



# Zo kies je de juiste makelaar

Drie makelaars, drie bedragen. Aan het getal zie je niet wie je moet kiezen. Aan zijn antwoorden wel.

## Ze zijn alle drie aardig. En dan?

Ze komen binnen, ze kijken rond, en ze noemen alle drie een ander bedrag. De hoogste klinkt het best, maar wie zegt dat hij die prijs ook haalt? Na drie gesprekken loopt alles door elkaar.

Stel ze daarom alle drie dezelfde 39 vragen. Je ziet het aan het verschil tussen de kolommen.

1

Print deze lijst uit en leg hem op tafel bij elk gesprek.

2

Kruis aan of schrijf het antwoord op, in de kolom van die makelaar.

3

Leg de drie naast elkaar. Het verschil zie je meteen.

Met welke drie makelaars praat je?

1

\_\_\_\_\_

2

\_\_\_\_\_

3

\_\_\_\_\_



# De makelaar en de prijs

1

2

3

## Wie krijg je?

Niet het kantoor verkoopt je huis, maar een persoon.

|   |                                                                                         |                          |                          |                          |
|---|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | In welke wijken werkt hij vooral?                                                       |                          |                          |                          |
|   | wijken                                                                                  |                          |                          |                          |
| 2 | Welke huizen verkocht hij het afgelopen jaar in jouw wijk?                              |                          |                          |                          |
|   | adressen, na te kijken op Funda                                                         |                          |                          |                          |
| 3 | Krijg je één vast aanspreekpunt voor alles?                                             | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4 | Wie neemt het over als hij ziek is of op vakantie gaat?                                 |                          |                          |                          |
|   | een naam                                                                                |                          |                          |                          |
| 5 | Wie neemt 's avonds de telefoon op als je iets wilt vragen en overdag niet kunt bellen? |                          |                          |                          |
|   | een naam                                                                                |                          |                          |                          |
| 6 | Welk cijfer heeft hij op Funda en op Google?                                            |                          |                          |                          |
|   | twee cijfers                                                                            |                          |                          |                          |
| 7 | Waarin onderscheidt hij zich van andere makelaars?                                      |                          |                          |                          |
|   | in zijn eigen woorden                                                                   |                          |                          |                          |

## Wat is je huis waard?

Let op wie het hoogste bedrag noemt zonder het te onderbouwen.

|    |                                                                 |  |  |  |
|----|-----------------------------------------------------------------|--|--|--|
| 8  | Welke vraagprijs adviseert hij?                                 |  |  |  |
|    | een bedrag                                                      |  |  |  |
| 9  | Wat verwacht hij dat je huis werkelijk opbrengt?                |  |  |  |
|    | een bedrag                                                      |  |  |  |
| 10 | Met welke recente verkopen onderbouwt hij die twee bedragen?    |  |  |  |
|    | adressen                                                        |  |  |  |
| 11 | Hoe lang stond een huis als dat van jou hier gemiddeld te koop? |  |  |  |
|    | een aantal weken, na te kijken op Funda                         |  |  |  |
| 12 | Welke verkoopstrategie stelt hij voor?                          |  |  |  |
|    | inschrijving, biedtermijn of vrij onderhandelen                 |  |  |  |
| 13 | Hoe denkt hij mee over eerst verkopen of eerst kopen?           |  |  |  |
|    | en welke overdrachtsdatum haalbaar is                           |  |  |  |

# Je huis en het verloop

1

2

3

## Hoe haal je die prijs?

Zo haalt hij die vraagprijs. Foto's maakt iedereen, dus vraag wat er nog meer is. Bekijk zijn foto's op Funda: groothoek maakt kamers ruimer dan ze zijn.

|    |                                                                                                                                |                          |                          |                          |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 14 | De eerste indruk is goud waard. Krijg je stylingtips per ruimte?                                                               | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 15 | Wat regelt hij zelf om je huis mooier te maken?<br>woonaccessoires of meubels lenen, inrichting bij leegstand                  | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 16 | Is hij er zelf bij tijdens de fotosessie, voor de laatste finetuning?                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 17 | Legt hij uit hoe je huis op Funda wordt gepresenteerd en waar het in de zoekresultaten komt?                                   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 18 | Wat doet hij nog meer om je huis op te laten vallen?<br>woningvideo, 360-foto's, brochure, social media, extra Funda-producten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Hoe gaat het straks?

Je loopt maanden samen op. Vraag vooraf hoe die maanden eruitzien.

|    |                                                                                                        |                          |                          |                          |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 19 | Krijg je het verkoopproces met planningdata op papier?                                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 20 | Wie houdt je op de hoogte, en hoe vaak?<br>de makelaar zelf, binnen- en buitendienst, of iemand anders | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 21 | Hoe helpt hij je met de digitale formulieren, ook 's avonds?<br>zelf of samen, en tot hoe laat         | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 22 | Wie helpt je met het leegmaken van je huis?<br>hijzelf, iemand die hij kent, of zoek je dat zelf uit   | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 23 | Doet hij zelf de inspectie én gaat hij mee naar de notaris?                                            | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

## Wie laat je huis zien?

Hier valt of staat het. Vraag door tot je precies weet hoe het gaat.

|    |                                                                                                        |                          |                          |                          |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 24 | Wie doet de bezichtigingen?<br>een naam                                                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 25 | Is dat bij elke bezichtiging dezelfde persoon?<br>dezelfde persoon kent je huis en noemt de pluspunten | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 26 | Hoeveel bezichtigingen zijn er maximaal?<br>een aantal of onbeperkt                                    | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 27 | Krijg je na elke bezichtiging terugkoppeling?                                                          | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# De kosten en je indruk

1

2

3

## Wat kost het?

Vraag alles inclusief btw. En reken de twee optelregels echt uit: het gaat niet om de kosten, maar om wat je overhoudt.

|    |                                                                                           |       |       |       |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|
| 28 | Welk Funda-pakket adviseert hij, en wat kost dat?<br>Brons, Zilver of Goud, en een bedrag | _____ | _____ | _____ |
| 29 | Betaal je dat pakket rechtstreeks aan Funda of aan hem?<br>aan wie                        | _____ | _____ | _____ |
| 30 | Hoe hoog zijn zijn eigen opstartkosten, en wat zit daarin?<br>een bedrag                  | _____ | _____ | _____ |
| 31 | Welke courtage rekent hij: een vast bedrag of een percentage?<br>een bedrag of percentage | _____ | _____ | _____ |
| 32 | Tel die drie bedragen op. Wat kost hij in totaal?<br>een bedrag                           | _____ | _____ | _____ |
| 33 | Trek dat totaal af van zijn verwachte opbrengst. Wat houdt je over?<br>een bedrag         | _____ | _____ | _____ |
| 34 | Wat kost het als je de opdracht tussentijds intrekt?<br>een bedrag                        | _____ | _____ | _____ |

## Na het gesprek

Vul dit in als hij weg is: hoe het ging, en wat er is afgesproken.

|    |                                                                                         |                          |                          |                          |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 35 | Was hij voorbereid, of hoorde hij het pas aan je keukentafel?                           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 36 | Nam hij de tijd, of keek hij op de klok?                                                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 37 | Snap je nu hoe hij aan zijn prijs komt?                                                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 38 | Heb je vertrouwen in hem, en hield je er een goed gevoel aan over?                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 39 | Krijg je het verkoopvoorstel op de mail, met adviesprijs, verkoopproces en kosten erin? | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

# Alle 39 gehad. En nu?

Tel je vinkjes niet op als een rapportcijfer. Kijk waar de antwoorden uit elkaar lopen: daar zit het echte verschil tussen deze drie makelaars, en daar zit ook het geld.

Drie dingen wegen zwaarder dan de rest.

## Netto

Kijk niet naar wat hij kost maar naar wat je overhoudt. De duurste makelaar kan onder de streep het meeste opleveren.

## Kijkers

Wie doet de bezichtigingen, hoeveel mogen er, en hoor je na elke bezichtiging wat er gezegd is?

## Klik

Je loopt maanden samen op door een van je grootste beslissingen. Een vinkje meer weegt niet op tegen een klik.



Loop je vast op een vraag? Bel me gerust, ook als je mij niet als makelaar overweegt. Dan loop ik de lijst met je door.

# 06 25 11 68 93

Corette Willemars · NVM-makelaar in Breda · ik neem zelf op, ook 's avonds en in het weekend · [willemarswonen.nl](https://willemarswonen.nl)