

Frans Hettema Makelaardij
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer

JE HUIS VERKOPEN

WAT DOE JE EERST? KOPEN OF EERST VERKOPEN?

EN ANDERE TIPS & TRICKS

Eerst een huis kopen?

Heb je een makkelijk te verkopen woning en/of genoeg financiële armslag?

Dan kun je eerst je droomwoning kopen en daarna je woning verkopen. Het is dus niet nodig om je droomhuis te laten schieten als deze op de markt komt. Indien je de eigen woning nog niet tijdig hebt verkocht vraag je een overbruggingshypotheek aan.

Regel altijd eerst een gesprek met onze makelaar!

Het is erg verstandig eerst een vrijblijvend gesprek met onze makelaar te maken. Immers, een huis taxeren en verkopen is ons vak en wij zijn hier dagelijks mee bezig. Wij maken een goede inschatting van de verkoopprijs van je huis zodat je dat met je hypotheekadviseur of bank kan bespreken. Zo weet je wat je eigen geld /overwaarde is als je je huis hebt verkocht en wat de kosten zijn als je je huis verkoopt.

Eerst je huis te koop zetten?

Als je een moeilijk te verkopen huis hebt of je hebt te weinig financiële armslag.

In dat geval raden wij aan om eerst je eigen huis te koop te zetten en een nieuw huis te kopen met de **NVM No-Risk Clause**. Met de No-Risk clause kun je als koper de aankoop van je nieuwe huis ontbinden, als blijkt dat de verkoop van zijn eigen huis onverhoopt te lang gaat duren of de gewenste verkoopprijs niet wordt bereikt.

Op de volgende pagina leest u meer over de NVM No-Risk clause.

NVM no risk-clausule

De **NVM No Risk-clausule** wordt nog steeds veel gebruikt. Met deze clausule kan je als koper de koop ontbinden als de je er niet in slaagt jouw 'oude' woning op tijd te verkopen. Aangezien de verkoop nog afhankelijk blijft van de verkoop van de (oude) woning van de koper, blijft de verkoper zijn eigen woning ondertussen te koop aanbieden in de hoop een 'betere' koper te vinden.

Als de verkoper zijn woning tegen, in zijn ogen, gunstiger voorwaarden verkoopt, stelt hij de eerste koper voor de keuze: doorgaan met de transactie of de koopovereenkomst ontbinden. Als de koper er voor kiest om door te gaan met de koop, dan moet hij de koopovereenkomst binnen twee (werk)dagen onvoorwaardelijk maken.

Dit betekent dat koper afstand doet van alle ontbindende voorwaarden, waaronder de NVM No Risk-clausule en het financieringsvoorbehoud. Als koper hier niet voor kiest of geen keuze maakt, is de eerste koop ontbonden en voert verkoper de al met koper twee gesloten overeenkomst verder uit.

Hoe zet ik mijn huis te koop?

Je huis te koop zetten vraagt om een professionele aanpak en dat is bij ons in vertrouwde handen. Er zijn veel makelaars die uw huis te koop kunnen zetten. Sterker nog, u zou het ook heel goed zelf kunnen. Maar een huis vérkopen is iets heel anders. Dat is ons vak en daarin zijn wij gespecialiseerd.

Wij begrijpen als geen ander dat de verkoop van uw huis een ingrijpend proces is. U heeft hopelijk jaren met veel plezier in uw huis gewoond en u wilt dat gevoel ook overbrengen op de toekomstige eigenaar. Daarom gaan wij zorgvuldig met uw verkoopopdracht om en willen wij uw vertrouwen niet beschamen. Dat komt tot onder andere tot uiting in een perfecte woningpresentatie en de beste positie op Funda.

In grote lijnen verloopt het verkoopproces als volgt:

Verkoopadviesgesprek

Bepaling van de vraagprijs

Vorbereiden verkoopteksten, fotografie, plattegronden en 360gr foto's

Online zetten op Funda, onze eigen website en preview op social media

Inplannen en het begeleiden van de bezichtigingen

Stappenplan

(vervolg van vorige pagina)

Rapportage van de bezichtigingsresultaten

Onderhandelingen voeren over o.a. de prijs, de voorwaarden en de
aanvaarding

Opmaken van de NVM koopovereenkomst

Inspectie op de dag van de eigendomsoverdracht

Wilt u meer weten? Neem dan contact met ons op.

Hoe kies je je makelaar?

► Tip 1

Voer onderzoek uit op internet

Ga niet direct naar de makelaar die het huis van je buren heeft verkocht, maar kijk eerst eens verder. Je wilt de makelaar kiezen die het beste bij jou past. Niet de makelaar die het beste bij iemand anders past. Welke makelaarskantoren ken je? Zoek ook eens op internet naar een overzicht van makelaars bij jou in de buurt of lees de reviews van de makelaars op Funda. Dit zijn onafhankelijke reviews en negatieve reviews kunnen niet worden verwijderd. Zo krijg je een goed beeld van de makelaar die bij jou past.

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 2

Onderzoek de klanttevredenheid

Heb je een lijstje met makelaars bij jou in de buurt? Dan is het tijd om deze makelaars eens goed te onderzoeken. Bekijk op Funda hoe de makelaars beoordeelt worden op Funda. Hieruit kan goed opgemaakt worden of een klant tevreden is of dat u beter voor een andere makelaar kan kiezen. Bekijk ook het gemiddelde van het aantal reviews, zijn het erg 3 of 45?

Ons kantoor scoort gemiddeld iets meer dan het cijfer 9 op Funda. Daarmee zijn wij natuurlijk erg blij en wij streven erna dit ook zo te houden.

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 3

Hoe presenteert het makelaarskantoor zichzelf en zijn huisaanbod?

Hoe presenteren de verschillende makelaars zichzelf? Welk gevoel heb je bij de makelaar? Is de makelaar deskundig en toegankelijk? Wat vind je van de foto's die deze makelaar plaatst? Wordt er gebruik gemaakt van een styliste? Een eerste indruk kunt je maar 1x maken! Tevens is de presentatie zeer bepalend voor de interesse en looptijd van de woning.

Wij doen er alles aan onze presentatie optimaal naar voren te laten komen. We presenteren woningen met mooie foto's en duidelijke plattegronden.

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 4

Vraag advies aan familie en vrienden

Na je vooronderzoek zijn er waarschijnlijk al enkele makelaarskantoren afgevallen. Toch blijven er vaak nog veel opties over. Dan kun je veel informatie halen uit de ervaringen van vrienden, familie, buren of collega's. Bij welke makelaar hebben zij hun woningen verkocht? En wat zijn de ervaringen met de verschillende makelaars?

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 5

Is de makelaar actief op social media?

Vroeger was het een advertentie in de lokale krant nu is het social media. Heeft de makelaar die u op het oog heeft Facebook & Instagram? Hoeveel volgers heeft het kantoor? Zijn ze er actief op? Social media is niet meer weg te denken en een goede tool om in te zetten bij het verkopen van een huis.

Wij zijn erg actief op Facebook en Instagram. We adverteren regelmatig met ons woningaanbod omdat we weten dat de koper van nu zich alleen nog digitaal oriënteert. Soms haalt een woning Funda niet eens omdat we via het "Followers Firs" systeem werken.

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 6

Is de makelaar goed bereikbaar?

Werkt de makelaar nog volgens de traditionele werktijden van 09.00 – 18.00 uur of worden er ook 's avonds afspraken ingepland? Worden bezichtigingen ook op zaterdag uitgevoerd? Beschikt de makelaar over Whatsapp? Heb je direct contact met de makelaar of krijg je de backoffice aan de lijn? Hoe snel krijg je reactie?

Onze openingstijden zijn ruim en altijd telefonisch bereikbaar, ook s'avonds. In het weekend afspreken? Geen probleem.

Vervolg hoe kies je je makelaar?

► Tip 7

Is de makelaar aangesloten bij de NVM?

Werkt de makelaar onafhankelijk of is de makelaar afhankelijk van een organisatie? Is de makelaar onafhankelijk kun je bij een conflict geen beroep doen op een geschillencommissie en moet je de onenigheid voor de rechter uitvechten. Dit kun je voorkomen door voor een makelaar te kiezen die bij een van de drie brancheorganisaties, NVM, VBO of VastgoedPRO, is aangesloten.

Ons kantoor is aangesloten bij de grootste makelaarsorganisatie van Nederland, de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars en Vastgoeddeskundigen).