

Uw woning verkopen met Makelaarsland

U heeft plannen om uw woning te verkopen. Dat kan op verschillende manieren. De aantrekkelijkste is om ervoor te kiezen zelf actief te zijn bij de verkoop van uw woning, want daar zitten uw verdiensten. Professionele begeleiding blijft echter nodig voor het beste resultaat. Verkopen doet u daarom samen met Makelaarsland, úw NVM-makelaar.

Samen verkopen

Wie kan er nu enthousiaster over uw woning vertellen dan uzelf? U kent alle ins-en-outs van uw woning, u kent de buurt, de scholen en de supermarkten. Het zou toch zonde zijn om deze kennis niet optimaal te benutten. Daarom verkopen we samen uw huis. Uw enthousiasme en kennis van uw eigen woning in combinatie met onze expertise en professionele begeleiding vormen dé perfecte match om snel en voordelig uw huis te verkopen.

Zeer lage courtage

Omdat u zelf actief bent bij het verkoopproces, neemt u Makelaarsland werk uit handen. Daarom betaalt u bij Makelaarsland een zeer lage vaste courtage van € 995,- (incl. BTW).

Verkoop in stappen

Bij Makelaarsland verkoopt u uw woning stapsgewijs. Makelaarsland begeleidt u gedurende het gehele verkoopproces. Dat is vanaf het moment van de opname tot en met de overdracht van uw woning (bij de notaris). Steeds als u een belangrijke stap heeft gezet, krijgt u van ons een e-mail met de bevestiging, het vervolg op de verkoopprocedure en met aanbevelingen.

Onze medewerkers staan voor u klaar

Wij zijn er gedurende het gehele verkoopproces telefonisch en per e-mail voor uw vragen. Wij zijn bereikbaar van maandag t/m vrijdag van 09.00 tot 20.00 uur en zaterdag van 10.00 tot 14.00 uur. Telefoon: 088 200 2000, e-mail: info@makelaarsland.nl, website: www.makelaarsland.nl

Stap 1: U meldt uw woning aan

U heeft besloten uw huis te verkopen én u heeft gekozen voor de professionele begeleiding van Makelaarsland. Dan is nu het moment om tot actie over te gaan.

Aanmaken 'Mijn gegevens'-pagina

U begint met het aanmaken van uw Makelaarsland account. Dit doet u door op de button 'Meld uw huis nu aan' te klikken. U vult uw naam, emailadres en een wachtwoord in. De bevestiging van uw aanmelding ontvangt u per e-mail van Makelaarsland. Uw account, dus de 'Mijn gegevens'-pagina, wordt aangemaakt. Via de 'Mijn gegevens'-pagina heeft u altijd een exclusief en totaal overzicht van alle kwaliteiten van uw woning en later in het verkoopproces ook van de bezichtigingen, met data en personen, en de biedingen.

Verstrekken verkoopopdracht

U krijgt nu de gelegenheid uw adresgegevens in te vullen. U geeft aan of u een woning of appartement in de verkoop zet. Vervolgens beantwoordt u enkele eenvoudige vragen over het type woning en de tuin. Tenslotte geeft u Makelaarsland de opdracht tot dienstverlening. U verklaart bekend te zijn met de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Voorwaarden van Makelaarsland, u accepteert deze en bevestigt de opdracht.

De betaling aan Makelaarsland gaat via een eenmalige machtiging. Nadat de NVM-makelaar/taxateur bij u is langsgeweest voor de woningopname en u daarvan een officieel opnamerapport heeft ontvangen met daarin een getaxeerde waarde en een vraagprijadvies, wordt het bedrag (€ 995,- incl. BTW) van uw rekening afgeschreven.

Controlelijst Object

Uw basisgegevens heeft u nu ingevuld. U klikt nu op de tekstlink 'Wijzig woninggegevens' op de 'Mijn gegevens'-pagina om de verkoopkwaliteiten van de woning in te voeren. Met een eigen aanbiedings tekst prijst u uw woning aan. Het toevoegen van foto's en het invullen van een lijst roerende zaken maken uw presentatie (bijna) compleet. Overigens kunt u deze gegevens op elk gewenst moment (totdat de woning in verkoop staat) invoeren of eventueel wijzigen.

Tot slot beantwoordt u enkele vragen over de technische staat en kwaliteit van uw huis. Linksboven in de 'Controlelijst Object' is alleen het vakje 'Getaxeerd' nog niet aangevinkt. Dat gebeurt na de verkoopopname van uw woning.

Stap 2: Verkoopopname en advies

Voordat uw woning aan alle geïnteresseerden gepresenteerd kan worden, zal eerst een NVM makelaar/taxateur de waarde van uw woning bepalen. Wij adviseren u bij het vaststellen van de vraagprijs en u denkt na over de datum van oplevering.

2.1 WONINGOPNAME

Binnen drie werkdagen na uw opdracht aan Makelaarsland maakt de taxateur een afspraak met u voor de opname van uw woning.

Afspraak bij u thuis

Een NVM-makelaar/taxateur van de Taxattheek komt persoonlijk bij u langs. Hij berekent de inhoud en het woonoppervlak van uw woning. Hij vraagt vooraf de kadastrale gegevens en perceelgrootte op. Hij noteert de juridische gegevens, zoals erfdienstbaarheden en andere rechten en plichten. Samen controleert u alle gegevens. Nadat u de taxateur een kopie van de (bij wet verplichte) legitimatie heeft gegeven, zet u uw handtekening onder de verkoopopdracht. Binnen drie werkdagen worden de gegevens van uw woning verwerkt en op uw 'Mijn gegevens'-pagina geplaatst.

Waardebepaling en adviesvraagprijs

De taxateur bekijkt uw woning op haar waarde en zal u zijn bevindingen meedelen. Het gaat hier om een waarde-indicatie en niet om een officieel taxatierapport of waardeverklaring. Zie voor dit laatste het hoofdstuk Extra diensten. De geïndiceerde (= vrij nauwkeurig geschatte) waarde van uw huis is een goede graadmeter voor het bepalen van de vraagprijs voor uw woning. Makelaarsland adviseert u daarbij.

Opnamerapport

Alle door de taxateur opgenomen gegevens, inclusief de waardebepaling en de adviesvraagprijs, worden u in de vorm van een opnamerapport per e-mail (in een pdf-bestand) toegezonden.

2.2 WONING IN VERKOOP ZETTEN

Zodra de NVM-makelaar/taxateur zijn opgenomen gegevens heeft ingevoerd en alle vakjes van de 'Controlelijst Object' zijn aangevinkt, kunt u uw woning in verkoop zetten. Vervolgens heeft u op dat moment zelf de mogelijkheid om de vraagprijs en de gewenste opleveringsdatum in te vullen. Uw woning kan daarna officieel in de verkoop.

Strategie vraagprijs

De NVM taxateur heeft de waarde van uw woning berekend en u een adviesvraagprijs gegeven. Wij raden u aan het advies van de taxateur op te volgen, maar uiteraard bent u hiertoe niet verplicht. Het is verstandig om bij het kiezen van de vraagprijs rekening te houden met de prijscategorieën op Funda. Een vraagprijs van € 224.500 komt in de prijsrange van € 200.000 tot € 225.000 naar voren in het zoekresultaat. Daarentegen valt een vraagprijs van € 225.000 in 2 prijsranges, namelijk van € 200.000 tot € 225.000 en van € 225.000 tot € 250.000.

Datum oplevering

Een belangrijk prijsbepalend element voor de verkoop van uw huis is de datum van oplevering. Laat u het huis leeg achter, omdat u al een ander huis heeft gekocht? Of bedingt u een half jaar de tijd om een ander huis te kopen? U vult het door u gewenste opleveringsmoment in.

Woning in de verkoop

Heeft u het bovenstaande gedaan en zijn daarmee alle vakjes van de 'Controlelijst Object' aangevinkt, dan is de digitale presentatie van uw huis compleet. Dit is het moment om uw woning in de verkoop te zetten. U klikt daartoe op de button 'Zet in verkoop' op uw 'Mijn gegevens'-pagina. Makelaarsland controleert uw gegevens en zet uw woning officieel te koop.

Stap 3: Uitstekende presentatie van uw woning

Om de verkoop van uw woning te stimuleren, zorgt Makelaarsland voor een zo optimaal mogelijke presentatie van uw woning. Daartoe staan ons diverse media ter beschikking.



Internet

Als u op de button 'Zet in verkoop' heeft geklikt, staat uw woning de volgende dag op onze website.



Uiterlijk drie werkdagen later is uw huis ook op onder andere Funda.nl en Huislijn.nl te zien. Ongeveer 80% tot 90% van de kopers begint hier met de zoektocht naar een nieuwe woning.

Database NVM-makelaars

Makelaarsland is lid van de NVM. Daarom bieden wij uw woning ook bij onze collega NVM-makelaars aan. In hun zoekbestanden bevindt zich mogelijk al de koper van uw huis.

'Te koop' bord

Makelaarsland levert u gratis een presentatiepakket, welke bestaat uit een 'Te koop' bord, een 'Te koop' poster en 3 verkochtstickers. We vinden het belangrijk om uw woning optimaal aan te prijzen.

Brochure

Van de eerder door u ingevoerde gegevens en foto's van uw woning maken wij een uitgebreide brochure. Geïnteresseerden kunnen deze gemakkelijk en snel downloaden van onze website en uitprinten.

Stap 4: Bezichtigingen en biedingen

Vanaf het moment dat uw huis voor een verantwoorde vraagprijs in de verkoop is gezet, kunt u belangstelling verwachten van particulieren of van door hen ingehuurde aankopende makelaars.

4.1 BEZICHTIGINGEN

Alle belangstellenden melden zich via de internetsite van Makelaarsland. U ontvangt per e-mail direct de namen en telefoonnummers van de kandidaat-kopers. Indien u een mobiel nummer heeft ingevoerd, ontvangt u tevens een sms-bericht. U neemt zo snel mogelijk contact met hen op voor een afspraak tot bezichtiging.

Bezichtigingen begeleidt u zelf

U kunt zelf het allerbeste uw eigen huis aanprijzen. U woont er, kent alle ins-en-outs van de woning, u kent de omgeving, de buurtgenoten, weet van gemakkelijk winkelen, de school in de nabijheid enzovoorts. Uw enthousiasme en kennis zijn belangrijk voor de potentiële koper. Bovendien kunt u de bezichtigingsafspraak maken wanneer het u beiden uitkomt, dus naar wens ook 's avonds of in het weekend. Dit zal zeer gewaardeerd worden door geïnteresseerden.

TIP: Sommige belangstellende (meestal: onervaren) kandidaat-kopers zullen uw enthousiasme niet meteen delen of, sterker nog, de nadruk leggen op de negatieve aspecten aan of van uw woning. Dit heeft te maken met – laten we het noemen – koopstrategie. Een bod is vaak lager dan uw vraagprijs. Onze tip is dan ook uw goede humeur hier zeker niet door te laten beïnvloeden!

Informatieplicht

U bent (wettelijk) verplicht om eventuele bouwkundige gebreken te melden. U heeft, zoals dat heet, een informatieplicht. Zo moet u gebreken die niet direct zichtbaar zijn, maar die u wel kent, aan de kandidaat-koper laten weten. Zie hiervoor ook de bijlagen.

Vergeet u deze zogenaamde verborgen gebreken te melden, dan kan de koper u aansprakelijk stellen. Daarom raden wij u aan uw woning bouwkundig te laten keuren. Zie voor de mogelijkheden het hoofdstuk Extra diensten.

Vorbereiding

Een goede eerste indruk is belangrijk. Natuurlijk zorgt u er daarom voor dat uw woning en de tuin er op het moment van de bezichtiging piekfijn uitzien. Doe 's avonds overall het licht aan. Wees vooral vriendelijk en geef belangstellenden de tijd die ze nodig hebben. Tijdens de bezichtiging krijgt u veel vragen. Het is aan te raden daar een direct antwoord op te kunnen geven. Een overtuigende indruk is in uw voordeel. Daarom biedt Makelaarsland u de vragenlijst bij bezichtigingen. Zie hiervoor de bijlagen.

Documentatie

Een kandidaat-koper is altijd geïnteresseerd in:

- de verkoopbrochure;
- een kopie van het eigendomsbewijs;
- plattegronden en bouwtekeningen van uw woning;
- indien van toepassing een kopie van de akte van uitgifte in erfpacht.

Zorgt u – als u een appartement te koop aanbiedt – tevens voor:

- de akte van splitsing;
- de financiële stukken van de Vereniging van Eigenaren;
- de notulen van de laatste vergaderingen van de Vereniging van Eigenaren.

Diverse zaken

Ten slotte dient u de kandidaat-koper, indien bekend, ook nog over andere belangrijke zaken te informeren:

- juridische zaken: bijvoorbeeld over erfdienstbaarheid en andere rechten en plichten;
- milieuzaken: bijvoorbeeld door het laten zien van een tanksaneringscertificaat als uw olietank en de grond waarin hij heeft gelegen, is gesaneerd;
- bouwkundige zaken: bijvoorbeeld de kwaliteit van het dak en dergelijke.

Veel informatie hierover vindt u terug in het eigendomsbewijs van uw woning.

4.2. BIEDINGEN

Tijdens het biedingsproces kunt u rekenen op de expertise van Makelaarsland. U heeft een vastgoedadviseur die namens u onderhandelt en u voorziet van gedegen advies.

Bod uitbrengen

Geïnteresseerden brengen hun bod uit via de site. Dit kan via de button 'Doe een bod' bij de door u aangeboden woning. Op deze manier is er altijd een schriftelijke bevestiging van het voorstel, waardoor misverstanden kunnen worden voorkomen. Uw vastgoedadviseur is een expert op het gebied van onderhandelingen. Tijdens een persoonlijk telefoongesprek zal hij het voorstel met u bespreken en u goed adviseren. Tevens ontvangt u per e-mail en via uw 'Mijn gegevens'-pagina een bevestiging van het bod.

Reactie op bieding

Na overleg met en advies van Makelaarsland bepaalt u wat u gaat doen. U gaat daarvoor naar de 'Mijn gegevens'-pagina en u klikt op het voorstel. Vervolgens krijgt u de uitgebrachte bieding in beeld. U geeft uw reactie met behulp van één van de drie buttons: 'Accepteren', 'Tegenvoorstel' of 'Afwijzen'.

Accepteert u de bieding, dan is er sprake van overeenstemming. Doet u een tegenvoorstel, dan gaan we de onderhandelingen in. Wijst u af, dan wacht u op nieuwe kandidaat-kopers.

Voorbehouden

Een bieding op uw woning betreft niet alleen de prijs. Kandidaat-kopers zullen in de bieding ook de gewenste datum van overdracht aangeven en eventuele voorbehouden maken op de definitieve koop van de woning. De meest voorkomende zijn:

- **De financiering/hypotheek:** De kandidaat-koper sluit met u een overeenkomst, op voorwaarde dat hij erin slaagt een hypotheek/financiering te verkrijgen. Makelaarsland hanteert bij voorbehoud voor het verkrijgen van een financiering een termijn van 5 weken waarbinnen op grond van deze voorwaarde ontbonden kan worden.
- **De bouwtechnische keuring:** De kandidaat-koper koopt onder voorbehoud van het uitvoeren van een bouwtechnische keuring. De overeenkomst kan ontbonden worden als bijvoorbeeld het herstel van direct noodzakelijk achterstallig onderhoud/gebreken een bepaald afgesproken bedrag overschrijdt. Een tweede mogelijkheid bestaat eruit dat de bouwkundige keuring wordt uitgevoerd vóór het verstrijken van de wettelijke bedenktijd. Hierdoor hoeft er geen bedrag voor herstel van achterstallig onderhoud te worden afgesproken waarboven een koop kan worden ontbonden.

Transportdatum

De transportdatum (ook datum van overdracht, aanvaardingsdatum of leveringsdatum genoemd) is onderdeel van de onderhandelingen en daarmee een prijsbepalende factor. Denk daarom goed na over de dag dat u de woning wilt overdragen.

Uw mogelijkheden:

- U kunt de datum in overleg vaststellen;
- U stelt een vaste datum en meldt deze aan de kandidaten;
- U stelt een uiterste datum;
- U stelt de aanvaardingsdatum afhankelijk van bijvoorbeeld de oplevering van uw nieuwbouwhuis.

Deze laatste optie geeft de kandidaat-koper weinig zekerheid. De oplevering van een nieuwe woning is namelijk niet goed in te schatten. U kunt dan ook kiezen om het risico te verdelen. Bijvoorbeeld: de datum van overdracht vindt plaats uiterlijk op dag-maand-jaar, of zoveel eerder als door verkoper aan te geven (gerelateerd aan bijvoorbeeld de oplevering van een nieuwbouwwoning).

LET OP: Een kandidaat-koper is niet verplicht met uw aanvaardingsdatum akkoord te gaan. De aanvaardingsdatum is vaak een zaak van onderhandelen. Er is geen koop gesloten als er geen overeenstemming is bereikt over de aanvaarding.

Stap 5: Uw huis wordt verkocht

De verkoop van uw woning komt steeds dichterbij. Uw bod ligt nu bij de koper. Gaat hij akkoord, dan heeft u een koper voor de woning. De rest is een formaliteit, zij het dat u daar wel serieus mee moet omgaan.

5.1 DE KOOPOVEREENKOMST

Nadat u het eens bent geworden over de koopprijs, datum van overdracht en de eventuele voorwaarden/voorbehouden is er overeenstemming. In het kader van het schriftelijkheidsvereiste is het voor beide partijen van belang dat er spoedig een koopovereenkomst wordt gemaakt waarin de afspraken bekrachtigd worden. Voorts dient deze overeenkomst door beide partijen ondertekend te worden. Gebruikelijk is dat het moment tussen overeenstemming en ondertekening niet langer dan 10 dagen in beslag neemt.

Werkwijze

Makelaarsland staat voor een hoge kwaliteit van dienstverlening. Het verkoopproces is daarom zo ingericht dat dit wordt afgerond met het opstellen van de koopovereenkomst door Makelaarsland en de ondertekening daarvan onder toezicht van een notaris. Het is gebruikelijk dat dezelfde notaris voor rekening van koper zorgt voor de afhandeling. Dit betekent het opstellen van de leverings- en hypotheekakte en zorgen dat de akten na ondertekening door verkoper en koper worden ingeschreven in de daarvoor bestemde registers.

Verkoper en koper kunnen gezamenlijk uitdrukkelijk aangeven dat zij dat anders willen.

Daarom biedt Makelaarsland voor het opstellen en ondertekenen van de koopovereenkomsten een keuzemogelijkheid. De keuzemogelijkheden zijn als volgt:

1. Makelaarsland stelt de koopovereenkomst op en de door Makelaarsland aangewezen notaris zorgt voor ondertekening en afhandeling.
2. Makelaarsland stelt de koopovereenkomst op, koper en verkoper zorgen zelf voor ondertekening en afhandeling.
3. Makelaarsland stelt geen koopovereenkomst op. Koper en verkoper zorgen zelf voor opstellen en ondertekenen van de koopovereenkomst en afhandeling.

In Amsterdam is het gebruik dat de koopovereenkomst wordt opgesteld door een door de koper aan te wijzen notaris. Daarom stelt Makelaarsland geen koopovereenkomsten op voor woningen in Amsterdam. De keuzemogelijkheden voor een woning in Amsterdam zijn als volgt:

1. Koper wijst een notaris aan die zorgt voor opstellen en ondertekenen van de koopovereenkomst alsmede de afhandeling.
2. Koper en verkoper zorgen zelf voor opstellen en ondertekenen van de koopovereenkomst en afhandeling.

Bedenktijd koper

De koper heeft, volgens de wet, drie dagen bedenktijd.

Na ondertekening van de koopovereenkomst kan de koper zonder opgave van reden van de koop afzien. Daarvoor heeft hij, afhankelijk van de dag van ondertekening, minimaal drie en maximaal vijf dagen. Dit komt omdat één dag van het weekeinde niet meetelt en de bedenktijd ingaat op de dag na ondertekening.

Waarborgsom/ bankgarantie

De koopovereenkomst vereist altijd een waarborgsom of bankgarantie van de koper. De koper krijgt daartoe zes weken om dit te regelen. De waarborgsom is tien procent van de koopsom en wordt gestort op een derdengelden rekening van het notariskantoor.

Energie label

Vanaf 1 januari 2008 is het wettelijk verplicht om bij de verkoop van uw huis een energie label aan de koper te overhandigen. Dit certificaat geeft aan hoe energiezuinig de woning is. Het overhandigen dient bij voorkeur tijdens het tekenen van de koopovereenkomst, maar uiterlijk tijdens de eigendoms-overdracht bij de notaris te gebeuren. Makelaarsland kan u helpen bij het verkrijgen van dit certificaat. Zie hiervoor het hoofdstuk Extra diensten.

5.2 OVERDRACHT VAN DE WONING

Als de bedenktijd en de data van eventuele ontbindende voorwaarden verstreken zijn, is de verkoop definitief. Nu rest nog de dag dat de eigendomsoverdracht plaatsvindt.

Eigendomsoverdracht

De eigendomsoverdracht, ook wel de juridische levering of het passeren van de akte van levering genoemd, bevat:

- de feitelijke levering: dit is het moment dat de koper de sleutels van de woning krijgt en u de woning leeg, ontruimd en bezemschoon heeft;
- de notariële eigendomsoverdracht: dit is het moment dat u samen met de koper naar de door de koper aangewezen notaris gaat om de overdracht op schrift vast te leggen in het bijzijn van de notaris.

Meestal vinden de feitelijke levering en de notariële eigendomsoverdracht op dezelfde dag plaats. U gaat samen naar de notaris, tekent de akte en overhandigt de sleutels. Bij voorkeur vlak voor die tijd inspecteert u met de koper de woning.

Hypotheek

Let er wel op dat de woning bij de levering vrij van hypotheek moet zijn. De notaris zorgt voor het doorhalen van het hypotheekrecht. Voor het opstellen van de benodigde akte van doorhaling zal de notaris kosten aan u in rekening brengen.

Inspectieprocedure

De koper heeft het recht de woning nog eenmaal te bekijken voordat u beiden naar de notaris gaat. De ontruimde woning dient op het moment van de overdracht in dezelfde staat te verkeren als toen de bezichtiging plaatsvond en de koopovereenkomst is gesloten. U neemt samen met de koper de lijst roerende zaken door. Het gaat hier om zaken die u – volgens afspraak – meeneemt of in de woning achterlaat.

De inspectie duurt, afhankelijk van de grootte van de woning, circa 45 minuten en is bedoeld om verrassingen voor de koper te vermijden.

Omzetten nutsvoorzieningen

De kosten van nutsvoorzieningen gaan de dag van overdracht over op de koper. Wij willen u erop attenderen dat u minimaal 2 weken van tevoren bij de nutsbedrijven dient aan te geven dat u gaat verhuizen. Makelaarsland biedt u een digitale service, waarmee u dit gratis en eenvoudig regelt. Ga voor het omzetten van uw elektriciteit, gas, warmte en water naar 'Alle diensten' op de site van Makelaarsland. Klik op 'Verhuisdiensten' en vervolgens op 'NutSelect'.

Opnemen meterstanden

Op de dag van overdracht dient u de meterstanden op te nemen en door te geven aan uw energieleverancier. Na het omzetten van de nutsvoorzieningen heeft u reeds van uw energieleverancier een meterstandenkaart ontvangen waar u de standen op kunt vermelden en die u samen met de koper kunt ondertekenen.

Opstalverzekering

U dient de opstalverzekering van de woning aan te houden tot en met de dag van de overdracht.

Extra diensten

Makelaarsland biedt u naast het standaard dienstenpakket ook diverse Extra diensten, die de verkoop van uw woning nog meer kunnen vergemakkelijken en/of versnellen. Ga hiervoor naar de 'Mijn gegevens'-pagina en klik op 'Verkoopdiensten' bij de door u aangeboden woning. Hieronder vindt u de mogelijkheden op een rij.

Waardeverklaring

In de tijd dat u verkoopt, heeft u mogelijk al een andere woning aangeschaft. In dat geval is het denkbaar dat uw bank- of hypotheekadviseur, ten behoeve van de hypotheekaanvraag voor de door u aangekochte woning, een waardeverklaring van de huidige woning nodig heeft. Dit is geen volledig uitgewerkt taxatierapport, maar een verklaring door een NVM-makelaar/taxateur van de verkoopwaarde en de executiewaarde van uw huidige woning. Uw bank-/hypotheekadviseur zal deze waardeverklaring gebruiken om de overwaarde of restschuld te berekenen.

Bouwtechnische keuring

U bent verplicht om eventuele bouwkundige gebreken van uw woning aan een kandidaat-koper te melden. Als verkoper heeft u, zoals dat heet, een informatieplicht. Gebreken die niet direct zichtbaar zijn, maar die u wel kent, moet u de kandidaat-koper laten weten. Dit zijn de zogenaamde verborgen gebreken. Laat u na die gebreken te melden, dan kan de koper u later aansprakelijk stellen. Daarom is het wenselijk uw woning bouwkundig te laten keuren. Het keuringsrapport vrijwaart u grotendeels van aansprakelijkheid en kan de laatste twijfels van de koper wegnemen. Makelaarsland werkt hiertoe samen met Keurhuis Nederland.

Fotografie

De foto's van uw woning zijn een essentieel onderdeel van uw presentatie op internet. Een foto zegt immers meer dan duizend woorden. Maak gebruik van onze fotografieservice en een woningfotograaf komt persoonlijk bij u langs. De fotograaf maakt gebruik van professionele groothoeklenzen en flitsers. Hierdoor krijgt u foto's van hoogwaardige kwaliteit die niet met een compacte digitale camera te maken zijn. U kunt ook kiezen voor 360° fotografie. Op deze manier geeft u de presentatie van uw woning op Funda een extra dimensie. Makelaarsland werkt op het gebied van fotografie samen met JW Imaging.

Extra raambord/-poster

Indien u een extra raambord of raamposter nodig heeft, kunt u dat aanvragen. Een presentatiepakket bestaat uit een 'Te koop' bord, een 'Te koop' poster en 3 verkochtstickers.

Energielabel

Vanaf 1 januari 2008 is het wettelijk verplicht om bij de verkoop van uw huis een energielabel te overhandigen aan de koper. Dit certificaat geeft aan hoe energiezuinig de woning is. Denk hierbij aan de mate van isolatie en de zuinigheid van installaties voor verwarming, warm water en ventilatie. Als verkoper bij Makelaarsland kunt u dit energielabel voor een extra voordelig tarief aanvragen. Het certificaat wordt verzorgd door een gecertificeerd adviseur van de Taxatheek.

Advertentieservice

U vergroot uw kans op een succesvolle verkoop door uw presentaties op internet te combineren met advertenties in huis-aan-huisbladen en/of regionale kranten. Wellicht is uw kandidaat-koper niet actief op zoek via internet, maar wordt zijn interesse wel gewekt door uw advertentie in de krant. Als u een Open Huis wilt geven, is dit bovendien de ideale manier om hier extra attentiewaarde aan te geven.

TopHuis

Met TopHuis geeft u uw woning 30 dagen lang een toppositie in het woningaanbod op Funda. Uw woning staat als TopHuis prominent bovenin de resultatenlijst met woningaanbod. En de statistieken wijzen uit: een TopHuis wordt gemiddeld zeven keer vaker bekeken dan een regulier aangeboden woning!

Open Huis

Op een zelf gekozen dag en tijdstip stelt u uw woning open voor belangstellenden. Iedereen kan vrijblijvend en zonder afspraak een kijkje komen nemen. Door het houden van een Open Huis maakt u de drempel om langs te komen bij uw woning laag en trekt u de twijfelaars over de streep. U kunt zelf geïnteresseerden te woord staan en de vragen wegnemen.

U kiest een datum en geeft aan tussen welke tijdstippen het Open Huis plaatsvindt. Makelaarsland regelt kosteloos een duidelijke aankondiging van uw Open Huis op de websites van Makelaarsland en Funda.

Recreatiewoning

Als u een recreatiewoning te koop aanbiedt, is het mogelijk om deze op Funda naast de standaard vermelding bij de koopwoningen, ook in de rubriek recreatiewoningen te plaatsen. Geïnteresseerden die specifiek op zoek zijn naar een recreatiewoning, zullen voornamelijk in deze categorie zoeken. Funda brengt voor deze extra vermelding een bedrag in rekening.

Verkooptips

Elke geïnteresseerde die uw woning bezoekt, is een potentiële koper. Het is daarom van belang dat een geïnteresseerde tijdens dit korte bezoek zo enthousiast raakt, dat hij mogelijk tot verdere actie overgaat. Belangstellenden gaan namelijk grotendeels op hun eerste indruk af.

Makelaarsland geeft u tips om elke bezichtiging zo optimaal mogelijk te laten verlopen. Een kleine investering in tijd en/of geld verdient u bij de verkoop meestal ruimschoots terug.

Geïnteresseerden zullen mogelijk om uw woning heen lopen en alle kamers willen bekijken. Pas de tips daarom toe op de gehele woning.

Objectief bekijken

Probeer uw woning te bekijken vanuit het oogpunt van een potentiële koper. Beeld u in dat u de woning voor het eerst ziet. Wat valt er op? Wat kan een geïnteresseerde als negatief ervaren? Nog beter is het om dit door een vriend of familielid te laten doen. Zij kunnen objectiever tegen uw woning aankijken en mogelijk andere opvallende zaken of minpunten ontdekken.

Buitenkant van de woning

De eerste indruk van uw woning wordt gevormd al voordat de geïnteresseerde binnen is. Daarom is de buitenkant zo belangrijk. Zorg dat de woning er verzorgd en goed onderhouden uitziet. Lap de ramen, zet vuilnisbakken uit het zicht, wied onkruid in de tuin en zet een mooie plantenbak neer.

Schoon

Zodra een potentiële koper uw woning binnenkomt, is het belangrijk dat hij de indruk krijgt dat de woning goed onderhouden is. Maak uw woning stofvrij, zorg dat spiegels vlekkeloos zijn, hang een fris nieuw douchegordijn op, kijk alle lastige hoeken na op spinnenwebben en laat stalen handgrepen glimmen.

Opgeruimd

Door goed op te ruimen en niet meer neer te zetten dan noodzakelijk, kunt u ervoor zorgen dat kamers ruimer tonen. Ook voorkomt u hiermee dat de indruk wordt gewekt dat er te weinig bergruimte is. Zet accessoires tijdelijk weg, verwijder lege kratten en flesjes, maak vensterbanken leeg, doe alle kastdeuren dicht en zorg dat er niets op de grond ligt waar mensen over kunnen struikelen.

Kleine reparaties

Door het vooraf uitvoeren van kleine reparaties, kunnen twijfels bij belangstellenden weggenomen worden. Des te minder minpunten geïnteresseerden tijdens de bezichtiging ontdekken, des te enthousiaster ze zullen zijn. Zet losse stopcontacten vast, repareer klemmende deuren en ramen, maak losse bedrading vast, voer klein schilder- en kitwerk uit en zet losse tapijtranden vast.

Geluid

Zorg dat het tijdens een bezichtiging zo rustig mogelijk is in uw woning. Zet radio en televisie uit, zorg dat huisgenoten niet thuis zijn, beperk telefoongesprekken en zorg dat kinderen rustig spelen.

Licht

Licht is één van de belangrijkste sfeerbepalers van een woning. Zowel overdag als 's avonds is een optimale lichtinval belangrijk. Doe overdag jaloezieën en zonneschermen omhoog en laat de gordijnen open. Doe 's avonds in alle kamers het licht aan, maak gebruik van sfeerverlichting (kaarsen en dimmers op lampen) en verlicht uw tuin en/of balkon.

Temperatuur

Te warme of te koude kamers hebben een negatief effect op bezichtigingen. Zorg daarom voor een comfortabele temperatuur. Doe 's winters de verwarming aan en 's zomers de airconditioning of ventilator.

Geuren

Door geuren worden geïnteresseerden onderbewust beïnvloed. Zet van te voren deuren en ramen open om onaangename (rook)luchtjes te verwijderen, zorg dat de badkamer en wc fris ruiken, zet verse bloemen neer en bak eventueel vlak voor de bezichtiging een brood of cake.

Kleine veranderingen

Het aanbrengen van kleine veranderingen in uw interieur kan grote resultaten opleveren. Denk hierbij aan het coaten van oubollig tegelwerk in de badkamer, het schilderen van een muur in een frisse kleur en het vervangen van handgrepen van de keukenkastjes.

Wees vriendelijk en neem de tijd

Door een geïnteresseerde vriendelijk en beleefd te benaderen en alle tijd te geven die hij nodig heeft, kunt u realiseren dat hij zich op zijn gemak voelt in uw woning. Dit zal zijn eerste indruk positief beïnvloeden. Bied een kopje koffie aan, kijk tussentijds niet op uw horloge en antwoord vriendelijk op alle vragen.

Een ander huis gekocht?

Als u aan het verhuizen bent of reeds verhuisd bent, zorg dan dat uw woning dit niet uitstraalt. Ten eerste ziet men hierdoor dat u haast heeft uw woning te verkopen. Ten tweede beïnvloedt een leeg huis de beeldvorming van een belangstellende, waardoor hij minder goed kan inschatten hoe de kamers het best benut kunnen worden. Zet verhuisdozen uit het zicht, laat gordijnen en vitrages hangen en laat enkele meubels staan.

Huisdieren

Huisdieren brengen vaak rommel, haren en luchtjes met zich mee, allemaal factoren die een negatieve invloed hebben op de bezichtiging van een woning. Maak de caviakooi schoon, borstel de kat en laat iemand tijdens de bezichtiging met de hond wandelen.

Vragenlijst bij bezichtigingen

Bij bezichtigingen worden altijd veel vragen gesteld. Bereid u daar goed op voor. Een overtuigende indruk is belangrijk: wat u verkoopt is goed! Daarom hebben we voor u een lijst opgesteld met veel gestelde vragen tijdens bezichtigingen. Ook in het kader van uw informatieplicht wordt u geholpen bij het op de hoogte brengen van kandidaat-kopers, zeker met betrekking tot de diverse juridische en milieutechnische aspecten.

Algemene vragen

- Wat is de reden van verkoop?
- Hoe lang woont u hier al?
- In wat voor soort buurt woont u? (kinderrijk, ouderen/jongeren etc.)
- Zijn er scholen, winkels etc. in de buurt?
- Hoe ver is het centrum lopend, fietsend of met de auto?
- Is er voldoende parkeergelegenheid in de buurt?
- Is een parkeervergunning nodig en wat zijn eventueel de kosten?

Bouwkundige vragen

Kandidaten zijn altijd zeer geïnteresseerd in jaartallen. Het is dus handig als u de volgende gegevens nog eens nakijkt:

- Wat is het bouwjaar van de woning?
- Hoe oud is de C.V. ketel (centrale verwarming)?
- Zijn er verbouwingen/aanbouwingen geweest en wanneer is dat gebeurd?

- Zijn er kozijnen vervangen en zo ja, welke en wanneer?
- Is de badkamer, keuken, toilet vervangen en zo ja, wanneer?
- Hoe oud zijn de dakbedekkingen van platte en schuine daken?
- Wanneer zijn de goten vernieuwd?

Kandidaten zijn bovendien geïnteresseerd in merken:

- Wat is het merk van de keuken?
- Wat is het merk van de keukenapparatuur?
- Wat is het merk van het sanitair?

Daarnaast kunt u nog de volgende bouwtechnische vragen verwachten:

- Is de woning geïsoleerd? Zo ja, wat is er geïsoleerd?
De muren/het dak/de vloeren? Zo ja, welke?
- Wat voor soort glas heeft u in de raampartijen? Dubbel glas/isolatieglas? Geheel of gedeeltelijk?
- Wat voor soort kozijnen? Bijv. kunststof/hardhout/vurenhout?
- Wat voor soort vloeren? Beton/hout?
- Zijn er lekkages of zijn er lekkages geweest?
- Wat voor buitenmuren heeft de woning?
Spouwmuren/halfsteensmuren/halfsteensmuren met klamp/steensmuren/halfsteensmuren met voorzetwanden/muren opgebouwd uit kunststof (bijvoorbeeld trespa)?
- Wat voor woningscheidende muren heeft de woning? Spouwmuren/beton?
- Is er centrale verwarming, gaskachels, blokverwarming (mogelijk bij appartementen) of stadsverwarming?
- Indien er centrale verwarming is, wat is dan het merk van de ketel? Combiketel/heteluchtverwarming?
- Hoe is de warmwatervoorziening? Via de C.V.-ketel/geiser/boiler?

Informatieplicht

In het kader van uw informatieplicht/meldingsplicht is het verstandig om kandidaat-kopers op de hoogte te brengen van zaken waarvan u weet dat deze niet in orde zijn. Bijgaand enkele voorbeelden.

- Functioneert de keukenapparatuur voldoende?
- Functioneert de elektrische installatie? Is er sprake van oude bedrading (zogenoeten stofdraad)?
- Bent u aangesloten op het riool of wordt er nog gebruikgemaakt van een septictank/beerput?
- Functioneert de riolering? Heeft u pijpen van kunststof of een steenachtige buis (gresbuis)?
- Functioneert de C.V.-ketel naar behoren?
- Is al het beslag, zoals sloten, scharnieren, deur-/raamklinken in orde?
- Is de kruipruimte (indien aanwezig) droog?
- Hoe is het met de toestand van de vloeren? Bent u bekend met rotte vloerdelen/betonrot?
- Hoe is het met de kozijnen? Zijn er nog slechte plekken?
- Hoe is het met de toestand van de daken?
- Hoe is het met de kranen? Zijn er lekkende kranen aanwezig?
- Bent u bekend met schimmelvorming op de muren?
- Is het voegwerk in orde?
- Zijn er scheuren in de gevels?
- Zijn er verzakkingen bekend?
- Is er sprake van los tegelwerk of los stucwerk?
- Hoe is de toestand van de goten? Zijn deze ooit vernieuwd?

LET OP: In het kader van uw informatieplicht en aansprakelijkheid dient u voor het beantwoorden van vragen zeker te zijn van het juiste antwoord. Als u twijfelt, meldt u dan altijd dat u het nog even uitzoekt of het simpelweg niet weet. Het geven van onjuiste informatie kan vervelende gevolgen hebben. Als achteraf blijkt dat de koper u terecht aanspreekt op het verzaken van uw meldingsplicht kan u schadeplichtig zijn!

U vrijwaart Makelaarsland tegen alle aanspraken van derden die voortvloeien uit een tekortschieten in uw verplichting om voorafgaand aan de verkoop van uw woning jegens Makelaarsland en/of potentiële kopers alle inlichtingen aangaande de woning te geven die ter kennis van Makelaarsland en/of potentiële kopers behoren te komen om te voorkomen dat potentiële kopers zich omtrent die punten een onjuiste voorstelling van zaken maken.

In elk geval vrijwaart u Makelaarsland voor alle hiervoor bedoelde aanspraken voor zover deze het maximumbedrag dat door de beroepsaansprakelijkheidsverzekeraar van Makelaarsland zal worden uitgekeerd, te boven gaan.

Ook kandidaat-kopers hebben hun onderzoeksplicht naar de onderhoudstoestand van de woning. Om problemen te voorkomen is het verstandig om eerlijk en open alles te vertellen waarvan u op de hoogte bent. Veel van de antwoorden op onderstaande zaken treft u aan in het eigendomsbewijs van uw woning. Daarbij heeft u wellicht nog een oud taxatierapport of een oude verkoopbrochure van uw woning. Ook hierin zijn veel zaken beschreven.

Milieuzaken

U dient de kandidaat-koper op de hoogte te stellen van de toestand van de bodem en de eventuele aanwezigheid van een olie- en/of septictank. In de meeste gevallen is er geen sprake van bodemverontreiniging, zeker bij de nieuwere woningen. Twijfelt u hierover, neem dan contact op met de gemeente. De gemeente kan u vertellen of er risico is op verontreiniging. De kans op een olietank is zeer klein. Iedereen is de afgelopen jaren verplicht gesteld om dit soort tanks te verwijderen en de grond te saneren. Septictanks komen nog wel voor. Meestal weet de verkoper of een dergelijke tank aanwezig is of dat de woning is aangesloten op het riool.

Juridische zaken

Ook de volgende juridisch zaken zijn van belang om aan de kandidaat-koper te melden:

Erfdienstbaarheden

- Is er sprake van een recht van overpad? Bijvoorbeeld een gezamenlijk achterpad of burens die over uw grond naar de openbare weg mogen;
- Is er sprake van een gootrecht? Bijvoorbeeld dat de burens gebruikmaken van uw regenpijp om af te wateren;
- Is er sprake van een deel van een aanbouw die over de grond van de burens is gebouwd?

Bestemmingsplannen/bouwplannen

(Toekomstige) wijzigingen van zaken in uw omgeving dient u te melden.

- Een verkeerssituatie die wijzigt;
- Bouwplannen in de omgeving;
- Verbouwingen/aanbouwingen van burens.

Gemeentelijke verplichtingen

De gemeente kan u bepaalde verplichtingen hebben opgelegd waar u rekening mee dient te houden, zoals een antispeculatiebeding.