

# JE HUIS VERKOPEN

Wat doe je eerst?  
Kopen of eerst verkopen?

...en andere tips & tricks

---

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



# 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.

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

# EERST JE HUIS TE KOOP ZETTEN?

**ALS JE EEN MOEILIK 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 je eigen huis onverhoopt te lang gaat duren of de gewenste verkoopprijs niet wordt bereikt. Op de volgende pagina lees je meer over de NVM No-Risk clause.

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

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

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

# 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 je huis te koop kunnen zetten. Sterker nog, je 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 je huis een ingrijpend proces is. Je hebt hopelijk jaren met veel plezier in je huis gewoond en je wilt dat gevoel ook overbrengen op de toekomstige eigenaar. Daarom gaan wij zorgvuldig met je verkoopopdracht om en willen wij je vertrouwen niet beschamen. Dat komt tot onder andere tot uiting in een perfecte woningpresentatie en de beste positie op Funda.

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

# STAPPENPLAN

## IN GROTE LIJNEN VERLOOPT HET VERKOOPTROCES ALS VOLGT:

- Verkoopadviesgesprek
- Bepaling van de vraagprijs
- Voorbereiden verkoopteksten, fotografie, plattegronden en 360gr foto's
- Online zetten op Funda, onze eigen website en preview op socialmedia
- Inplannen en het begeleiden van de bezichtigingen
- Rapportage van de bezichtigingsresultaten
- Onderhandelingen voeren over o.a. de prijs, de voorwaarden en de aanvaarding
- Opmaken van de NVM koopovereenkomstInspectie op de dag van de eigendomsoverdracht

**WIL JE MEER WETEN? NEEM DAN CONTACT MET ONS OP.**

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



## HOE KIES JE JE MAKELAAR?

# TIP 1

### VOER ONDERZOEK UIT OP INTERNET

Ga niet direct naar de makelaar die het huis van je burens 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.

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



## 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 beoordeeld worden op Funda. Hieruit kan goed opgemaakt worden of een klant tevreden is of dat je beter voor een andere makelaar kunt kiezen. Bekijk ook het gemiddelde van het aantal reviews, zijn het er 3 of 45?

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

Frans Hetteema Makelaardij

**Frans Hetteema Makelaardij**  
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer





## 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 één keer 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

Frans Hetteema Makelaardij

**Frans Hetteema Makelaardij**  
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer



## 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?

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



## HOE KIES JE JE MAKELAAR?

### TIP 5

#### IS DE MAKELAAR ACTIEF OP SOCIALMEDIA?

Vroeger was het een advertentie in de lokale krant, tegenwoordig is het social media. Heeft de makelaar die je op het oog hebt 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 First” systeem werken.

Frans Hetteema Makelaardij

**Frans Hetteema** Makelaardij  
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer



## 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 we zijn altijd telefonisch bereikbaar, ook 's avonds.  
In het weekend afspreken? Geen probleem.

Frans Hetteema Makelaardij

**Frans Hetteema Makelaardij**  
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer



## 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).

Frans Hetteema Makelaardij

**Frans Hetteema Makelaardij**  
verkoop | aankoop | taxaties | huur | vastgoedbeheer