

BONUS



**HOE JE NA JAREN
JOUW HUIS VERKOOPT IN 2025
ZONDER GEDOE OF STRESS**



WILLEMARS WONEN
met oog voor detail

Copyright © 2025 Corette Willemars, Breda. Alle rechten voorbehouden.

Niets uit deze uitgave mag worden gedeeld met derden, verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar worden gemaakt in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch of door fotokopieën, opname, of op enige andere manier, zonder naamsvermelding en voorafgaande schriftelijke toestemming van Corette Willemars.

Bij de samenstelling van dit boek is de grootste zorg besteed aan de juistheid van de informatie. Corette Willemars dan wel WILLEMARS WONEN kunnen niet verantwoordelijk worden gehouden voor enige onjuiste of ontbrekende informatie.

INHOUD



| | |
|---|----|
| INLEIDING | 4 |
| Hoofdstuk 1: Goede voorbereiding | 5 |
| 1.1 Wat moet je als eerste regelen? | 5 |
| 1.2 Eerst kopen of verkopen | 6 |
| 1.3 Belangrijke documenten die je nodig hebt..... | 7 |
| Hoofdstuk 2: Verkoop woning..... | 12 |
| 2.1 Hoe regel ik de verkoop van de woning?..... | 12 |
| 2.2 Voorbereiding | 12 |
| 2.3 Verkoop zelf | 13 |
| 2.4 Afhandeling | 13 |
| 2.5 Wanneer kan je het huis verkopen bij erfenis? | 14 |
| 2.6 De woning verkoopklaar maken | 16 |
| 2.7 Hoe bepaal je de verkoopprijs? | 17 |
| 2.8 Wat kost het om huis te verkopen? | 17 |
| 2.9 Wat als de verkoop langer duurt dan je hoopt? | 18 |
| Hoofdstuk 3: Mededelingsplicht verkoper | 19 |
| Hoofdstuk 4: Valkuilen en fouten die je kunt voorkomen | 20 |
| Bonus: Waarom zou je als 50-plusser je huis verkopen?..... | 22 |
| Bonus 50+: Hoe kies je een woning die past bij de toekomst? | 24 |
| CHECKLIST: ZO KIES JE DE JUISTE MAKELAAR | 26 |

INLEIDING

“Heb je lang geleden of nog nooit een huis verkocht en weet je niet waar je moet beginnen? Geen zorgen, dit e-book loodst je stap voor stap door het proces!” Je krijgt heldere uitleg, praktische tips en handige checklists, zodat je precies weet wat je moet doen.

Als makelaar heb ik veel mensen geholpen bij de verkoop van hun huis. Ik weet hoe spannend en soms stressvol dit proces kan zijn. Maar met de juiste voorbereiding en kennis verkoop jij je huis zonder gedoe.

In dit e-book leer je:

- ✓ Wat als eerste regelen?
- ✓ Hoe weet je welke makelaar echt goed is
- ✓ Welke belangrijke heb je documenten nodig
- ✓ Eerst kopen of verkopen
- ✓ Verkoopproces
- ✓ Kosten van verkoop
- ✓ Wat kan je doen als je huis niet zo snel verkoopt als je hoopt
- ✓ Hoe maak je jouw aantrekkelijk voor kopers
- ✓ Mededelingsplicht als verkoper
- ✓ Veel gemaakte fouten bij verkoop

Mijn verkopers zijn enthousiast over mijn begeleiding.



“Corette is duidelijk en eerlijk in haar communicatie. Je weet vanaf het begin hoe de tijdslijn gaat lopen en ze blijft steeds in contact. Goed op de hoogte van de markt en erg creatief in het presenteren van je huis, Gaat voor je als klant staan waarbij ze haar onderhandelingsvaardigheden op een juiste manier inzet. Mijn huis was binnen een week verkocht. Ik raad haar zeker aan als makelaar, het is een topper. “ Petra

Klaar om aan de slag te gaan? Laten we beginnen.

Corette Willemars

NVM-makelaar

Hoofdstuk 1: Goede voorbereiding

Wanneer je jouw huis wilt verkopen komt er in korte tijd veel op je af. Waar begin je? In dit hoofdstuk help ik je met wat je als eerste als beste kan doen.

1.1 Wat moet je als eerste regelen?

De keuze tussen zelf verkopen of een makelaar inschakelen is een van de eerste beslissingen die je maakt. Hier zijn de voor- en nadelen van beide opties:

A. Zelf je huis verkopen

- ✓ Geen makelaarskosten
- ✓ Volledige controle over de verkoop
- ✗ Zelf onderhandelen kan lastig zijn
- ✗ Juridische en administratieve zaken komen op jouw bord

B. Verkoop met een makelaar

- ✓ Professionele begeleiding en onderhandeling
- ✓ Snellere verkoop en betere prijs
- ✓ Toegang tot Funda en marketingtools
- ✗ Courtagekosten

Hoe weet je welke makelaar echt goed is? Mijn tip is bij de keuze rekening te houden met het volgende:

01. ERVARING

Kijk naar de ervaring en kwalificaties van de makelaar en hoe lang hij of zij al werkzaam is in de vastgoedsector. Een makelaar met een langere ervaring heeft vaak een uitgebreider netwerk en meer kennis van de lokale vastgoedmarkt. Het is ook belangrijk dat de makelaar weet waarover hij het heeft, wie de verwachte koper is en hoe hij daar het beste op in kan spelen. Maar ervaring is niet heilig. Het is ook belangrijk dat hij enthousiast is en die extra stap voor JOU zet. Want jij bent de klant.

Je kan beter een makelaar hebben die zich richt op een bepaalde regio, doelgroep, of bijvoorbeeld soort woning dan dat hij alles maar accepteert.

02. KWALIFICATIE

Iedereen mag zich makelaar noemen. Jij ook. Jij wilt niet bedonderd worden en daarom op zoek naar een betrouwbare gekwalificeerde makelaar. Kies dan voor een makelaar die is aangesloten bij een branchevereniging. Er zijn brancheverenigingen voor makelaars in Nederland: de NVM en Vastgoed Nederland (voorheen VBO en Vastgoedpro).

03. VERKOOPSTRATEGIE EN VERKOOPPROCES

Vraag wat jouw woning realistisch waard is en hoe dit onderbouwd wordt. Gebruikt hij recente vergelijkbare verkopen? Vraag vervolgens naar de verkoopstrategie. Hoe wil hij deze prijs realiseren? Met welke prijs wil hij jouw woning in de verkoop zetten? Is zijn voorstel een hoge vraagprijs en hoog bod, of kiest hij liever voor een lage vraagprijs en snel veel kijkers?

04. KOSTEN

Vraag naar de kosten en tarieven van de makelaar en vergelijk deze met andere makelaars in de omgeving. Let op dat goedkoop niet altijd de beste keuze hoeft te zijn, omdat je uiteindelijk wellicht meer betaalt voor een minder goede dienstverlening.

05. REVIEWS

Zoek online naar reviews en ervaringen van andere klanten die al eens met de makelaar hebben samengewerkt. Dit kan bijvoorbeeld op Funda en Google.

06. PERSOONLIJKE KLIK

Kies voor een makelaar waar je een goede persoonlijke klik mee hebt en waar je een goed gevoel bij hebt.

 **Praktische tip:** Ik heb een checklist voor keuze van makelaar. Gebruik deze. Zo houd je het overzicht.

1.2 Eerst kopen of verkopen

Of het slimmer is een woning eerst te kopen of te verkopen hangt erg af van je persoonlijke situatie en de woningmarkt.

Eerst verkopen als:

- je kunt of wilt geen dubbele maandlasten betalen
- je wilt geen tijdsdruk om woning voor lagere prijs te verkopen.
- Je wilt precies weten hoeveel geld voor je nieuwe woning
- Je hebt volledige overwaarde nodig voor koop nieuwe woning
- Slim als kopersmarkt.

Eerst kopen als:

- Je zoekt een unieke woning
- Je verwacht dat woning snel verkocht is
- Je wilt op gemak zoeken en verhuizen
- Genoeg spaargeld voor tijdelijk dubbele lasten
- Je hebt financiële buffer bij tegenvallend verkoopresultaat
- Veel concurrentie op kopersmarkt/ krapte op woningmarkt

 **Praktische tip:** Twijfel je? Laat een makelaar jouw situatie beoordelen en advies geven op maat

1.3 Belangrijke documenten die je nodig hebt

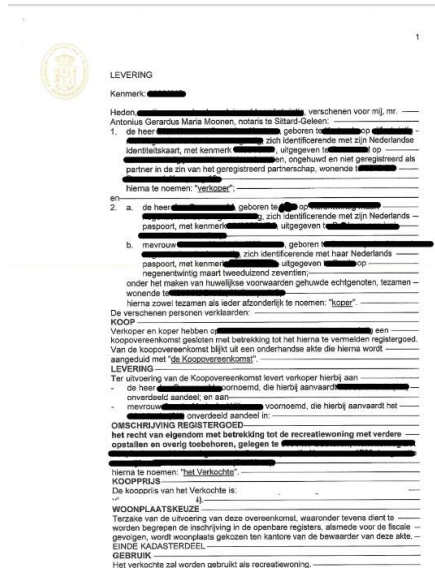
Voor de verkoop van jouw huis heb je diverse documenten nodig. Deze zijn:

1. Kopie legitimatiebewijzen van alle eigenaren huis
2. eigendomsbewijs / akte van levering
3. aanslag van gemeentelijke belastingen
4. geldig energielabel
5. laatste jaarafrekening van water, gas en licht
6. lopende huurcontracten van bij zonnepanelen, cv ketel of geiser
7. verbouwingstekeningen
8. ingevulde lijst van zaken
9. ingevulde vragenlijst
10. akte van erfrecht bij erfenis
11. akte van verdeling bij scheiding.

Heb je een appartement? Dan ben je verplicht lid van Vereniging van Eigenaars (VVE). Dan heb je ook de volgende stukken nodig:

12. Splitsingsakte, splitsingsreglement
13. Huishoudelijk reglement
14. Jaarstukken
15. Notulen van laatste 2 vergaderingen
16. Meerjarenonderhoudsplan (MJOP)
17. Begroting komende jaar
18. Saldo van reservefonds
19. Maandelijkse VVE bijdrage
20. Inschrijvingsnummer kadaster van VVE
21. Naam van beheerder VVE
22. Welke collectieve verzekeringen VVE heeft

Akte van levering



De akte van levering wordt ook wel het eigendomsbewijs of transportakte genoemd. Een eigendomsbewijs is het door het Kadaster gewaarmerkte bewijsstuk dat u de eigenaar bent van de woning. Dit is dus **niet de koopakte** die je in het verleden bij de makelaar hebt getekend. In het eigendomsbewijs sta je als eigenaar vermeld en kunnen allerlei belangrijke zaken omschreven. Denk hierbij aan kwalitatieve rechten en plichten, kettingbedingen, erfdienstbaarheden, grondverontreiniging etc. Heb je het niet? De makelaar of notaris kan het downloaden bij het Kadaster.

Gemeentelijke belastingen

Een tweede belangrijk document voor verkoop huis is de WOZ nota van gemeente. De gemeente bepaalt jaarlijks de waarde van de woning volgens de Wet onroerende zaken. Deze wordt gebruikt om te bepalen hoeveel OZB-belasting, waterschapslasten en zuiveringsheffing je moet betalen. De watersysteemheffing betaalt u als bijdrage aan goed beheer van de waterkringloop. De zuiveringsheffing betaalt u omdat u aangesloten op het riool bent.

Energie label van je huis



Het energielabel of energieprestatiecertificaat geeft informatie over het energieverbruik van jouw huis. Bij de verkoop van uw woning heeft u een definitief en geldig energielabel nodig. Dat kan je [hier](#) opzoeken. Heb je jouw huis naderhand verduurzaamd is het misschien het label opnieuw aan te vragen.

Een monument of garage heeft geen geldig label nodig. Dit geldt ook voor vrijstaande gebouwen met gebruiksoppervlakte tot 50 m² en gebouwen die geen energie gebruiken om klimaat e regelen zoals garages en of schuren.

Het energielabel heeft verschillende klassen, van categorie AAA (zeer zuinig) tot en met G (iet zuinig). Het label is 10 jaar geldig.

Huurcontracten

Heb je een huurcontact op CV, geiser, zonnepanelen of andere roerende zaken dan moet of kan deze de koper overnemen. In het huurcontract staan de regels en voorwaarden die de koper moet weten.

Ingevulde lijst van zaken

Lijst van zaken

Personelijke gegevens:
Naam: _____
Adres te verkopen woning: _____
Datum: _____

Voor de onderstaande zaken, ongeacht of ze roerend dan wel onroerend zijn, geldt dat ze soms wel en soms niet in de woning achterblijven. De lijst is bedoeld om duidelijkheid te scheppen om discussies achteraf te voorkomen.

| | Blijft achter | Gaaf mee | Kan worden overgenomen | n.v.l. |
|---|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| Woning | | | | |
| Verlichting, te weten: | | | | |
| - inbouwspots/dimmers | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - buitenverlichting/armaturen/lampendimmers | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - losse (hang)lampen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Lopende zaken, te weten: | | | | |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Plaatsdecoratie/verziering binnen, te weten: | | | | |
| - gordijnen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - spiegels | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - wanddecoratie | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - schilderijen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - vloerdecoratie | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - tapijten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - kussens | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - andere decoratieve voorwerpen | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| Verdecoratie, te weten: | | | | |
| - vloerbedekking | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - parketvloer | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - houten vloer(deuren) | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - laminaat | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - plinten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| - | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

verkoop verhuur

verkoop koop

Op deze lijst staan alle roerende zaken die achterblijven in de woning. Hierdoor ontstaan geen misverstanden over welke spullen wel en niet achterblijven. Je kan dit met pen invullen maar ook handig in je [move.nl account](https://www.move.nl/account) dat je via je makelaar krijgt.

Ingevulde vragenlijst

Vragenlijst voor de verkoop van een woning

Als verkoper heeft u een mededelingsplicht. Je moet dus bij verkoop doorgeven wat je over de woning weet. Je kan dit gestructureerd doen via het formulier: de vragenlijst. In deze vragenlijst komen alle belangrijke zaken rondom uw huis aan bod. Je kan dit met pen invullen maar ook handig in je [move.nl account](https://www.move.nl/account) dat je via je makelaar krijgt.



Nederlandse Coöperatieve vereniging van Makelaars en Taxateurs in onroerende goederen NVM U.A.

Versie 2023

Akte van erfrecht (in geval van overlijden)

Dit document heb je niet altijd nodig bij verkoop van jouw huis. Als de eigenaar van de woning is overleden is een akte van erfrecht nodig. In deze akte verklaart de notaris dat er gecontroleerd is wie is overleden, of de overledene een testament had en zo ja, wie de erfgenamen zijn.


Akte van verdeling (in geval van scheiding)

Wanneer u gaat scheiden heeft u een akte van verdeling nodig. In de akte staan notariële afspraken over wie het huis overneemt en wie de hypotheek op zich neemt. De verdeling van roerende goederen worden ook in deze lijst opgenomen.

VVE documenten

Verkoop je een appartement, dan moet je ook de volgende documenten voor verkoop van je huis oftewel appartement regelen:

- meest recente goedgekeurde jaarverslag/jaarrekening
- laatste 2 notulen van vergadering
- meerjarenonderhoudsplan
- begroting
- splitsingsakte
- huishoudelijk reglement

 **Tip:** Als je jouw eigendomsakte kwijt bent en je hebt een verkoopmakelaar ingeschakeld voor de verkoop van je huis, kan hij het voor je opzoeken. Anders kan je het aanvragen bij het Kadaster of de hulp inroepen van de notaris.

*Laat je
hart
spreken*

BESLIS MET JE HOOFD



Verkoop met helder plan

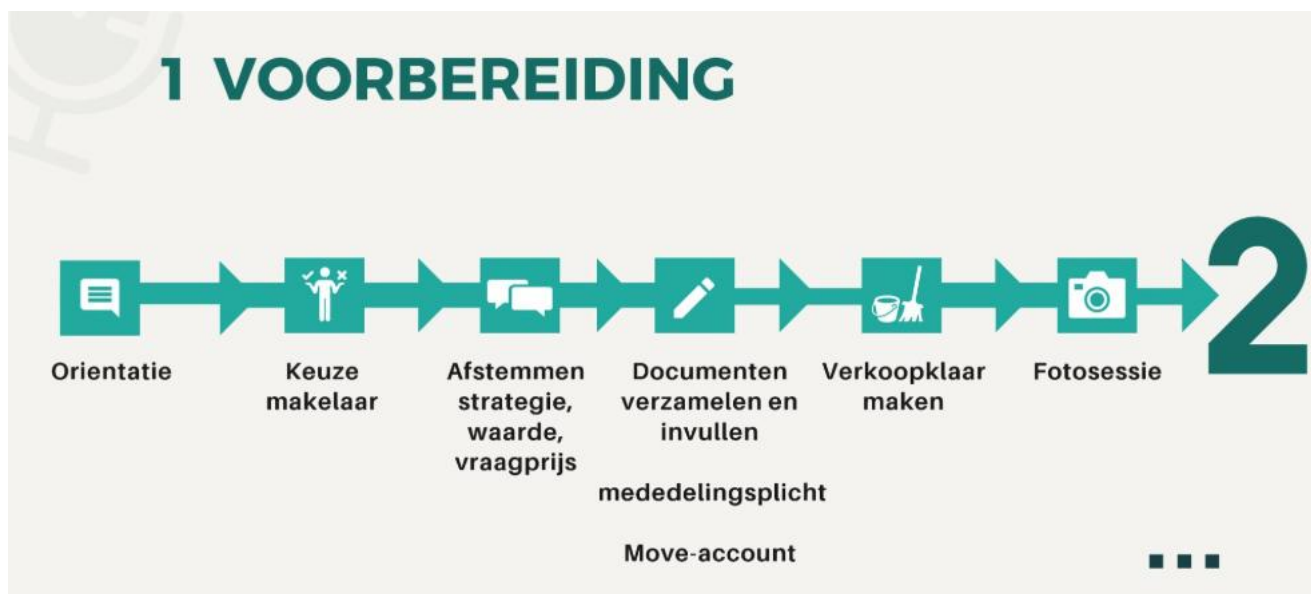
Hoofdstuk 2: Verkoop woning

2.1 Hoe regel ik de verkoop van de woning?

In dit hoofdstuk ontdek je het verkoopproces, die bestaat uit 3 stappen: voorbereiding, verkoop en afhandeling.



2.2 Voorbereiding

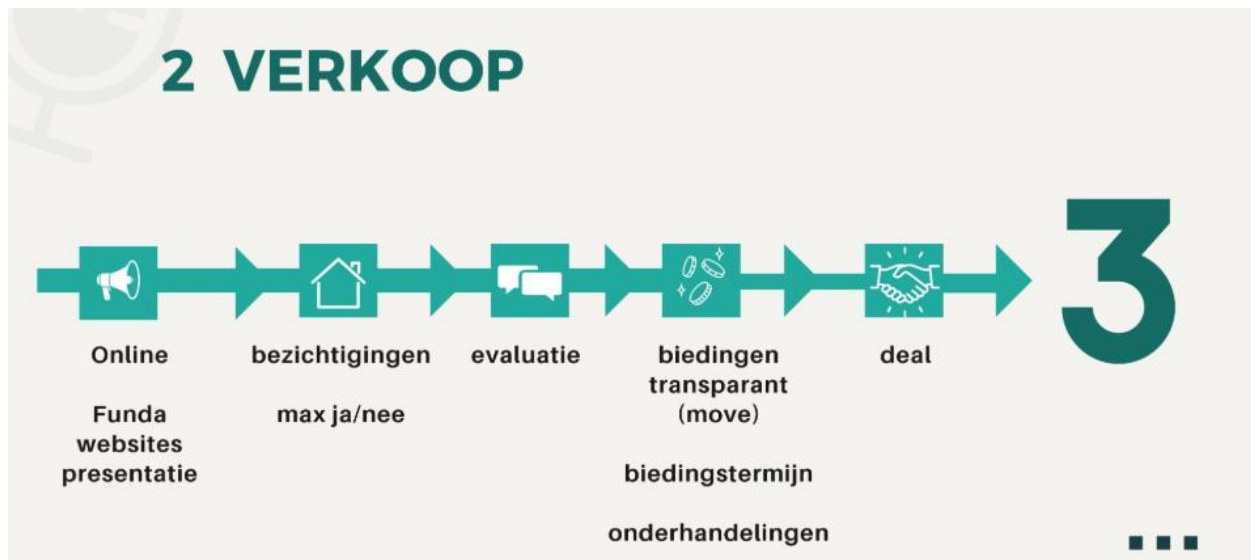


Een goede voorbereiding is essentieel voor een succesvolle verkoop. Dit zijn de stappen die je doorloopt:

- **Oriëntatie:** Bedenk wat je belangrijk vindt bij de verkoop en informeer je over het proces.
- **Keuze makelaar:** Selecteer een makelaar die bij je past en ervaring heeft met jouw type woning.
- **Afstemmen strategie, waarde en vraagprijs:** Bespreek met de makelaar de verkoopstrategie, de waarde van je woning en een realistische vraagprijs.
- **Documenten verzamelen en invullen:** Vul de verplichte formulieren in, zoals de mededelingsplicht en je Move-account. Dit helpt om transparant te zijn richting kopers.
- **Verkoopklaar maken:** Zorg ervoor dat je huis er zo aantrekkelijk mogelijk uitziet door op te ruimen, schoon te maken en kleine reparaties uit te voeren.
- **Fotosessie:** Professionele foto's laten maken om je woning optimaal te presenteren.

Na deze voorbereiding ben je klaar voor de volgende stap in het verkoopproces!

2.3 Verkoop zelf

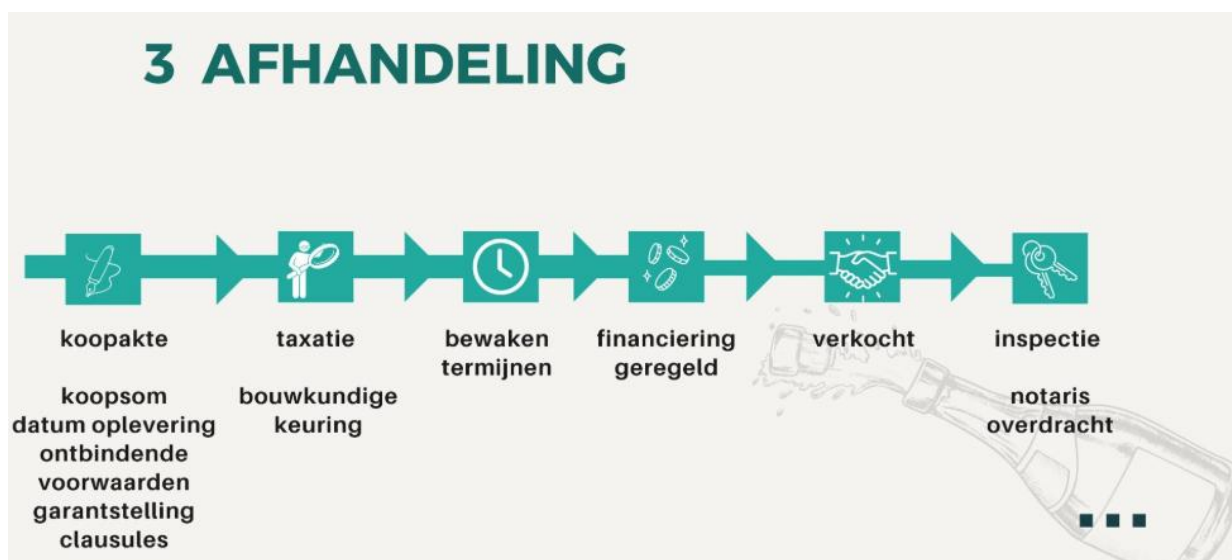


Nu je woning klaar is voor verkoop, doorloop je de volgende stappen:

- **Online presentatie:** Je woning wordt gepresenteerd op Funda, andere websites en via marketingkanalen. Dit zorgt voor maximale zichtbaarheid.
- **Bezichtigingen:** Geïnteresseerde kopers komen kijken. Je bepaalt samen met je makelaar hoeveel, wanneer en welke bezichtigingen plaatsvinden.
- **Evaluatie:** Na de bezichtigingen bespreek je met je makelaar de reacties en het vervolg.
- **Biedingen en onderhandelingen:** Kopers kunnen een bod doen. Dit proces verloopt transparant via Move, waarbij de biedingstermijn en voorwaarden duidelijk zijn. Onderhandelingen vinden plaats als dat nodig is.
- **Deal sluiten:** Je kiest het beste bod en komt tot een definitieve overeenkomst met de koper.

Hierna volgt de afronding van de verkoop!

2.4 Afhandeling



De verkoop is rond, nu volgt de afronding:

- **Koopakte:** De afspraken over de verkoop worden vastgelegd, zoals de koopsom, opleverdatum en ontbindende voorwaarden.
- **Taxatie en keuring:** De koper laat de woning taxeren en eventueel bouwkundig keuren. Dit is vaak nodig voor de financiering.
- **Bewaken termijnen:** De afgesproken deadlines, zoals de ontbindende voorwaarden en financieringstermijn, worden in de gaten gehouden.
- **Financiering geregeld:** Zodra de koper zijn hypotheek rond heeft, is een belangrijke stap gezet.
- **Verkocht!** De koop is definitief als alle voorwaarden zijn vervuld. Je zorgt dat de woning tijdig is leeggehaald voor de oplevering.
- **Inspectie en overdracht:** Vlak voor de overdracht vindt een laatste inspectie plaats. Daarna teken je bij de notaris en draag je de sleutels over.

Gefeliciteerd, je huis is verkocht en opgeleverd!

Veel gestelde vraag: *Hoe lang duurt het verkoopproces?*

De verkoopduur hangt af van meerdere factoren:

- **Marktomstandigheden:** In een overspannen markt kan een huis binnen enkele dagen verkocht zijn. Bij een minder actieve markt kan het maanden duren.
- **Vraagprijs:** Een scherp geprijsd huis verkoopt sneller. Een te hoge vraagprijs kan kijkers afschrikken.
- **Marketing:** Hoe goed wordt jouw huis gepromoot? Een ervaren makelaar zet je woning breed in de markt, via online platforms, social media en een eigen netwerk.

Gemiddeld duurt de verkoop 1 tot 3 maanden, maar het proces kan versneld worden door een goede voorbereiding.

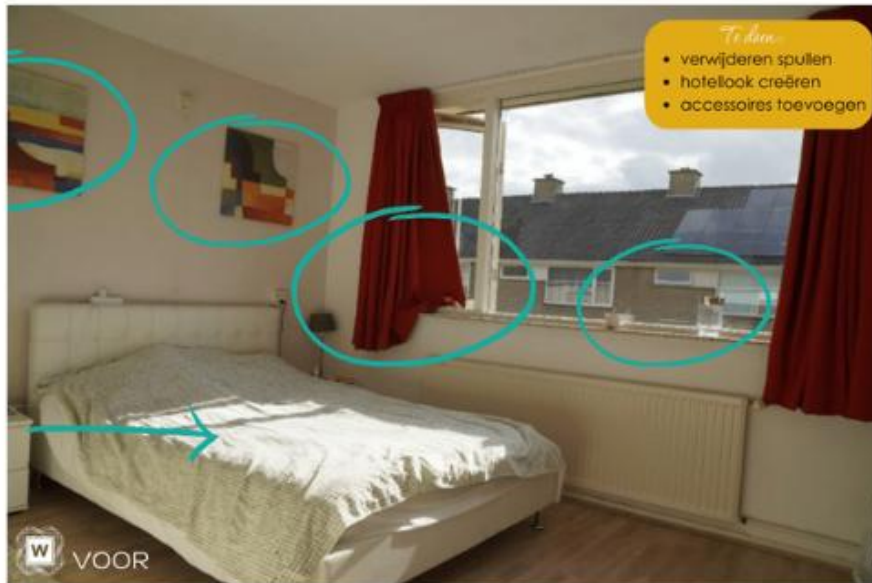
2.5 Wanneer kan je het huis verkopen bij erfenis?

Voordat je de woning kunt verkopen, moeten enkele voorwaarden worden voldaan:

1. **Alle erfgenamen moeten akkoord zijn**
 - Zijn er meerdere erfgenamen? Dan is het belangrijk dat iedereen het eens is over de verkoop. Dit voorkomt vertraging of conflicten.
2. **De verklaring van erfrecht moet beschikbaar zijn**
 - Dit document toont aan dat jij (of een andere erfgenaam) bevoegd bent om namens de erfgenamen te handelen. De notaris stelt dit document op. Het kan langer duren dan verwacht. Vraag offertes op waarbij je ook vraagt hoeveel tijd het in beslag zal nemen.
3. **Hypotheek en schulden moeten geregeld zijn** hypotheek is en of deze wordt afgelost uit de verkoopopbrengst.

Maak 1 kans

GOUDEN EERSTE INDRIJK



2.6 De woning verkoopklaar maken

Een goede eerste indruk is alles. Kopers beslissen in de eerste seconden of een huis hen aanspreekt. Met een paar slimme aanpassingen zorg je ervoor dat jouw woning aantrekkelijk en verkoopklaar is.

1. Opruimen en minimaliseren

- Haal overbodige spullen weg: less is more.
- Berg persoonlijke foto's en spullen op, zodat kopers zichzelf kunnen voorstellen in jouw huis.
- Zorg voor een opgeruimde en georganiseerde indeling van kasten en opbergruimtes.

2. Schoonmaken en onderhoud

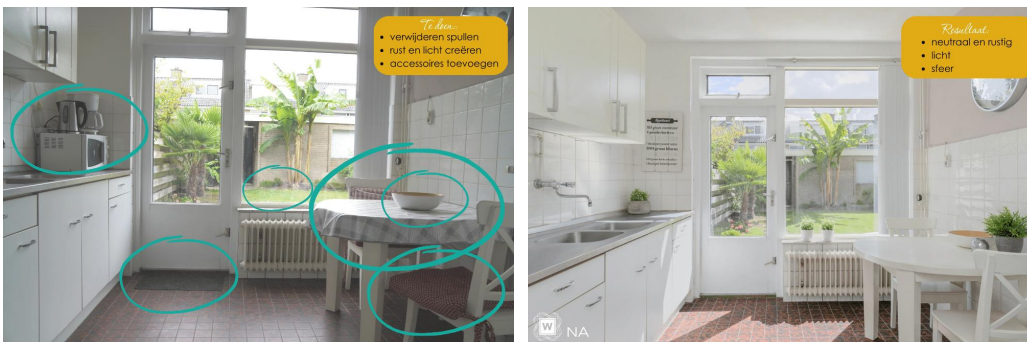
- Maak je huis grondig schoon, inclusief ramen, vloeren en sanitair.
- Werk kleine gebreken bij, zoals losse plinten, trapleuningen, lekkende kranen of beschadigde verf.
- Zorg voor een frisse geur: vermijd sterke luchtjes en lucht het huis goed door. (Geen Glorix lucht).


3. Sfeervol en neutraal stylen

- Kies voor neutrale kleuren en eenvoudige decoratie.
- Zet een vaas met verse bloemen neer of leg een mooie plaid op de bank voor een warme uitstraling.
- Zorg voor een logische en ruimtelijke indeling van meubels.

4. Buitenruimte niet vergeten

- Zorg dat de voortuin en achtertuin netjes zijn: verwijder onkruid en maai het gras.
- Maak de entree uitnodigend, bijvoorbeeld met een schone deurmat en een bloempot naast de deur.
- Controleer of de verlichting buiten werkt voor een verzorgde uitstraling in de avond.



 **Tip:** Schakel een makelaar in met verkoopstyling ervaring voor wat je moet laten staan en weg moet.

2.7 Hoe bepaal je de verkoopprijs?

De juiste prijs bepalen is cruciaal voor een succesvolle verkoop. Dit kan op de volgende manieren:

1. **Laat een taxatie uitvoeren**

Een taxatierapport geeft een objectieve waarde, wat vooral belangrijk is als verkoop uit erfenis waarbij er meerdere erfgenamen zijn.

2. **Kijk naar vergelijkbare woningen**

Onderzoek wat vergelijkbare woningen in de buurt hebben opgebracht.

3. **Vraag een waardebeoordeling bij een makelaar**

Een makelaar kent de markt en kan een realistische vraagprijs adviseren.

2.8 Wat kost het om huis te verkopen?

Het verkopen van een woning brengt diverse kosten met zich mee. Hier zijn de belangrijkste:

1. **Makelaarskosten**

- Makelaars rekenen tussen € 500- € 1.000 voor marketingkosten. Hoogte is afhankelijk wat er allemaal onder valt. Voor courtage rekenen ze vaak een percentage van de verkoopprijs van 1% tot 1,5%.
- Bij een woning van €300.000 bedragen de makelaarskosten dus ongeveer €3.500 tot €5.000.

2. **Taxatiekosten**

- Deze variëren deze van €400 tot €800.

3. **Kosten notaris**

- Een notaris is nodig om de verkoop officieel af te ronden. De kosten hiervoor liggen gemiddeld tussen de € 50,- en € 100,-.
- De hypotheekakte moet eventueel door notaris doorgehaald worden. Kosten ca. € 250,-

4. **Eventueel kleine gebreken oplossen**

- Kosten variëren. Ga geen nieuwe keuken of badkamer plaatsen. Laat je adviseren door makelaar voor achterstallig onderhoud en overige zaken.

2.9 Wat als de verkoop langer duurt dan je hoopt?

Als de woning niet direct verkocht wordt, heb je diverse opties om je verkoopkans te vergroten. Start met een gesprek met de makelaar en bespreek de feedback van de kijkers en wat slim is te doen? Bekijk ook:

1. Verbetering van de teksten, foto's, plattegronden, video

- Controleer of de teksten juist qua inhoud zijn.
- Controleer of de teksten aansluiten op de doelgroep. Richt je op de juiste doelgroep?
- Geven de foto's een goed beeld weer van de woning. Is de volgorde van de foto's juist? Mis je foto's van je USP's?

2. Marketing en zichtbaarheid vergroten

- Nieuwe foto's en video's laten maken, vooral als de seizoenen zijn veranderd.
- Een andere presentatiehoek proberen, bijvoorbeeld met 360-graden beelden of een video rondleiding.
- Advertenties opnieuw opbouwen op Funda, sociale media en andere platforms.
- Extra promotie producten van Funda afnemen

2. Prijs realistischer instellen

- Controleer of de vraagprijs nog marktconform is.
- Vergelijk met soortgelijke woningen die wél verkocht worden.
- Overweeg een prijsaanpassing als de woning weinig bezichtigingen krijgt. Als de woning al langere tijd te koop staat, kan een lagere prijs nieuwe kopers aantrekken. Overweeg nieuwe plaatsing op Funda.

3. Check inrichting en onderhoud


- Styling en opruimen: Een frisse, opgeruimde woning oogt aantrekkelijker.
- Kleine gebreken aanpakken: Repareer loszittende deurklinken, schilder bij, of voeg planten toe.
- Geur en sfeer: Zorg voor een neutrale geur en aangename verlichting.


4. Meer flexibiliteit bij bezichtigingen

- Zorg dat geïnteresseerden op korte termijn een bezichtiging kunnen plannen.
- Sta open voor bezichtigingen in de avond of in het weekend.

5. Onderhandelingen slimmer aanpakken

- Denk na over wat je écht nodig hebt uit de verkoop (prijs, oplevertermijn).
- Sta open voor serieuze biedingen en wees bereid om te overleggen.

 **Praktische tip:** Houd rekening met extra kosten zoals hypotheeklasten, energiekosten en onderhoud als de woning langere tijd te koop staat.

 *Wil je ontzorgd worden bij de verkoop van jouw woning? Neem vrijblijvend contact met me op en ontdek wat ik voor je kan betekenen!*

Hoofdstuk 3: Mededelingsplicht verkoper

3.1 Mededelingsplicht van de verkoper

Als verkoper ben je verplicht om de koper alle belangrijke informatie over je woning en perceel te geven. Dit houdt in dat je de koper alle relevante informatie moet geven over jouw huis, perceel en verplichtingen. Denk aan:

◆ **Bouwkundige gebreken**

Heb je problemen met je woning, zoals een lekkage, scheuren in de muren of een verstopte afvoer? Dan moet je dit melden aan de koper, vooral als deze gebreken niet direct zichtbaar zijn tijdens een bezichtiging. Denk bijvoorbeeld aan een scheur achter een kast of een daklekkage die alleen bij hevige regenval opvalt.

Als je deze gebreken meldt, kan de koper je daar later **niet op aanspreken**. Hij koopt het huis in de staat waarin het zich op dat moment bevindt.

◆ **Juridische verplichtingen**

Soms rusten er rechten of verplichtingen op je woning. Bijvoorbeeld als de burens een **recht van overpad** hebben, wat betekent dat ze over jouw grond mogen lopen om bij de openbare weg te komen. Dit soort juridische zaken staan vaak in de eigendomsakte van je woning. Ook deze moet je aan de koper doorgeven.

3.2 Hoe voldoe je aan de mededelingsplicht?

Om aan je mededelingsplicht te voldoen, helpt je makelaar je met het invullen van een vragenlijst over de woning.

1. **Vul deze vragenlijst zorgvuldig in.** De makelaar geeft deze later aan de koper.
2. **Geef ook een kopie van je eigendomsakte** aan de koper.
3. **Staan er zaken niet in de lijst of akte? Meld deze dan apart, liefst schriftelijk.**

Waarom is dit belangrijk?

- De koper weet dan precies wat hij koopt, wat latere misverstanden voorkomt.
- Jij beschermt jezelf tegen mogelijke claims van de koper achteraf.

Als je een belangrijk gebrek niet meldt, en de koper komt hier later achter, kun je **aansprakelijk worden gesteld**. Stel dat je wist dat het dak lekt, maar je hebt dit niet verteld, dan kan de koper jou hiervoor verantwoordelijk houden.

3.3 De onderzoeksplicht van de koper

Naast jouw mededelingsplicht heeft de koper een **onderzoeksplicht**. Dit betekent dat hij zelf goed moet kijken en vragen moet stellen over de staat van de woning. Ziet hij bijvoorbeeld een scheur in de muur tijdens de bezichtiging? Dan is het zijn taak om hier verder onderzoek naar te doen of jou om uitleg te vragen.

Kort gezegd: **jij moet eerlijk alle bekende gebreken melden en de koper moet zelf goed opletten en onderzoek doen**. Zo verloopt de verkoop eerlijk en zonder problemen achteraf.

Hoofdstuk 4: Valkuilen en fouten die je kunt voorkomen

Verkopen is méér dan alleen een bord in de tuin zetten. Door deze valkuilen te vermijden, zorg je voor een soepel verkoopproces en de beste verkoopprijs!

1. Verkeerde vraagprijs hanteren

- Te hoog inzetten schrikt kopers af, waardoor je huis langer te koop staat.
- Te laag inzetten zonder goede strategie kan leiden tot onnodig verlies.
- De markt verandert snel; verkoopstrategieën en prijzen van jaren geleden gelden niet meer.

2. Slechte woningpresentatie

- Onprofessionele of te weinig foto's op Funda en social media.
- Rommelige of te persoonlijke inrichting (te veel foto's en spullen).
- Geen gebruik van styling of kleine verbeteringen om de woning aantrekkelijker te maken.

3. Geen goede voorbereiding op de verkoop

- Geen energielabel aanvragen (verplicht bij verkoop).
- Belangrijke gebreken niet (laten) herstellen of eerlijk melden.
- Vergeten juridische documenten te verzamelen, zoals de eigendomsakte of VvE-stukken.
- Bij verkoop uit erfenis te laat aanvragen akte van erfrecht

4. Verkeerde verwachtingen bij onderhandelingen

- Denken dat een eerste bod altijd veel te laag is en niet serieus nemen.
- Te emotioneel reageren bij biedingen of kritische vragen van kopers.
- Niet voorbereid zijn op tegenbiedingen en onderhandelingsstrategieën.

5. Verkoopproces onderschatten

- Verwachten dat het huis 'vanzelf' snel verkoopt zonder actieve inzet.
- Geen goede makelaar kiezen of alles zelf willen doen zonder kennis van de markt.
- Niet flexibel zijn met bezichtigingen, waardoor potentiële kopers afhaken.

6. Fouten bij de juridische en financiële afhandeling

- Vergeten meldingsplicht: niet eerlijk zijn over gebreken kan juridische problemen opleveren.
- Geen duidelijkheid over de ontbindende voorwaarden en rechten van de koper.
- Onrealistische oplevertermijn afspreken zonder rekening te houden met je eigen planning.

Het lijkt nu een open deur maar door onderstaande stappen te volgen vermijd je de valkuilen en vergroot je de kans op een snelle en succesvolle verkoop zonder gedoe.

1. Kies de juiste vraagprijs

- Laat een realistische waardebeoordeling doen door een ervaren makelaar.
- Vergelijk de verkoopprijzen van soortgelijke woningen in jouw buurt.
- Overweeg een strategie zoals “bieden vanaf” om meer interesse te wekken.

2. Zorg voor een sterke woningpresentatie

- Investeer in professionele foto's en video's.
- Ruim je woning op en zorg voor neutrale en frisse styling.
- Laat kleine gebreken herstellen voordat je foto's laat maken.

3. Bereid je goed voor op de verkoop

- Vraag op tijd je energielabel aan (verplicht bij verkoop).
- Verzamel alle documenten, zoals eigendomsakte, VvE-stukken en verbouwingsfacturen.
- Laat een bouwkundig rapport maken als je woning ouder is of gebreken heeft.

4. Wees realistisch bij onderhandelingen

- Bedenk vooraf je ondergrens en bespreek deze met je makelaar.
- Blijf zakelijk en laat emoties geen rol spelen bij biedingen.
- Bespreek met je makelaar een goede onderhandelingsstrategie.

5. Neem de verkoop serieus en wees flexibel

- Zorg dat je woning altijd bezichtigingsklaar is.
- Sta open voor flexibele bezichtigingstijden (ook 's avonds of in het weekend).
- Houd rekening met een realistische verkoopduur en plan vooruit.

6. Regel de juridische en financiële kant goed

- Wees eerlijk over gebreken om problemen achteraf te voorkomen (mededelingsplicht).
- Zorg dat de koopakte duidelijke ontbindende voorwaarden bevat.
- Stem de opleverdatum goed af met de koper en jouw eigen planning.

Bonus: Waarom zou je als 50-plusser je huis verkopen?

Als je al jaren in hetzelfde huis woont, voelt het als thuis. Misschien heb je hier je kinderen grootgebracht, heb je herinneringen aan lange zomeravonden in de tuin en ken je de buurt op je duimpje. Toch komt er een moment waarop je jezelf afvraagt: Wil ik hier blijven wonen? Veel 50-plussers denken na over verhuizen, maar stellen de beslissing uit. Soms uit onzekerheid, soms omdat het nog 'niet nodig' lijkt.

Toch kan het nú verkopen van je huis juist een slimme keuze zijn. Hier zijn de belangrijkste redenen waarom veel 50-plussers besluiten te verhuizen.

1. Minder onderhoud, meer vrijheid

Een groot huis en tuin vragen veel onderhoud. Misschien voelt het nu nog als iets wat erbij hoort, maar wil je dat over tien jaar nog steeds? Een kleinere, onderhoudsvriendelijke woning geeft je meer tijd om te genieten van andere dingen.

- 👉 Geen zorgen meer over schilderwerk, dakgoten of tuinonderhoud
- 👉 Meer tijd en geld voor reizen, hobby's en sociale activiteiten

2. Gelijkvloers wonen = comfortabeler leven

Veel huizen zijn niet gebouwd met het oog op ouder worden. Een trap op en af, drempels en een smalle badkamer kunnen op latere leeftijd een uitdaging worden. Door op tijd te verhuizen naar een gelijkvloerse woning of een appartement met lift, maak je het jezelf een stuk makkelijker.

- 👉 Geen trappen meer lopen
- 👉 Een veilige badkamer en drempelloze doorgangen
- 👉 Een woning waar je ook op latere leeftijd zelfstandig kunt blijven wonen

3. Dichtbij familie en voorzieningen

Misschien wonen je kinderen en kleinkinderen in een andere stad. Of merk je dat je liever dicht bij winkels, huisarts en openbaar vervoer zou wonen. Een verhuizing kan je dagelijks leven veel gemakkelijker maken.

- 👉 Meer sociale contacten en familie om je heen
- 👉 Alles binnen handbereik: winkels, zorg en openbaar vervoer
- 👉 Minder afhankelijk van de auto

4. Profiteren van de overwaarde

De huizenprijzen zijn de afgelopen jaren flink gestegen. Veel 50-plussers hebben daardoor een mooie overwaarde op hun woning. Door nu te verkopen, kun je dat geld benutten voor een nieuwe woning, reizen, of een extra financiële buffer voor de toekomst.

- 👉 Mogelijk hypotheekvrij wonen
- 👉 Financiële ruimte om meer van het leven te genieten
- 👉 Minder zorgen over stijgende woonlasten

5. Niet wachten tot het 'moet'

Veel mensen wachten met verhuizen tot ze écht niet anders kunnen. Maar verhuizen onder tijdsdruk – bijvoorbeeld door gezondheidsproblemen – kan stressvol zijn. Door op tijd een bewuste keuze te maken, houd je zelf de regie.

- 👉 Zelf bepalen waar en hoe je gaat wonen
- 👉 Geen overhaaste beslissingen onder druk
- 👉 Meer tijd om rustig je ideale woning te vinden

Is het voor jou het juiste moment?

Niet iedereen hoeft op z'n 50e of 60e te verhuizen, maar het is wél slim om alvast na te denken over de toekomst. Stel jezelf deze vragen:

- Wil ik de komende 10 jaar nog in dit huis wonen?
- Kan ik hier comfortabel blijven wonen als mijn mobiliteit verandert?
- Heb ik zin en tijd om het huis en de tuin te onderhouden?
- Zou ik liever dichterbij familie of voorzieningen wonen?
- Wat zou ik doen met de overwaarde als ik mijn huis nu verkoop?

Als je op meerdere vragen 'nee' hebt geantwoord, is het misschien tijd om serieus na te denken over een volgende stap.

Wil je eens vrijblijvend sparren over de mogelijkheden? Ik help je graag verder!

Bonus 50+: Hoe kies je een woning die past bij de toekomst?

Je huis verkopen is een grote stap, zeker als je al jaren op dezelfde plek woont. Misschien voelt het nog niet dringend, maar je denkt wel na over een woning die beter past bij de toekomst. Minder onderhoud, geen trappen meer, dichterbij familie of zorg – allemaal redenen waarom veel huiseigenaren van 50+ besluiten te verhuizen. Maar hoe kies je een huis waar je ook over 10, 20 of zelfs 30 jaar nog fijn woont?

1. Denk vooruit: wat heb je écht nodig?

Je nieuwe woning moet niet alleen vandaag passen, maar ook in de toekomst. Stel jezelf deze vragen:

- ✓ Wil ik gelijkvloers wonen? Een appartement of bungalow kan een slimme keuze zijn.
- ✓ Hoe zit het met bereikbaarheid? Is er een lift of brede trap? Zijn winkels en zorgvoorzieningen dichtbij?
- ✓ Is het huis onderhoudsvriendelijk? Geen grote tuin of schilderwerk kan veel schelen.
- ✓ Kan ik hier blijven wonen als mijn mobiliteit verandert? Denk aan een drempelloze douche en brede doorgangen.

2. Levensloopbestendig of toekomstbestendig wonen?

Misschien heb je de term 'levensloopbestendig' weleens gehoord. Dit betekent dat een huis zo is ingericht dat je er op latere leeftijd comfortabel kunt blijven wonen. Kenmerken hiervan zijn:

- Een slaapkamer en badkamer op de begane grond
- Geen of minimale drempels
- Een brede gang en deuren (geschikt voor een rollator of rolstoel)
- Een veilige badkamer met inloopdouche en stevige handgrepen

Maar toekomstbestendig wonen gaat verder dan alleen praktische aanpassingen. Denk ook aan sociale aspecten:

- Is er een fijne buurt en sociale verbinding?
- Zijn er voorzieningen zoals winkels en zorg in de buurt?
- Wil ik een woning waar familie of vrienden makkelijk kunnen logeren?

3. Kopen of huren?

Sommige 50-plussers kiezen ervoor om hun koopwoning te verkopen en te gaan huren. Dit kan voordelen hebben:

- ✓ Geen gedoe met onderhoud
- ✓ Meer flexibiliteit
- ✓ Geen zorgen over de woningmarkt
- ✓ Extra financiële middelen

Maar kopen heeft ook voordelen:

- ✓ Je bouwt vermogen op
- ✓ Je hebt controle over je woning en kunt aanpassingen doen
- ✓ Je voorkomt maandelijkse huurverhogingen

Denk goed na over wat voor jou het beste past. Een financieel adviseur kan helpen om de opties door te rekenen.

4. Begin op tijd!

Veel mensen wachten te lang met verhuizen, waardoor ze uiteindelijk onder tijdsdruk beslissingen moeten nemen. Door nu al na te denken over je woonwensen, houd je de regie in eigen handen. Maak eens een lijst met wat je belangrijk vindt en verken rustig de mogelijkheden.

Wil je eens sparren over de verkoop van je huidige woning? Ik help je graag verder!

CHECKLIST: ZO KIES JE DE JUISTE MAKELAAR

-

- **Kantoor**

- Is de makelaar bekend in jouw wijk en heeft de makelaar recent vergelijkbare huizen verkocht?
- Gaat de makelaar actief op zoek naar kopers?
- Hoe lang is de makelaar actief?
- Is de makelaar aangesloten bij branchevereniging?
- Is de makelaar bereikbaar op de dagen en tijden dat jij wilt?
- Is de makelaar gediplomeerd?
- Is het een groot of klein kantoor en heb je 1 vast aanspreekpunt voor alle zaken?
- Hoe wordt makelaar beoordeeld op Google en Funda?
- Naar hoeveel procent van verkopers stuur makelaar verzoek tot beoordeling (is te zien op Funda)

-

- **Kosten**

- Inclusief BTW: Hanteert de makelaar een tarief inclusief BTW?
- Courtage: Hanteert de makelaar een vast tarief of percentage van verkoopprijs?
- Opstartkosten: Hoogte en waar bestaat het uit?
- Funda producten: Hoe lang staat je woningfilm, plattegronden en 360 foto op Funda?
- Extra kosten: Komen er nog extra kosten bovenop het courtagetarief?
- Bezichtigingen: Zijn er kosten voor onbeperkte bezichtigingen?
- Intrekkingskosten: Wat zijn de kosten als je de opdracht tussentijds wilt intrekken?
- Opdrachtduur: Hoe lang duurt de opdrachtovereenkomst?

-

- **Voorbereiding presentatie**

- Foto's: Wie maakt de foto's van jouw huis? Hoelang duurt dit en wanneer worden ze gemaakt?
- Video: Maakt de makelaar een video van jouw huis?
- Plattegronden: Maakt de makelaar plattegronden van jouw huis?
- 360 graden foto's: Maakt de makelaar 360 graden foto's van jouw huis?
- Inmeting: Laat de makelaar jouw huis inmeten volgens NEN2580 normen?
- Verkooptekst: Schrijft de makelaar een aantrekkelijke verkooptekst voor jouw huis?
- Drone: Is er de mogelijkheid om foto's te maken met een drone?
- Hoogtefotografie: Is er de mogelijkheid om foto's te maken vanuit de lucht?
- Styling: Ontvang je stylingtips per ruimte?
- Is er mogelijkheid van uitleen van woonaccessoires?
- Inrichten: Is er de mogelijkheid om jouw huis of kamers te laten inrichten voor de foto's?
- Digitale restyling: Is er de mogelijkheid om een kamer digitaal te restylen?

-

- **De presentatie van jouw huis:**

- Social media: Is de makelaar actief op social media en promoot hij jouw huis daar?
- Website: Wordt jouw huis op de website van de makelaar gepresenteerd?
- Funda: Wordt jouw huis op Funda en andere websites gepresenteerd?
- Toppositie Funda: Is er de mogelijkheid om jouw huis tegen extra kosten op een toppositie op Funda te plaatsen?
- Bezichtiging: Bekijkt de makelaar jouw huis nadat het op Funda staat om de presentatie te optimaliseren?
- Blikvanger: Is er de mogelijkheid om jouw huis tegen extra kosten als 'blikvanger' op Funda te plaatsen?

-

- **De bezichtigingen:**

- Zelf of via makelaar: Doe je de bezichtigingen zelf of laat je dit door de makelaar doen?
- Zijn bezichtigingen op zaterdag en zondag mogelijk?
- Duur bezichtiging: Hoe lang duren de bezichtigingen?
- Terugkoppeling: Krijg je na elke bezichtiging terugkoppeling van de makelaar?
- Open huis: Is er de mogelijkheid om een open huis te organiseren?
- Hoeveel bezichtigingen zijn er maximaal?
- Belt de makelaar kijkers na?
- Werkt de makelaar met een online klantendossier (move.nl) ?
- Doet 1 iemand de bezichtigingen (zo ja wie)? Doen meerdere makelaars de bezichtigingen?
- Werkt de makelaar met whats app?
- Heeft de makelaar brochures van het huis?
- Deelt de makelaar deze brochures of andere informatie uit aan kijkers?
- Spreekt de makelaar Engels?

- **Onderhandelingen**

- Wordt er van tevoren een strategie bepaald?
- Werkt de makelaar standaard met een inschrijving?

- **Koopovereenkomst**

- Wordt de koopakte uitgelegd aan alle partijen?
- Bestaat er de mogelijkheid om online te tekenen?

-

- **Notaris**

- Gaat de makelaar mee naar de inspectie?
- Gaat de makelaar mee naar de notaris?

Meer tips of hulp nodig:

Bel vrijblijvend Corette

Plan hier jouw gratis gesprek





WILLEMARS WONEN

met oog voor detail

Corette Willemars

Register Makelaar – Taxateur in O.Z. – Vastgoedstyliste

HEILAARPARK 9 | 4814 NJ BREDA

(bezoek op afspraak)

076 888 50 18

06 251 16 893

INFO@WILLEMARSWONEN.NL

WWW.WILLEMARSWONEN.NL



vastgoedcert
gecertificeerd