

Uw woning verkopen zonder makelaar

U heeft besloten dat u uw woning wilt verkopen. Misschien heeft u een andere woning op het oog of zelfs al gekocht. Om te voorkomen dat u straks 2 woningen en dus ook dubbele maandlasten heeft, moet u uw huidige woning wel op tijd te koop zetten.

Allereerst bepaalt u of u zelf de woning verkoopt of dat u een makelaar inschakelt. Aan beide opties zitten voor- en nadelen. Het zelf verkopen van de woning heeft als voordeel dat u de makelaarskosten bespaart, een nadeel is dat u niet bekend bent met verkoop van woningen. Een makelaar daarentegen is vakbekwaam en ervaren, maar zal u courtage in rekening brengen. Over het verkopen van een woning met behulp van een makelaar kunt u meer lezen in de betreffende wegwijzer¹. In deze wegwijzer gaan wij er vanuit dat u de woning verkoopt zonder makelaar.

De verkoopprijs bepalen

Het is van belang een vraagprijs vast te stellen die realistisch is voor uw situatie. Het aantal (vergelijkbare) woningen dat in uw wijk te koop staat is van invloed, maar ook de staat van de woning en de tijd die u heeft om de woning te verkopen is van belang. Daarnaast kunt u de meest recente WOZ-beschikking van uw gemeente gebruiken. Een taxatierapport is een goede basis om een vraagprijs op te baseren en/of een bouwtechnische keuring laten uitvoeren; dit geeft u ook inzicht in de kosten ter verbetering van de woning.

Reclame maken

Een goede manier om te laten zien dat uw woning te koop staat, is een duidelijke “Te Koop”-vermelding op een raambord en/of een “Te Koop”-bord in de tuin. Ook kunt u uw woning op diverse woningsites zetten, op andere verkoopsites en een advertentie plaatsen in een woonmagazine of een krant, zie voor meer informatie onze site². Vanzelfsprekend zorgt uzelf voor de mond-tot-mondreclame in uw vrienden- en kennissenkring.

Het verkoopklaar maken

Voordat u uw woning daadwerkelijk te koop zet, is het verstandig dat u de woning probeert te bekijken als een potentiële koper. De eventuele gebreken kunt u herstellen en het noodzakelijke schilderwerk verrichten.

Het kan nuttig zijn om een kennis uw woning te laten inspecteren en al zijn/haar op- en aanmerkingen ter harte te nemen. Hij/zij kijkt anders naar de woning dan u. Zie ook in onze wegwijzer met verkooptips³.

¹ Zie voor alle wegwijzers www.hypotheekbond.nl/wegwijzers

² Meer links naar verkoopkanalen kunt u vinden op www.hypotheekbond.nl/links-woningen

³ Meer informatie vindt u in de wegwijzer “verkooptips” op www.hypotheekbond.nl/wegwijzers

De bezichtiging

Na verloop van tijd zullen belangstellenden contact opnemen voor de bezichtiging van uw woning. Tijdens de bezichtiging is uw woning schoon en opgeruimd. Sommige mensen willen de woning zelf bekijken, anderen willen graag rondgeleid worden. Dit kunt u vooraf in overleg afstemmen.

De onderhandelingen

Wanneer een belangstellende een eerste bod uitbrengt, neemt u dan de tijd voordat u een tegenbod uitbrengt. Denkt u goed na over de prijs waar u uiteindelijk op wilt uitkomen en doet u aan de hand daarvan een tegenbod. U kunt overigens als onderhandelingsmiddel ook de datum van overdracht gebruiken, indien u deze laat bepalen door de kopers. Dit kan een gunstig effect hebben op de prijs.

Voordat u de koopovereenkomst ondertekent, moet u voldaan hebben aan uw meldingsplicht. Dit betekent dat u de koper informeert over zaken zoals gebreken en rechten die op de woning rusten, zoals erfdienstbaarheden en u bent verplicht de vragen te beantwoorden die de koper stelt.

De koopovereenkomst

Is er uiteindelijk overeenstemming bereikt, dan wordt er een koopovereenkomst opgesteld en door u en de koper ondertekend. Op internet⁴ vindt u diverse “voorbeeld koopovereenkomsten”. Let wel: het is een belangrijk document, wij raden u daarom aan om goed te overleggen met bijvoorbeeld de notaris om latere problemen te voorkomen.

In de koopovereenkomst staan zaken zoals onder andere de exacte omschrijving van de woning, de koopsom, de datum van de eigendomsoverdracht, de hoogte van de bankgarantie⁵/waarborgsom (circa 10 % van de aankoopsom), de betrokken notaris en de *ontbindende voorwaarden*. Op basis van de ontbindende voorwaarden kan de koper de overeenkomst kosteloos ontbinden. Dit kan zijn door onder andere het niet verstrekt krijgen van de woonvergunning, of het niet rond krijgen van de financiering (aan te tonen door een afwijzing van drie hypotheekverstrekkers).

Daarnaast kan de koper tot drie werkdagen, ná het ondertekenen van de koopovereenkomst, zonder opgaaf van redenen van de koop afzien.

Als het overhandigen van de sleutels eerder plaatsvindt dan het ondertekenen van de transportakte bij de notaris, dan zal er een sleutelovereenkomst⁶ opgemaakt en ondertekend worden. De koper zorgt dat de woning verzekerd (opstalverzekering) is op de dag dat de sleutels overhandigd worden.

⁴ Gaat u naar www.google.nl, zoekwoord “koopovereenkomst doc”

⁵ Meer informatie over *bankgarantie* kunt u vinden op www.hypotheekbond.nl/vraag-en-antwoord, zoekterm “bankgarantie”

⁶ Voor meer informatie hierover kunt u kijken op <http://www.hypotheekbond.nl/vraag-en-antwoord/antwoord/476-Wat-is-een-sleutelovereenkomst>

De notaris

Bij de notaris vindt de overdracht van de woning plaats, die meestal door de *koper* is uitgezocht. Op deze datum wordt onder andere de *leveringsakte* (hierin is vastgelegd dat de woning van eigenaar is gewisseld) ondertekend en de hypotheek op de woning afgelost. De notaris stuurt u vooraf een zogenaamde afrekening, waarop de bedragen staan gespecificeerd. Na ondertekening van de leveringsakte zorgt de notaris dat de woning in het Kadaster wordt uitgeschreven.



Tot slot: De overbruggingshypotheek

Dit is een tijdelijke lening die van toepassing is wanneer u overwaarde (winst) heeft op de woning die u verkoopt. Veelal zal uw adviseur u aanraden om deze overwaarde te gebruiken om een deel van de nieuwe woning mee te betalen.

Stel: u koopt uw 'nieuwe' woning op 1 januari, maar verkoopt uw 'oude' woning pas op 1 maart, dan is de overwaarde (winst) van januari tot 1 maart dus nog niet 'beschikbaar'. In dit geval krijgt u van de nieuwe hypotheekverstrekker een overbruggingshypotheek ter hoogte van de verwachte overwaarde. Deze overbruggingshypotheek lost u ineens af zodra uw 'oude' woning is verkocht.

Let op: Zolang uw 'oude' woning niet daadwerkelijk is verkocht, gaan de meeste hypotheekverstrekkers van een lagere overwaarde uit.

In het kort:

1. U bepaalt de verkoopprijs.
2. U zorgt voor de reclame van de woning.
3. U maakt de woning verkoop klaar.
4. U voert de bezichtigingen met de belangstellenden uit.
5. U onderhandelt over de verkoopprijs.
6. De koopovereenkomst wordt opgesteld en ondertekend.
7. U ondertekent de transportakte bij de notaris.