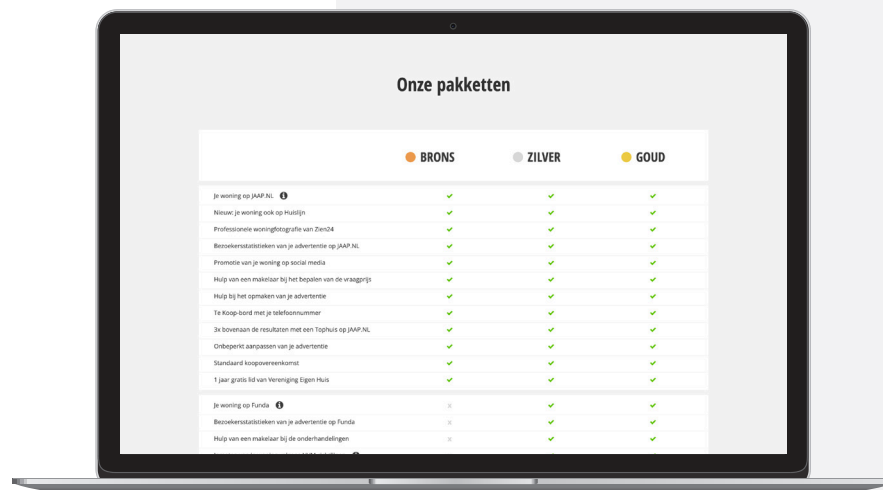


ZELF JE HUIS VERKOPEN

Dat doe je samen met Jaap!





Je huis zelf verkopen op Jaap

Een spannend moment: vanaf nu ga je beginnen met de verkoop van je huis! Met deze brochure bereiden we je stap voor stap voor op het verkoopproces, van begin tot eind. Want hoe bepaal je bijvoorbeeld zelf de vraagprijs? Welke documenten heb je nodig en hoe presenteer je je woning zo goed mogelijk? Hoe maak je je woning klaar voor de bezichtigingen en hoe gaan de onderhandelingen in zijn werk?

Tijdens het verkoopproces heb je zelf de touwtjes in handen. Wij zorgen voor professionele fotografie, zodat jouw huis zo mooi mogelijk online wordt gepresenteerd. Het leuke aan zelf je huis verkopen, is dat je zelf de verkooptekst schrijft en de bezichtigingen gaat begeleiden. Niemand kent jouw huis immers zo goed als jijzelf! Verderop in deze brochure geven we je tips om een goede verkooptekst te schrijven en wat je kunt verwachten tijdens de bezichtigingen. Ook nemen we je mee in het proces van het bieden en de onderhandelingen. Tot slot geven we je uitgebreide informatie over de financiële afronding.

Eén van onze Jaap-makelaars kan je adviseren bij de prijsbepaling, de onderhandelingen en de financiële afhandeling. Zo ben je zelf actief betrokken bij de verkoop, maar sta je er nooit helemaal alleen voor. Kijk ook vooral eens in het boek 'Je huis verkoop je zó!' dat je hebt ontvangen. Onderwerpen waar je misschien graag nog meer informatie over wil worden in het boek iets uitgebreider besproken en er staan allerlei handige tips en tricks in die je tijdens de verkoop goed kunt gebruiken. Heb je ergens nog hulp of advies nodig? Twijfel dan vooral niet om contact met ons op te nemen. We helpen je graag verder!

INHOUDSOPGAVE

- 04.** **1: DE VRAAGPRIJS BEPALEN**
- 04.** **2: ONLINE PRESENTATIE**
- 06.** **3: EXTRA PROMOTIE**
- 07.** **4: TIPS VOOR BEZICHTIGINGEN**
- 09.** **5: BIEDINGEN EN ONDERHANDELEN**
- 10.** **6: FINANCIËLE AFRONDING**

1: DE VRAAGPRIJS BEPALEN

Je huis verkopen begint met het bepalen van de vraagprijs en met het opmaken van je advertentie in je Mijn Jaap-account. Je kunt je Mijn Jaap-account 24/7 raadplegen. Hier maak je je advertentie op, kun je altijd extra promotiemateriaal in jouw persoonlijke shop bestellen en je kunt je woning heel gemakkelijk op social media delen. De inloggegevens heb je per e-mail ontvangen.

Je kunt de vraagprijs bepalen door in de buurt te kijken naar de prijs van vergelijkbare woningen. Ook kun je het bedrag dat je zelf hebt betaald meewegen en bedenk wat je er zelf graag aan wil overhouden. Neem bij de prijsbepaling ook mee of je verbeteringen in de woning hebt aangebracht, zoals het plaatsen van een uitbouw of dakkapel, en of het huis in goede staat is. Maak ook vooral gebruik van je makelaarsadvies.

TIP:

Hulp nodig bij het bepalen van de vraagprijs? Schakel dan de hulp van onze Jaap-makelaar in! Je behoudt dezelfde makelaar tijdens het hele verkoopproces. Handig!



2: ONLINE PRESENTATIE

In je Mijn Jaap-account ga je je woningadvertentie opmaken. In alle drie de verkooppakketten zit professionele fotografie inbegrepen. Hier lees je hoe dit proces in zijn werk gaat, maar ook tips over het

schrijven van een goede verkooptekst, je eventuele plaatsing op Funda en extra promotiemateriaal dat je kunt gebruiken om je huis zo snel mogelijk te verkopen.

PROFESSIONELE FOTOGRAFIE

Zien24, de grootste makelaarsfotograaf van Nederland, maakt een afspraak met je om foto's van je woning te maken. Afhankelijk van het aantal fotografieproducten dat je hebt gekozen, kun je er rekening mee houden dat de afspraak ongeveer één à twee uur zal duren. Indien je woning ook ingemeten wordt voor een plaatsing op Funda, probeert Zien24 er altijd voor te zorgen dat de bouwkundige op hetzelfde moment langs kan komen.



TIPS VOOR EEN GOEDE VERKOOPTEKST

Alinea 1: Zorg ervoor dat je verkooptekst een duidelijke opbouw heeft. Je begint daarom met een wervende slogan: de eerste zin waarin je je huis kort en krachtig omschrijft en meteen vertelt wat jouw huis zo aantrekkelijk en uniek maakt, zeker ten opzichte van vergelijkbare huizen die te koop staan bij jou in de buurt. Het is belangrijk dat je probeert op te vallen. Benoem vervolgens of het om een hoek- of tussenwoning gaat of, indien het om een appartement gaat, op welke verdieping de woning gelegen is. Noem ook enkele belangrijke voorzieningen in de buurt, zoals een winkelcentrum of een school.

Alinea 2: Je kunt er hier voor kiezen om bovenaan een korte opsomming te maken met de belangrijkste kenmerken van je woning, zodat mensen snel kunnen zien of je woning aan hun wensen voldoet. Vervolgens beschrijf je de indeling van het huis. Gebruik voor elke etage één alinea en vermijd moeilijke woorden of te lange zinnen. Benoem focuspunten, vierkante meters en jaartallen en probeer niet in herhaling te vallen.

Slotalinea: In de slotalinea heb je nog één keer de kans om je woning aan te prijzen en een mogelijke koper nieuwsgierig te maken. Probeer dit in één zin te doen, bijvoorbeeld: 'Op zoek naar een gezellige hoekwoning die je zo kunt betrekken? Maak dan een afspraak voor een bezichtiging en laat de ruimte je overtuigen!'

PLAATSING OP FUNDA

Om de plaatsing op Funda te realiseren, dient de woning eerst ingemeten te worden door Zien24. Dit gebeurt volgens de NEN-2580 richtlijnen. We zijn verplicht om de gegevens uit het officiële inmeetrapport aan te houden.

Als particulier is het niet mogelijk om je woning zelf op Funda te plaatsen. Daarom plaatsen we je woning onder de naam van een makelaar en worden je eigen contactgegevens niet bij de advertentie op Funda vermeld. Wel is het mogelijk om je contactgegevens in de brochure te vermelden die we bij de advertentie op Funda kunnen plaatsen. De verkoop blijft je natuurlijk gewoon zelf doen via Jaap en aanvragen vanuit Funda worden zo snel mogelijk naar je doorgestuurd.

Opdracht tot Dienstverlening

Voor de plaatsing op Funda vragen we je ook om de Opdracht tot Dienstverlening te tekenen en om ons een kopie van je paspoort toe te sturen. We willen je vragen dit zo snel mogelijk in orde te maken, zodat je woning zo snel mogelijk zichtbaar wordt op Funda.



TIP:

Deel je woning via social media. Jow eigen netwerk kan je helpen bij een spoedige verkoop van je woning!

3: EXTRA PROMOTIE

Natuurlijk is niet alleen de online presentatie belangrijk bij het zelf verkopen van je huis. Vergeet niet het meegeleverde Te-Koop-bord en de raamposters op te hangen. Zo zien toevallige voorbijgangers ook dat je huis te koop staat. Wie weet zit daar wel net die potentiële koper bij!

GEEF EEN BOOST AAN DE VERKOOP!

Geef een boost aan je verkoop door gebruik te maken van diverse promotiematerialen. Zet je woning bijvoorbeeld in als Tophuis en sta vier weken bovenaan de zoekresultaten of je kunt een Open Huis inplannen. Twee keer per jaar vindt de landelijke Open Huizen Dag plaats, maar je kunt er ook voor kiezen om op een door jou gekozen moment een Open Huis te organiseren. Je kiest dan zelf een datum en tijdstip waarop bezoekers vrijblijvend jouw woning kunnen bezichtigen.

Wil je iedereen laten weten dat jouw woning te koop staat? Laat je advertentie dan meenemen in onze lokale woningmail. Op die manier wordt jouw woning per mail verstuurd naar duizenden huizenzoekers die een zoekopdracht hebben ingesteld met kenmerken van jouw huis.

Daarnaast kan je pakket altijd uitgebreid worden met mooie fotografieproducten, zoals 360° graden fotografie, een videopresentatie en een plattegrond. Deze extra fotografieproducten zorgen ervoor dat jouw woning hoger getoond wordt in de zoekresultaten, voor een nóg groter bereik!

Alle promotiematerialen zijn altijd nog los bij te bestellen in de shop. Deze producten vind je heel gemakkelijk door in te loggen in je Mijn Jaap-account onder het kopje 'Advertenties'.

4: TIPS VOOR BEZICHTIGINGEN

Het voordeel van je huis zelf verkopen, is dat je direct contact hebt met geïnteresseerde partijen. Je kunt namelijk precies vertellen waarom jij er zo prettig hebt gewoond. Soms willen mensen nog wat extra informatie voordat ze een bezichtiging inplannen. Wees daarom voorbereid op vragen. Ook leuk ter voorbereiding: bak een appeltaart met jouw ontvangen

appeltaartmix van Koopmans! Is dat echt nodig voor de bezichtigingen? Niet echt, maar het ruikt wél erg lekker in huis en je kunt je gasten iets aanbieden.

Als je een bezichtiging hebt, let dan op de volgende punten:

TIP 1

Plan een bezichtiging zoveel mogelijk bij daglicht, zodat potentiële kopers een goede indruk krijgen van je woning.

TIP 4

Ruim op, doe de gordijnen en luiken open, leg persoonlijke en waardevolle spullen weg en lucht het huis. Het bezoek krijgt de beste indruk als je huis schoon, fris, licht en opgeruimd is.

TIP 2

Leg bepaalde documenten klaar die tijdens de bezichtigingen van pas kunnen komen*, of nog beter: stel voor om de documenten naar geïnteresseerden te mailen. Zo ben je gelijk in het bezit van hun contactgegevens!

TIP 5

Doe je mee aan de landelijke Open Huizen Dag? De meeste mensen plannen deze in tussen 11:00 en 15:00 uur. Je kunt ervoor kiezen om jouw Open Huis te verlengen tot bijvoorbeeld 17:00 uur. Zo zullen bezoekers jouw huis als laatste inplannen, kunnen op hun gemak rondkijken en blijft jouw huis het beste in hun herinnering hangen!

TIP 3

Zorg dat het rustig is in huis. Laat je kijkers zelf de route en het tempo bepalen tijdens de bezichtiging. Veel mensen denken dat zij veel moeten praten om hun huis te verkopen, maar eigenlijk draait je huis zelf verkopen vooral om luisteren.

TIP 6

Peil de interesse door de vraag te stellen of het huis overeenkomt met wat zij ervan hadden verwacht. Zo kom je er ook achter of je advertentie wellicht iets moet worden bijgeschaafd.

BENODIGDE DOCUMENTEN

* 1. ENERGIELABEL

Sinds 2015 is het verplicht om bij de overdracht van je woning een energielabel te tonen. Je kunt dit label alleen zelf aanvragen via de website van de Rijksoverheid.

* 2. VERENIGING VAN EIGENAREN

Wanneer je een appartement verkoopt, dien je documentatie van de Vereniging van Eigenaren te kunnen tonen.

* 3. ROERENDE ZAKENLIJST

In de Roerende Zakenlijst zijn alle zaken aangegeven die niet onlosmakelijk aan het huis zijn verbonden. Denk hierbij aan laminaat en gordijnen. Aan de hand van deze lijst geef je aan welke zaken in de woning achterblijven, meegaan of ter overname worden aangeboden.

* 4. LIJST VAN ZAKEN

Met de Lijst van Zaken kun je als verkoper aangeven welke roerende goederen en onroerende goederen bij de woning horen, welke tegen een vergoeding overgenomen kunnen worden en welke goederen je meeneemt.

* 5. VRAGENLIJST WONING

De Vragenlijst Woning dient als een handig hulpmiddel om alle informatie te verzamelen over je woning. Vul de lijst daarom volledig en naar waarheid in.

* 6. ONTVANGSTBEVESTIGING KOOPOVEREENKOMST

De Ontvangstbevestiging Koopovereenkomst is er om vast te stellen op welke datum de wettelijke bedenktijd van 3 dagen van de koper ingaat.

MEEST GESTELDE VRAGEN

Bezoekers die het huis komen bekijken, zullen je waarschijnlijk een aantal vragen stellen. Wees daar dus op voorbereid. Dit zijn de meest gestelde vragen:

- Waarom wil je de woning verkopen?
- Hoelang woon je hier al?
- Wat vind je van de buurt?
- Hoe zijn de burens?
- Zijn er scholen/winkels in de buurt?
- Staan de scholen hier goed aangeschreven?
- Hoe oud is de CV-ketel?
- Heeft het huis veel onderhoud nodig?
- Hoe oud is de keuken?
- Functioneert de keukenapparatuur nog goed?
- Wanneer is er voor het laatst geschilderd?
- Wat zijn de energiekosten?
- Wat zijn de servicekosten?
- Is de kelder droog?
- Is de kruipruimte droog?
- Zijn er nog gebreken waar we rekening mee moeten houden?

Het is wettelijk verplicht om gebreken die bij jou bekend zijn te melden aan een potentiële koper, zoals schimmel of vocht in een kruipruimte, of lekkage.

5: BIEDINGEN EN ONDERHANDELEN

Na het afronden van de bezichtigingen, kan het bieden beginnen. Maar wanneer ben je nu precies in onderhandeling en wat zijn de regels? Mag je nu wel of niet met meerdere mensen tegelijk in onderhandeling zijn? Lees hier alles over het proces van het bieden tot onderhandelen.

EEN BOD ONTVANGEN

Geïnteresseerden kunnen hun bod per e-mail of telefonisch aan je doorgeven, afhankelijk van wat je hebt afgesproken. Je hoeft niet gelijk aan te geven wat je van het bod vindt. Daar mag je gerust even over nadenken.

WANNEER BEN JE NU EIGENLIJK IN ONDERHANDELING?

Als iemand jou een bod gedaan heeft, ben je nog niet in onderhandeling. Dat ben je pas wanneer je een tegenbod doet. Je mag, wanneer er meerdere geïnteresseerden zijn, met alle partijen in onderhandeling zijn. Je mag alleen niet met anderen bespreken wat er geboden is. Je kunt alle bidders

een laatste voorstel vragen en de beste uitkiezen. Onderhandelen over een huis omvat meer dan het over en weer onderhandelen over de prijs. Bij het verkopen van een woning moet ook onderhandeld worden over verschillende voorwaarden. Denk hierbij aan de datum dat de overdracht plaats zal vinden, de roerende zaken die achterblijven of meegaan en de voorbehouden, zoals voorbehoud van financiering.

VEEL VOORKOMENDE VOORBEHOUDEN

Het komt vaak voor dat de kandidaat-koper een overeenkomst sluit, op voorwaarde dat hij erin slaagt de financiering rond te krijgen. Als verkoper en koper het eens zijn geworden over de prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden, dan moeten de afspraken schriftelijk vastgelegd worden in een koopovereenkomst. De koopakte kun je altijd nog los bestellen in de shop. Wil je nog iets uitgebreidere informatie over dit proces? Lees alle informatie dan nog eens rustig na in het boek 'Je huis verkoop je zó!' dat je hebt ontvangen.



TIP:

Twijfel je of een bod te laag is? Jouw Jaap-makelaar kan je hierin adviseren.

6: FINANCIËLE AFRONDING

HET TEKENEN VAN DE KOOPOVEREENKOMST

Je huis of appartement is verkocht als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend. De koopovereenkomst maak je op met behulp van een modelovereenkomst van Vereniging Eigen Huis. Daarnaast kun je een jaar lang gratis lid worden van Vereniging Eigen Huis, waardoor je van hun expertise en tips gebruik kunt maken. Alle gemaakte afspraken worden in de koopovereenkomst opgenomen, zoals de koopsom, de datum van levering en of er spullen achterblijven of worden overgenomen.

Tip: indien je iets meer haast hebt met de verkoop, kun je een koper vragen om aan te tonen dat hij de financiering met zekerheid rond zal krijgen. Dit kun je doen door bijvoorbeeld te vragen naar de gegevens van een hypotheekverstrekker of notaris.

WETTELIJKE BEDENKTijd

De koper heeft volgens de wet drie dagen bedenktijd. Deze bedenktijd gaat in op de dag dat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Gedurende de wettelijke bedenktijd kan de koper zonder opgave van reden van de koop afzien.

NOTARIS

De koper kiest en betaalt de notaris. Hij koopt immers het huis onder de voorwaarde 'kosten koper'. De getekende koopovereenkomst wordt naar de notaris gestuurd. De notaris maakt vervolgens de akte van levering op, die verkoper en koper bij hem ondertekenen op de datum uit de koopovereenkomst. Je krijgt dus van de koper door wanneer je waar verwacht wordt.

WAARBORGsom

De koopovereenkomst vereist altijd een waarborgsom of bankgarantie van de koper (10% van de koopsom) die wordt gestort op een derdengeldenrekening van de notaris. In de koopovereenkomst is afgesproken hoelang de koper de tijd heeft om de financiering te regelen bij bijvoorbeeld een bank. Gebruikelijk is een termijn van 8 weken om de financiering rond te krijgen.

WANNEER IS JE HUIS ECHT VERKOCHT?

Je huis of appartement is verkocht als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend en er geen ontbindende voorwaarde meer is. De notaris stuurt beide partijen een uitnodiging voor het ondertekenen van de akte van levering. Voor die tijd krijg je nog een concept ter controle en een financiële afrekening. In die afrekening staat wat de koper moet betalen en wat jij als verkoper zult ontvangen, minus de aflossing van je hypotheek.

Mocht je nog advies nodig hebben over de financiële afronding, kun je een contactmoment aanvragen met jouw makelaar via je Mijn Jaap-account of contact opnemen met Vereniging Eigen Huis.



ZIE JE AL OP TEGEN DE AANKOMENDE **VERHUIZING?**



Neem eens een kijkje op www.jaap.nl/verhuistips om je zo goed mogelijk voor te bereiden! Ben je benieuwd wat andere verkopers ervan vonden om zelf hun huis te verkopen? Lees hun ervaringen op www.jaap.nl/ervaringen.

Vergeet je ook vooral niet in te schrijven voor onze nieuwsbrief in je Mijn Jaap-account onder 'Profiel'.

VRAGEN?

Mocht je vragen hebben, twijfel dan niet om contact met ons op te nemen via onderstaande gegevens. Wij wensen je de komende tijd heel veel succes en plezier met de verkoop van je huis!

✉ info@jaap.nl ☎ +31 (0)88 – 505 25 00



Jaap