

Tips om zelf je huis te verkopen

Om je op weg te helpen met de verkoop van je huis hebben wij dit stappenplan voor je.

Start

Verdiep je eerst naar welke huizen er om je heen te koop staan en welke kort geleden verkocht zijn. Als je meer onderzoek doet naar de huizenmarkt dan krijg je al snel een idee bij wat je kunt verwachten als jij je huis te koop zet.

Je kunt alvast een afspraak maken met een hypotheekadviseur om een beeld te krijgen wat er gebeurt als jij je huis verkoopt. Je huis kan bijvoorbeeld in waarde zijn gedaald waardoor je een restschuld overhoudt. Het is handig om dit vooraf duidelijk te hebben zodat je een goede keuze kunt maken.

Vorbereiding

Je eigen huis

- Ga je huis rond op zoek naar alle mankementen; voer de nodige reparaties uit en schilder waar dat nodig is zowel binnen als buiten
- Maak alles in en rond het huis schoon en ruim alles op zodat je huis er perfect uit ziet.
- Zorg dat je tuin er mooi uitziet en dat de tuinmeubels, schuttingen, tuinhuisjes, etc. schoon zijn
- Vraag aan familie of vrienden wat zij nu van jouw huis vinden, nadat je alles opgeruimd en schoongemaakt hebt.

Wat heb ik nodig voor de verkoop van mijn huis

- Eigendomsbewijs (akte die je van de notaris hebt gekregen bij de koop van je huis)
- Definitief energielabel (aanvraag via www.energielabel.nl)
- Bestemmingsplan (www.ruimtelijkeplannen.nl)
- Overzicht van vaste lasten (gemeentelijke belastingen, gas/water/licht, opstalverzekering, etc.)
- Download de vragenlijst verkoop en vul deze eerlijk in
- Lijst roerende zaken
- Correcte inhoud en woonoppervlakte van je huis

Mogelijk Aanvullende Stukken

- Bouwkundige keuring (als je bijvoorbeeld een oud huis hebt dan geeft dit inzicht in de mogelijke gebreken van dit huis)
- Bij appartementsrechten: stukken van de Vve en een splitsingsakte
- U kunt ook denken aan: erfpacht, GIW-garantie, erfdiensbaarheden, etc.

Het bepalen van de vraagprijs

- Verdiep je in de vraag- en verkoopprijzen van vergelijkbare huizen in de buurt
- Doe de waardecheck op www.funda.nl/woningwaarde
- Kies uiteindelijk je vraagprijs

Presentatie

- Vaak kijken kopers eerst naar de foto's. Zorg dat deze er scherp en netjes uitzien. Op onze site kunt u ook kiezen voor de optie fotografie om de foto's door een vastgoed fotograaf te laten maken.
- Wil je zelf de foto's maken of kies je voor onze fotografie optie?
- Vertel de kopers een inspirerend verhaal over je huis en de omgeving.
- Print de te koop of te huur flyer uit en hang deze voor je raam. Als je er meerdere op verschillende plekken van je huis hangen is het beter zichtbaar dat je huis te koop of te huur staat.
- Maak een informatiepakketje voor de kijkers met de overzicht van de vaste lasten, de vragenlijst voor de verkoop en de lijst roerende zaken. Je kan zelf ook nog extra informatie aan dit pakketje toevoegen

Goede presentatie

Voor een goede presentatie is het belangrijk dat je indruk maakt op de potentiële kopers. Zorg dus dat de foto's van je huis perfect zijn. Bevallen deze foto's dan volgt de tekst. Weet je niet hoe je het beste een tekst schrijft voor je huis? Kijk dan bij andere huizen die in de verkoop staan als voorbeeld. Als laatste volgen de details van je huis.

Beeld

Als je goed bent in fotograferen dan kun je best zelf de foto's van je woning maken. Je kunt je huis dan neerzetten hoe jij het wilt. Voordat je je foto's online zet kun je vrienden vragen om er naar te kijken en om hun mening te geven over de foto's. Geef een persoonlijke touch aan de presentatie.

Ben je niet zo goed in fotograferen, dan kan je ook kiezen voor een professionele fotograaf die zorgt voor een goede reportage van je huis. Een fotograaf heeft vele voordelen zoals dat hij of zij veel ervaring heeft met vastgoed fotografie en de goede apparatuur heeft.

Een video die jou huis onderscheid van die van anderen is een mooie aanvulling op je presentatie. Je kunt je huis en omgeving hiermee in beeld brengen. Je kunt je eigen video maken of je laat een professionele video maken door onze vastgoed fotograaf.

Verhaal

Een verkooptekst is een zakelijke opsomming van feiten. Op Rapido Wonen kun je zelf kiezen of je een verkooptekst plaatst of je eigen persoonlijke tekst. Zoek jij inspiratie? Kijk dan bij andere woningen die in de verkoop staan.

Publicatie & Bezichtigingen

Publicatie

Als je denkt dat je gehele presentatie compleet is en je denkt dat het perfect is, dan zet je je huis met een druk op de knop online.

Bezichtiging

Geïnteresseerden kunnen via Rapido Wonen contact met je opnemen om een afspraak te maken voor een bezichtiging of om vragen te stellen. Ze zullen het waarderen als je snel een reactie geeft op hun berichten en als je flexibel bent met betrekking tot de bezichtigen.

Bij een bezichtiging moet je vooral jezelf blijven en kijkers ook ruimte geven om zich thuis te voelen en rustig rond te kijken. Een eerste bezichtiging draait voornamelijk om het 'gevoel'. Vaak komen kijkers nog een tweede keer terug. Dan kan je ook vragen verwachten over de details en technische zaken.

Onderhandelen & Koopovereenkomst

Een koper kan zowel mondeling als schriftelijk een bod uitbrengen. Je moet ervoor zorgen dat je bij acceptatie van het bod duidelijke afspraken maakt met de koper over de prijs en voorwaarden. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de overdrachtsdatum, financieringsvoorbehoud, bouwkundige keuring, roerende zaken die achterblijven of worden overgenomen. Je kunt ook de

koopovereenkomst downloaden van onze site en deze naar uw eigen situatie aanpassen.

Als je twijfelt over bepaalde zaken in de koopovereenkomst, dan raden wij je aan om het contract te laten checken door de notaris die straks ook de overdracht regelt. Het is verstandig om wel vooraf te controleren wat de kosten hiervan zijn.

Notaris

Is de koopovereenkomst door beide partijen ondertekend? En zijn de drie dagen bedenktijd van de koper voorbij? Dan kan je de koopovereenkomst naar de notaris sturen die door de koper is gekozen. In overleg kun je ook wachten tot eventuele voorbehouden voorbij zijn. De notaris zal in overleg met beide partijen een afspraak maken voor de overdracht.

Vorbereiding voor de verhuizing

- Informeer bij je verzekeraar wanneer je je verzekeringen zoals opstal- en inboedelverzekering moet aanpassen
- Breng je hypotheekverstrekker optijd op de hoogte van de overdrachtsdatum
- Maak met de koper een afspraak voor een laatste inspectie van je huis. Het is verstandig om dit vlak voor de afspraak bij de notaris te doen. Tijdens de inspectie moet je ook gezamenlijk de meterstanden doornemen
- Heb je nog post dat bezorgt wordt? Maak hier dan afspraken over met de koper.
- Laat gebruiksaanwijzingen, garantiebewijzen, tekeningen, etc. achter voor de koper.
- Zorg dat jij en de koper elkaars contact gegevens hebben, zodat jullie elkaar na de overdracht nog kunnen bereiken

Nu weet je genoeg om je eigen huis via Rapido Wonen te verkopen. Wij wensen je veel succes met de verkoop van je woning.