die hun financiën al op orde hebben en snel kunnen handelen.

Overal Zichtbaar

Na de uitwisseling wordt uw huis zichtbaar op de website van uw makelaar en op Funda. Vaak plaatsen we het eerst op onze eigen kanalen en een dag later op Funda. We weten dat onze volgers echt geïnteresseerd zijn, waardoor we alvast de meest serieuze kopers bereiken.

Social media speelt ook een belangrijke rol! Dit kan een post zijn die de makelaar deelt op Instagram of een gerichte advertentie die ook niet-volgers bereikt. Alles voor een maximaal bereik!



Stap 9: Bezichtigingen

De bezichtigingen zijn een spannend moment in het verkoopproces. Hoe deze worden georganiseerd, verschilt per makelaarskantoor en is afhankelijk van uw specifieke situatie.

Individuele aandacht

Bij ons plannen we meestal twee of drie dagen voor bezichtigingen, waarbij kijkers individueel worden rondgeleid. Dit biedt de gelegenheid om persoonlijke aandacht te geven, vragen te beantwoorden, zorgen weg te nemen en potentiële kopers te enthousiasmeren.

Groepsbezichtigingen

Sommige makelaars kiezen ervoor om meerdere kijkers tegelijk uit te nodigen. Dit kan de drempel verlagen voor bezoekers, maar biedt minder ruimte voor persoonlijke interactie en specifieke vragen.

Open huis

Een open huis is een andere mogelijkheid waarbij geïnteresseerden zonder afspraak uw woning kunnen bezichtigen. Dit kan handig zijn om veel bezoekers tegelijk te ontvangen, maar vereist een andere voorbereiding.

Wat past bij u?

Tijdens de kennismaking bespreken we welke vorm van bezichtiging het beste bij uw situatie past. Als u snel wilt verkopen, kan het efficiënt zijn om zoveel mogelijk mensen in korte tijd uit te nodigen. Heeft u meer tijd, dan kunt u de bezichtigingen spreiden.

Goed voorbereiden

Zorg ervoor dat uw huis er optimaal uitziet voor de bezichtigingen. Houd alles schoon en opgeruimd: geen vieze doeken in de keuken, geen stinkende vuilnisbak en geen overvolle kapstok. Overweeg om huisdieren tijdelijk elders onder te brengen en persoonlijke voorwerpen, zoals speelgoed en post, uit het zicht te halen. Zet geen geurige lekkernijen

zoals appeltaart neer; een schaal vers fruit of een bos bloemen doet het altijd goed.

Alle ruimte voor de kijker

Bij bezichtigingen is het ideaal als u niet thuis bent. Uw makelaar kan dan de tijd nemen om de kijkers goed te ontvangen en hen alle ruimte te geven. Sommige bezoekers komen alleen, anderen met een aankoopmakelaar die hen adviseert.

Alles uit de kast

Uw makelaar zet alles op alles om uw huis succesvol te verkopen. Dit betekent dat zij de bezichtigingen zo aangenaam mogelijk maakt, bijvoorbeeld door koffie of thee aan te bieden, een fijne sfeer te creëren met muziek, en zich te verdiepen in de wensen van de kijkers.

Debrief

Na de bezichtigingen ontvangt u een gedetailleerd verslag van uw makelaar. U krijgt informatie over hoe de bezichtigingen zijn verlopen, wat de kijkers ervan vonden en of er potentiële kandidaten zijn.



Stap 10: Bieden & Onderhandelen

Nadat de bezichtigingen zijn afgerond, komt het moment om met biedingen aan de slag te gaan. Hoe het biedproces wordt georganiseerd, heeft u al besproken met uw makelaar. Er zijn verschillende methoden om biedingen te ontvangen en te beoordelen.

Wat houdt een bieding in?

Een bieding bestaat uit vier belangrijke onderdelen: de koopsom, de ontbindende voorwaarden, de opleverdatum en de spullen die de koper eventueel wil overnemen. Biedingen worden meestal schriftelijk ingediend, vaak via e-mail.

Methode 1: Bieden op inschrijving

Bij deze methode stelt u een deadline voor het indienen van biedingen. Alle kandidaten moeten vóór deze datum en tijd hun bod indienen. Ze hebben geen inzicht in de biedingen van anderen, wat hen aanmoedigt om hun beste bod te doen. Na de deadline vergelijkt u alle biedingen en kiest u de koper. Dit hoeft niet per se de hoogste bieder te zijn; ook andere factoren zoals het ontbreken van financieringsvoorwaarden of persoonlijke voorkeur kunnen meespelen.

Onderhandelen

Als u kiest voor een onderhandelingsmethode, begint het proces zodra een bod binnenkomt. Dit kan betekenen dat u even moet wachten, maar kan ook kandidaten aansporen om snel te bieden. Als u niet direct akkoord gaat met een eerste bod, kunt u een tegenvoorstel doen. Zodra u een tegenvoorstel doet, worden de onderhandelingen officieel. U bent dan verplicht om alle betrokken partijen op de hoogte te stellen van uw keuzes.

Tegenvoorstel en afwijzing

Bij ontvangst van een bod kunt u besluiten om een tegenvoorstel te doen of het bod volledig af te wijzen. U kunt ook vragen om een definitief eindbod, vooral wanneer er meerdere biedingen zijn. Dit geeft kandidaten de kans om hun bod te verbeteren.

Expertise

Uw makelaar speelt een cruciale rol in het biedingstraject. Ze helpen u beoordelen of een bod serieus is, adviseren over de beste onderhandelingsstactiek en zorgen ervoor dat u een weloverwogen beslissing neemt. Samen zorgen jullie ervoor dat het proces soepel verloopt en u de beste uitkomst bereikt.



Stap 11: Bieding Accepteren

Na de onderhandelingen, of wellicht heeft u al direct een uitstekend bod ontvangen, is het tijd om de bieding te accepteren.

Wilsovereenstemming

Op dit punt spreken we van wilsovereenstemming. Dit betekent dat beide partijen hebben bevestigd dat ze de koop schriftelijk zullen vastleggen. Er is nog geen formele overeenkomst getekend, maar er is een toezegging dat de koop zal worden vastgelegd.

Juich niet te vroeg

Verkocht? Bijna. Hoewel het bod is geaccepteerd, zijn er nog geen handtekeningen gezet en staat de eigendom nog steeds op uw naam. Het is belangrijk om nog even af te wachten totdat de officiële documenten zijn ondertekend en de bedenktijd is verstreken.

Kortom, blijf alert

Zelfs na het accepteren van een bod, blijft er werk aan de winkel. Zorg ervoor dat alles goed wordt afgerond en houd een slag om de arm totdat alles officieel is geregeld.





Stap 12: Koopovereenkomst

Nu de intenties zijn uitgesproken door zowel koper als verkoper, is het tijd om de koopovereenkomst op te stellen. Gewoonlijk stelt de verkoper, dus u, de overeenkomst op, samen met uw makelaar. De koopovereenkomst bevat onder andere:

- Omschrijving van de woning^{**}: Een gedetailleerde beschrijving van het onroerend goed dat u verkoopt.
- Koopsom^{**}: Het overeengekomen bedrag voor de verkoop.
- Ontbindende voorwaarden^{**}: Voorwaarden waaronder de overeenkomst kan worden ontbonden.
- Opleverdatum^{**}: De datum waarop de overdracht van het eigendom plaatsvindt.
- Lijst van over te nemen zaken^{**}: De items die bij de verkoop zijn inbegrepen, zoals meubels of apparatuur.
- Overige afspraken^{**}: Eventuele aanvullende afspraken die tussen partijen zijn gemaakt.

Na het opstellen van de overeenkomst ondertekenen alle betrokken partijen het document. Vroeger gebeurde dit vaak op het kantoor van de makelaar, maar tegenwoordig wordt het steeds vaker digitaal afgehandeld.

3 Dagen Bedenktijd

Na ontvangst van een ondertekend exemplaar van de overeenkomst door de koper, begint er een bedenktijd van 3 dagen. Gedurende deze periode kan de koper zonder opgave van reden afzien van de koop. Na deze 3 dagen is de overeenkomst definitief en bindend.

Stap 13: Verkocht onder voorbehoud!

De handtekeningen zijn gezet en de bedenktijd is verstreken: uw huis is verkocht onder voorbehoud!

Als de koper geen voorbehouden heeft gemaakt, is de verkoop direct definitief. Als er echter voorwaarden zijn opgenomen, is het nog even afwachten of deze worden vervuld.

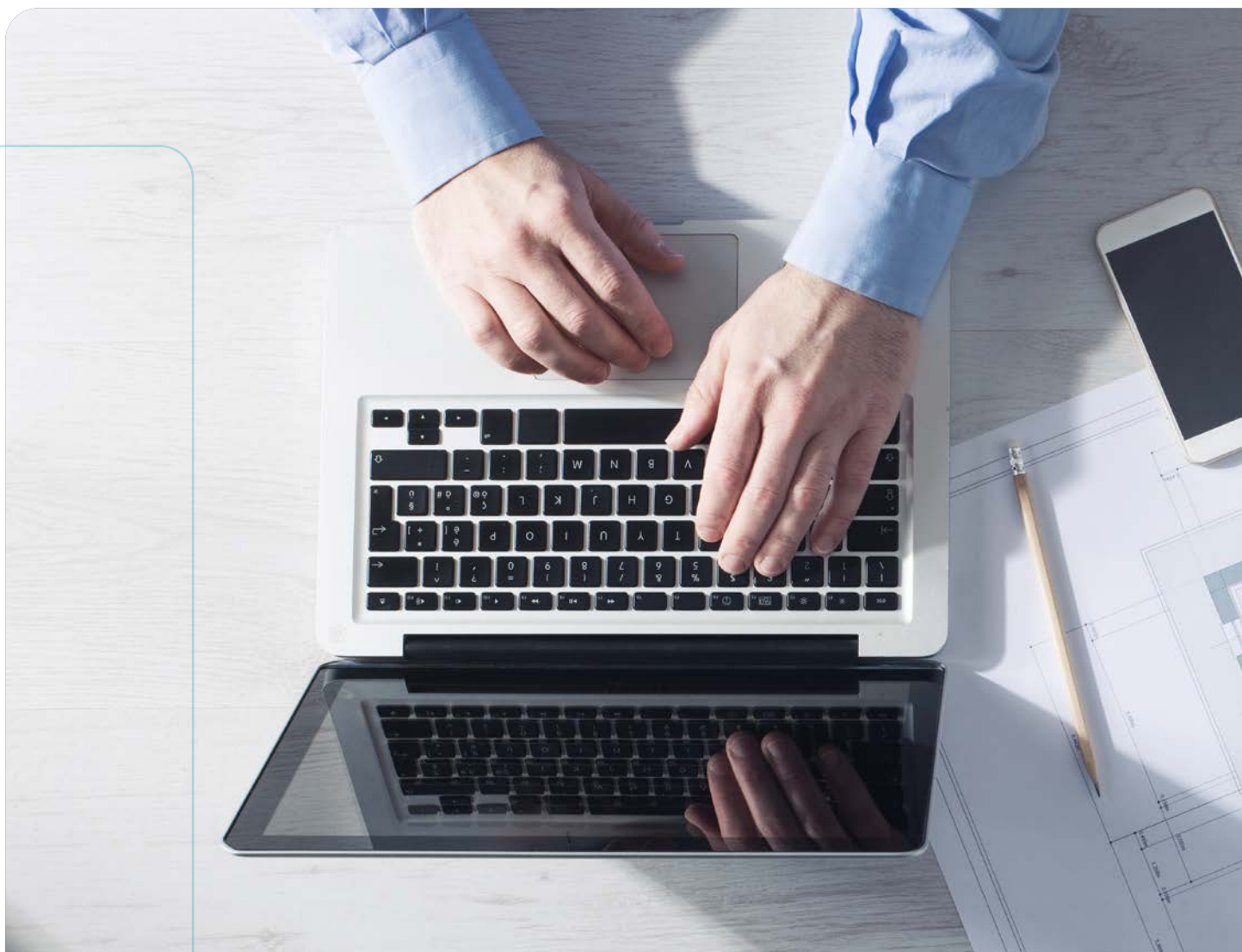
Ontbindende Voorwaarden

De ontbindende voorwaarden zijn duidelijk beschreven in het koopcontract en zijn altijd aan een termijn gebonden, meestal zo'n 6 weken. Deze voorwaarden kunnen bijvoorbeeld betrekking hebben op:

- **Financiering:** De koper moet de financiering rond krijgen voor een bepaald bedrag of tegen een specifiek rentetarief.
- **Bouwkundige Keuring:** Er moet een bouwkundige keuring plaatsvinden en de uitkomst moet in orde zijn.

Als de koper tegen het einde van de termijn problemen ondervindt, kunt u als verkoper akkoord gaan met een eventuele verlenging van de termijn.

Blijft de koper binnen de voorwaarden en tijdslimieten, dan wordt de verkoop definitief afgerond en is uw woning verkocht.



Stap 14: Verkocht!

Ontbindende voorwaarden zijn verlopen: de verkoop is definitief! Uw huis is verkocht en de overdracht komt in zicht.

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 voor u in de gaten!





Stap 15: Overdracht

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

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.

Stap 16: Notaris

Uw huis is verkocht en nu is het tijd voor de officiële overdracht bij de notaris!

De Leveringsakte

Bij de notaris tekent u de leveringsakte, een officieel document waarmee u het eigendom van uw huis overdraagt aan de nieuwe eigenaar.

Kosten Koper

Als u uw huis kosten koper heeft verkocht (wat meestal het geval is), kiest de koper de notaris en betaalt zij de notariskosten.

Wat Neemt U Mee?

U hoeft niet veel mee te nemen naar de notaris: alleen uw identiteitsbewijs en natuurlijk de sleutels van uw huis. Vergeet niet om eventuele kopieën mee te nemen als dat nodig is.

Nota van Afrekening

De notaris stelt een nota van afrekening op, waarop alle kosten en betalingen worden verrekend. Na ondertekening zorgt de notaris ervoor dat de koopsom naar u wordt overgemaakt. Uw makelaar zal met u meekijken om te controleren of de afrekening correct is, aangezien alle cijfers best ingewikkeld kunnen zijn.

Opstalverzekering

Vanaf het moment dat de handtekeningen zijn gezet, gaat de verantwoordelijkheid voor de opstalverzekering over op de nieuwe eigenaar. U hoeft zich hier niet meer om te bekommeren.

Sleutels

Na het ondertekenen van de documenten overhandigt u de sleutels aan de koper. Dit markeert de officiële overdracht van uw woning.

Verdeling

Als uw huis met overwaarde is verkocht, heeft u recht op uw deel van die overwaarde. Hetzelfde geldt voor een eventuele restschuld. U kunt de notaris vragen om de verdeling van deze bedragen in de nota van afrekening te vermelden, zodat het duidelijk is wie wat ontvangt of moet betalen.

Ons Advies: Blijf in Contact

En dan is het zover: uw huis is verkocht en de sleutels zijn overgedragen. Houd vooral contact met uw makelaar en notaris. Het kan zijn dat u achteraf nog vragen heeft of gewoon even wilt napraten. We zijn er om u te ondersteunen, ook na de verkoop!





ESLOOPT, IN BETREN STAAT HERSTELD, AN^o MDCCLXVI

De Montomhan

illy

ANTIQUEARIAAT

BOEKH

CE

Scana

Heineken

De Montomhan

RECYCLING

Small text on the canal wall, likely a notice or historical information.

En de Kinderen?

Verkoopt u een huis waar uw (kleine) kinderen opgroeien? Het is begrijpelijk dat een verhuizing een grote verandering voor hen kan zijn. Hoewel we geen magische oplossingen hebben, hebben we wel enkele tips om de overgang zo soepel mogelijk te maken.

Plan in het Belang van uw Kinderen

Een verhuizing kan extra stress met zich meebrengen, vooral voor kinderen. Het is belangrijk om het verhuisproces te plannen op een manier die hen zo veel mogelijk rust en ruimte biedt.

Vermijd Drukke Periodes

Probeer de verhuizing te plannen buiten belangrijke schoolperiodes, zoals eindexamens of CITO-toetsen. Verhuizen tijdens een vakantie kan vaak een betere optie zijn. Dit geeft uw kinderen de tijd om te settelen voordat ze weer naar school gaan.

Geen Overhaaste Beslissingen

Als het mogelijk is, overweeg dan om de verhuizing te plannen met voldoende tijd om alles goed voor te bereiden. Dit kan betekenen dat u het huis een maandje langer aanhoudt, maar als dit helpt om de overgang rustiger te maken voor uw kinderen en u kunt het financieel aan, dan kan het de moeite waard zijn.

Door rekening te houden met deze factoren, kunt u de verhuizing minder ingrijpend maken voor uw kinderen en hen helpen zich sneller thuis te voelen in hun nieuwe omgeving.

Goede Voorbereiding is Essentieel

Het is cruciaal om kinderen tijdig op de hoogte te brengen van de verkoop van het huis. Vermijd het als een verrassing vlak voor de verhuizing. Door het nieuws ruim van tevoren te delen, geven ze zichzelf de kans om afscheid te nemen en aan het idee te wennen. Dit helpt hen om grip te krijgen op de situatie en maakt de overgang minder ingrijpend.

Neem iets Vertrouwd Mee

Bij het verhuizen naar een nieuwe kamer kan alles nieuw en onbekend aanvoelen. Laat de kinderen, als ze dat willen, iets uit hun vertrouwde omgeving meenemen. Dit kan een favoriet stoeltje, een tafeltje of ander vertrouwd object zijn. Deze vertrouwde spullen bieden een gevoel van geborgenheid en kunnen helpen om zich sneller thuis te voelen in hun nieuwe omgeving.



Aantekeningen

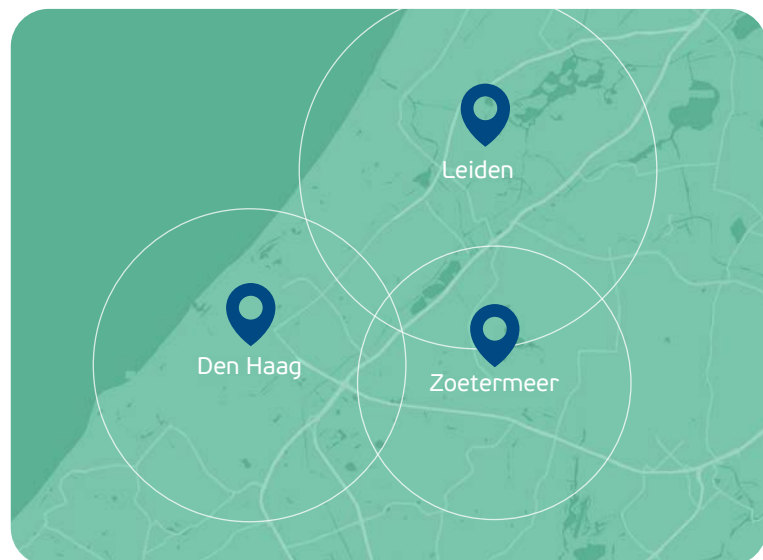
Lined area for taking notes, consisting of horizontal lines on a white background.



Neem **contact** met ons op

*Onze deuren staan
altijd voor je open!*

Wij staan voor u klaar! Laat ons weten hoe we u kunnen helpen. Bel of mail ons gerust, en wij verbinden u met de juiste specialist die u verder kan ondersteunen.



Kantoor & postadres

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

(Vitrine) vestiging

Parkweg 18, Voorburg
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
Regio Zoetermeer	079-82 00 883

Ook per whatsapp zijn wij bereikbaar
06-42839842

Buiten kantooruren zijn de onze makelaars ook
goed bereikbaar.



pararius

