

Snelgids



Dit document is
digitaal invulbaar

Verkoop je huis met vertrouwen

Praktische gids voor
belangrijke keuzes tijdens
het verkoopproces

funda



Je huis verkopen is een grote stap, waarbij er veel op je afkomt. Waar begin je? En hoe zorg je dat je je huis zo goed mogelijk verkoopt?



Inleiding

Ontdek in deze gids wat je tijdens het verkoopproces kunt verwachten. Dan kun je straks met een goed gevoel de sleutel overdragen aan de nieuwe bewoner.

Ga direct naar



01 Wat wil je uit de verkoop halen?

02 Hoe vind je een makelaar die bij je past?

03 Wat moet je regelen voordat je huis in de verkoop gaat?

04 Hoe maak je je huis aantrekkelijker voor kijkers?

05 Hoe zorg je voor een sterke start op Funda?

06 Hoe vergelijk je biedingen?

07 Bod geaccepteerd? Wat gebeurt er daarna?

Hoofdstuk 1

Wat wil je uit de verkoop halen?

Voordat je je huis te koop zet, is het slim om na te denken over wanneer de verkoop voor jou geslaagd is. Natuurlijk is de verkoopprijs belangrijk, maar zekerheid dat de verkoop doorgaat is ook veel waard. Heb je nog geen ander huis gevonden? Of wacht je tot je nieuwbouwhuis klaar is? Dan kunnen timing en flexibiliteit ook belangrijk zijn.

Bepaal daarom eerst wat voor jou van belang is. Zo kun je het advies van makelaars en later ook biedingen beter beoordelen.

Wat is jouw verkoopdoel?

Kies maximaal twee punten die voor jou het zwaarst wegen:

- ☐ Een zo hoog mogelijke verkoopopbrengst
- ☐ Zo snel mogelijk verkopen
- ☐ Een overdrachtsdatum die goed aansluit op mijn planning
- ☐ Genoeg tijd om een ander huis te vinden
- ☐ Zo min mogelijk gedoe en onzekerheid tijdens de verkoop
- ☐ Anders, namelijk (vul in)

✓ Vink aan!

Tip

Bedenk vooraf wat voor jou vaststaat en waarover je wilt onderhandelen. Dat helpt je later om makkelijker keuzes te maken.



Hoe ziet je planning eruit?

Misschien verkoop je je huis omdat je al een ander huis hebt gekocht. Of misschien wil je eerst verkopen voordat je iets anders zoekt. Denk daarom alvast na over deze vragen:

- Wanneer wil je je huis ongeveer te koop zetten?
- Wanneer wil je het liefst duidelijkheid hebben over de verkoop?
- Wanneer zou je de sleutel kunnen of willen overdragen?

Bespreek je planning ook met je verkoopmakelaar. Die kan je vertellen wat er mogelijk is en welke afspraken je hierover met de koper kunt maken.

Funda Feature

Check wat je huis waard is

Een verkoopmakelaar kan een nauwkeurige waardebeoordeling van je huis doen. Wil je nu alvast een eerste inschatting, bijvoorbeeld om een idee te krijgen van je mogelijke overwaarde? Check dan eenvoudig de waarde van je huis via [Mijn Huis](#) op Funda.

Meer weten?



> [Wat bepaalt de waarde van mijn huis?](#)

> [Verkoopt je huis beter in de zomer of in de winter?](#)

Sleutelverhaal

‘Ik noem het verkopen van een woning een life-event. Dat is groot en daar heb je als makelaar inlevingsvermogen voor nodig’

> [Lees sleutelverhaal](#)



Hoofdstuk 2

Hoe vind je een makelaar die bij je past?

Om je huis via Funda te verkopen, heb je een verkoopmakelaar nodig. Maar een verkoopmakelaar doet veel meer dan alleen je huis op Funda zetten. Je makelaar helpt je bij de presentatie en bezichtigingen, denkt mee over de verkoopstrategie en onderhandelingen en helpt je met de juridische zaken die bij de verkoop komen kijken. Zo sta je er tijdens het verkoopproces niet alleen voor.

Hoe kies je een verkoopmakelaar?

Uit onderzoek van Funda blijkt dat driekwart van de mensen die een huis verkopen, dat met een verkoopmakelaar doet of gaat doen. De meesten hebben met twee tot drie makelaars gesproken voor ze een keuze maakten.

Je kunt makelaars bijvoorbeeld vergelijken op basis van reviews, hun werkwijze, hun kosten en hun ervaring met jouw buurt of type huis. Toch koos ruim twee derde van de ondervraagden uiteindelijk voor een verkoopmakelaar op basis van de persoonlijke klik. Niet gek, want je makelaar is een belangrijke adviseur tijdens de verkoop. Daar wil je op kunnen vertrouwen.



Tip

Plan een vrijblijvend kennismakingsgesprek met twee of drie verkoopmakelaars. Vertel wat voor jou belangrijk is ([zie hoofdstuk 1](#)) en vraag welke aanpak daarbij past.

Neem de vragenlijst en checklist uit de bijlage mee. Zo kun je de makelaars na afloop makkelijker vergelijken.

Wat betaal je aan een verkoopmakelaar?

Makelaars bepalen zelf hun tarieven en wat daar precies onder valt. Vraag daarom om een duidelijke offerte en controleer of de bedragen inclusief btw zijn.

De kosten kunnen uit verschillende onderdelen bestaan →

Courtage

De vergoeding voor de begeleiding van de verkoop, vaak als percentage van de uiteindelijke verkoopprijs of als vast bedrag.

Opstartkosten

Bijvoorbeeld voor fotografie, plattegronden, de verkooptekst, een brochure en het tekoopbord.

Overige kosten

Sommige makelaars werken met een bonus, een extra bedrag dat de makelaar kan verdienen als hij of zij jouw huis boven een bepaalde prijs verkoopt. Ook rekenen sommige makelaars intrekingskosten als je de verkoop intrekt voordat het huis is verkocht.

Funda Feature

Vergelijk eenvoudig NVM-verkoopmakelaars bij jou in de buurt via funda.nl/makelaar-zoeken. Bekijk ervaringen, vergelijk makelaars en plan direct een kennismaking.

Meer weten?



- > [Wat doet een verkoopmakelaar?](#)
- > [Wat kost een verkoopmakelaar?](#)
- > [Welke verkoopmakelaar past bij mij?](#)
- > [Zo vindt de juiste koper jouw huis](#)

Hoofdstuk 3

Wat moet je regelen voordat je huis in de verkoop gaat?

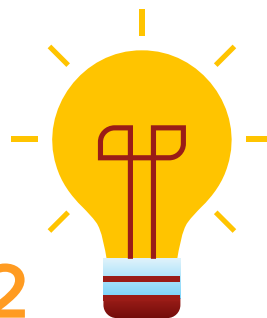
Als verkoper ben je verplicht om belangrijke informatie over je huis te delen met een koper. Dit heet de mededelingsplicht. Je verkoopmakelaar heeft deze informatie ook nodig om je huis goed te kunnen verkopen.

01

Zoek belangrijke documenten op

Het opzoeken of aanvragen van documenten kan tijd kosten. Begin hier dus op tijd mee. Voor een appartement heb je andere documenten nodig dan voor een eengezinswoning. Gebruik deze lijst daarom als startpunt en bespreek met je makelaar wat je in jouw situatie nodig hebt.

- Eigendomsbewijs van je huis (afschrift van akte van levering)
- Splitsingsakte (alleen bij verkoop appartement)
- VvE-documenten (alleen bij verkoop appartement)
- Geldig energielabel (zie punt 2)
- Vergunningen en bouwtekeningen van je huis en eventuele verbouwingen
- Andere documenten of informatie die nodig zijn voor de verkoop



02

Check of je een geldig energielabel hebt

Bij de verkoop van een huis heb je meestal een geldig energielabel nodig. Controleer daarom op tijd of je huis een energielabel heeft en of dit nog geldig is. Dit kun je controleren via energielabel.nl/woningen/zoek-je-energielabel/.

Heb je geen geldig energielabel? Dan moet je een nieuw label laten aanvragen. Wacht daar niet mee tot je huis op Funda komt, want het regelen van een nieuw energielabel kan tijd kosten.

03

Verzamel alvast informatie over je huis

Veel informatie die je tijdens de verkoop nodig hebt, kun je nu alvast verzamelen. Wanneer is bijvoorbeeld de cv-ketel geplaatst? Wanneer is de keuken vernieuwd? En welke verbouwingen zijn er gedaan?

Verzamel bijvoorbeeld informatie over:

- Onderhoud dat je hebt laten uitvoeren
- Verbouwingen en aanpassingen aan je huis
- Installaties, zoals de cv-ketel, warmtepomp of zonnepanelen
- Isolatie en andere verduurzaming
- Garanties en garantiebewijzen
- Bekende problemen of gebreken aan het huis
- Handleidingen van installaties en (keuken)apparatuur



Noteer

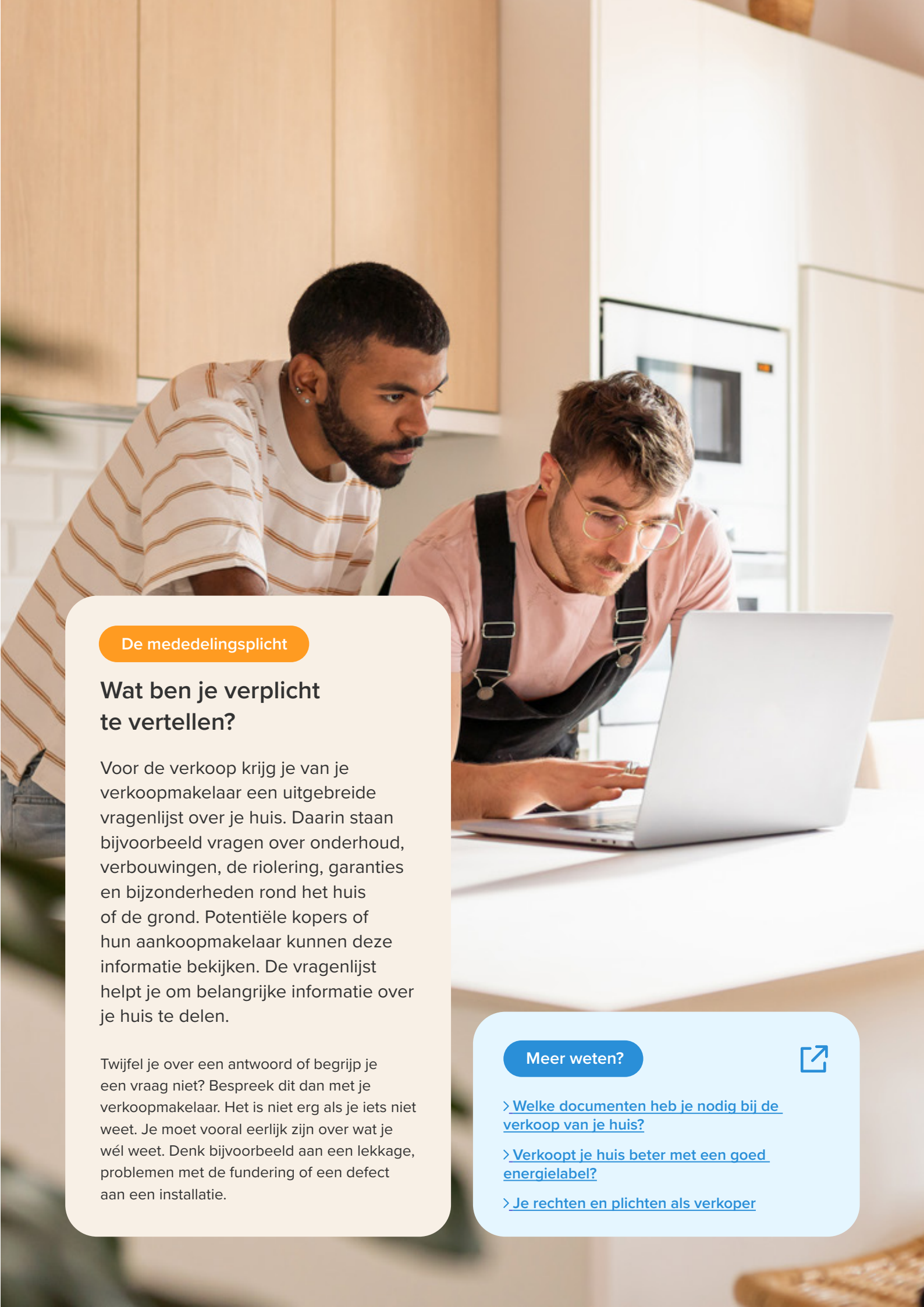


Waar moet een koper volgens jou van op de hoogte zijn?

Onderhoud of gebreken:

Verbouwingen of aanpassingen:

Andere bijzonderheden:

A photograph of two men in a modern kitchen setting. One man, with a beard and wearing a striped shirt, is leaning over the shoulder of another man who is wearing glasses and overalls. They are both looking at a laptop on a white countertop. The background shows light-colored wooden cabinets and a built-in oven.

De mededelingsplicht

Wat ben je verplicht te vertellen?

Voor de verkoop krijg je van je verkoopmakelaar een uitgebreide vragenlijst over je huis. Daarin staan bijvoorbeeld vragen over onderhoud, verbouwingen, de riolering, garanties en bijzonderheden rond het huis of de grond. Potentiële kopers of hun aankoopmakelaar kunnen deze informatie bekijken. De vragenlijst helpt je om belangrijke informatie over je huis te delen.

Twijfel je over een antwoord of begrijp je een vraag niet? Bespreek dit dan met je verkoopmakelaar. Het is niet erg als je iets niet weet. Je moet vooral eerlijk zijn over wat je wél weet. Denk bijvoorbeeld aan een lekkage, problemen met de fundering of een defect aan een installatie.

Meer weten?



> [Welke documenten heb je nodig bij de verkoop van je huis?](#)

> [Verkoopt je huis beter met een goed energielabel?](#)

> [Je rechten en plichten als verkoper](#)

Hoofdstuk 4

Hoe maak je je huis aantrekkelijker voor kijkers?

De eerste indruk van je huis begint vaak al bij de foto's op Funda. Die kunnen bepalen of iemand verder kijkt of een bezichtiging plant. Tijdens de bezichtiging wil je dat die goede eerste indruk blijft. Maar hoe zorg je daarvoor?

Bekijk je huis door de ogen van een ander

Als je ergens elke dag woont, vallen sommige dingen je niet meer op. Dat vergeelde plafond, de groene aanslag op de tegels in de voortuin of de stickers op de deur van de kinderkamer bijvoorbeeld.

Loop voordat je foto's laat maken samen met je makelaar door het huis. Kijk per ruimte naar drie dingen:

> **Wat leidt af?**

Denk aan losse spullen, volle ruimtes of meubels waardoor een kamer kleiner lijkt.

> **Wat vraagt aandacht?**

Een kapotte lamp, loszittend behang of een beschadigd kozijn is misschien zo opgelost.

> **Wat wil je juist laten zien?**

Bijvoorbeeld veel daglicht, een fijne indeling, bergruimte of de mogelijkheden van een extra kamer.

Zo krijg je een actielijst waarmee je gericht aan de slag kunt.



Begin met wat weinig kost

Je hoeft niet meteen grote aanpassingen te doen. Door op te ruimen, schoon te maken en een paar kleine klussen komt je huis al beter tot zijn recht.

Loop dit na voor de foto's en bezichtigingen:

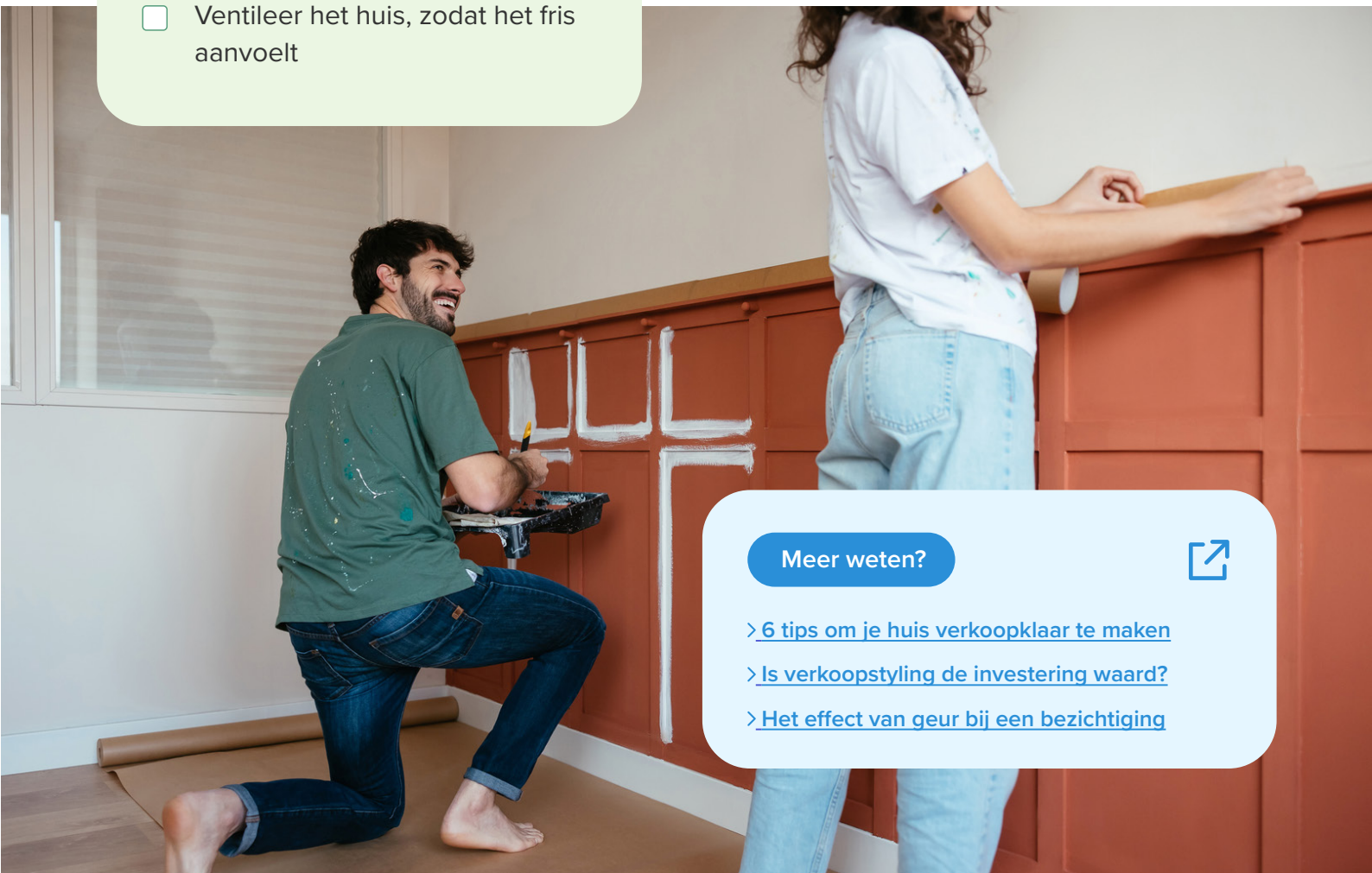
- ☐ Ruim losse spullen op en haal waar nodig tijdelijk een meubelstuk weg
- ☐ Zorg dat er zo veel mogelijk daglicht binnenkomt
- ☐ Werk kleine onderhoudspunten weg, zoals een losse plint of kapotte lamp
- ☐ Maak de keuken en badkamer goed schoon
- ☐ Ventileer het huis, zodat het fris aanvoelt

Bespreek grotere aanpassingen eerst met je verkoopmakelaar

Soms kan een grotere aanpassing helpen om de mogelijkheden van je huis beter te laten zien. Denk bijvoorbeeld aan een extra kamer creëren of opvallende muren een neutralere kleur geven. Maar zo'n aanpassing kost ook tijd en geld.

Vraag jezelf daarom eerst af: kan een kijker nu al goed door de huidige inrichting heen kijken en de mogelijkheden van het huis zien? Bespreek met je verkoopmakelaar of grotere aanpassingen of professionele verkoopstyling de investering waard zijn.

Je hoeft je huis niet perfect te maken. Je wilt kijkers vooral de ruimte geven om zichzelf er al te zien wonen.



Meer weten?



- > [6 tips om je huis verkoopklaar te maken](#)
- > [Is verkoopstyling de investering waard?](#)
- > [Het effect van geur bij een bezichtiging](#)

Hoofdstuk 5

Hoe zorg je voor een sterke start op Funda?

Hoe meer mensen jouw huis bekijken, hoe groter de kans op een succesvolle verkoop. Met bijna zes miljoen woningzoekers per maand bereik je op Funda een groot publiek voor je huis.

Drie manieren om je huis op Funda te presenteren

Samen met je makelaar kies je een pakket dat past bij jouw huis, verkoopdoel en situatie. Op Funda zijn er drie pakketten: →

Bespreek met je makelaar

- > Welk pakket past bij mijn doelgroep en verkoopdoel?
- > Hoeveel extra aandacht heeft mijn huis nodig?
- > Met welk pakket kan ik de sterke punten van mijn huis het beste laten zien?
- > Is video, 3D tour of de Virtuele Styler van toegevoegde waarde?

Brons



Het instappakket waarmee je huis met de meest essentiële informatie zichtbaar is, zoals een plattegrond en een onbeperkt aantal foto's. Je huis verschijnt in mails en pushmeldingen met nieuw aanbod.

Zilver



Je huis staat hoger in de zoekresultaten, in een groter formaat, en valt daardoor meer op. Een fotocarrousel met vijf foto's geeft al in de resultatenlijst een betere eerste indruk. Het pakket is inclusief video, 360° foto's en 3D tour om zoekers een volledig beeld te geven van jouw huis.

Goud



Je huis staat het hoogst en grootst in de zoekresultaten met bovendien een promotekst en een fotocarrousel met tien foto's. Daardoor valt het meer op en wordt het beter gezien. Zoekers kunnen met de Virtuele Styler verschillende interieurstijlen uitproberen en de mogelijkheden van jouw huis ontdekken. Daarnaast verschijnt je huis met een foto in pushmeldingen, waardoor het ook daar meer opvalt.

Extra's om je huis te promoten

Naast de drie pakketten zijn er extra mogelijkheden om je huis onder de aandacht te brengen, bijvoorbeeld bij een specifieke doelgroep:



Toppositie

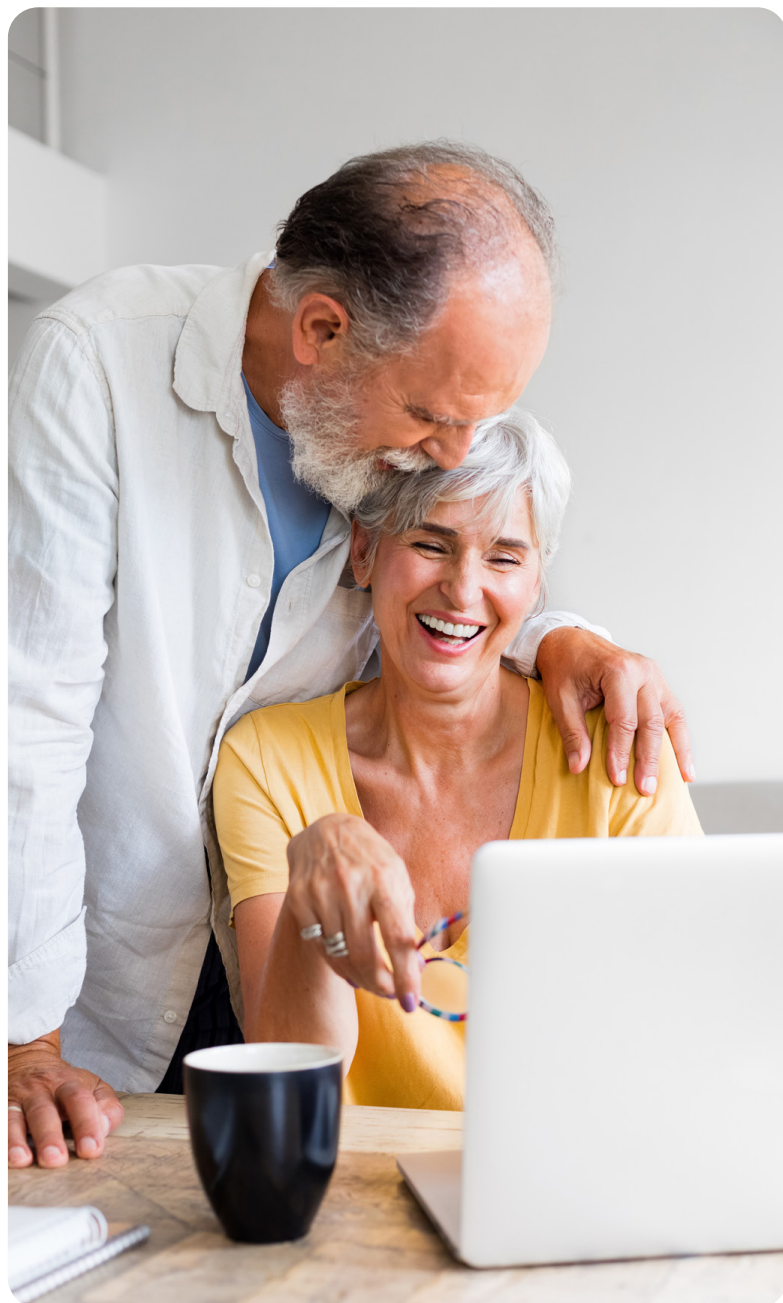
Met **Toppositie** kun je je huis boven de zoekresultaten zetten van zoekers in je eigen plaats of van zoekers in een andere plaats, voor wie jouw huis ook interessant kan zijn.



Woning in Beeld

Met **Woning in Beeld** is je huis een maand lang te zien op de homepage van Funda voor zoekers in één, twee of drie provincies of in heel Nederland. Dat mag je zelf kiezen.

Bespreek met je makelaar of deze extra's voor jouw huis interessant zijn en wat een goed moment is om die in te zetten.



Funda Feature

Zodra je huis op Funda staat, kun je in je eigen verkoopomgeving op de voet volgen hoeveel mensen jouw huis al hebben gevonden, bekeken en bewaard als favoriet. Je makelaar nodigt je hiervoor uit.

Meer weten?



> [Bekijk onze pakketten](#)

> [Hoe laat je je huis extra opvallen op Funda?](#)

Hoofdstuk 6

Hoe vergelijk je biedingen?

Als je meerdere biedingen op je huis krijgt, is het verleidelijk om meteen naar het hoogste bedrag te kijken. Maar ook de voorwaarden, overdrachtsdatum en zekerheid dat de koop doorgaat spelen een belangrijke rol.

Pak daarom je verkoopdoelen uit [hoofdstuk 1](#) er weer bij. Wat vond je belangrijk: de hoogste opbrengst, snelheid of juist ruimte in je planning? Dat helpt je om samen met je makelaar de biedingen te vergelijken.

Kijk verder dan het bedrag

Bij elk bod wil je weten wat de koper biedt én onder welke voorwaarden.
Let bijvoorbeeld op →

> Financieringsvoorbehoud

Kan de koper de koop ontbinden als de financiering niet lukt? Zo ja, kijk dan ook voor welk bedrag en tot welke datum dit voorbehoud geldt.

> Bouwkundige keuring

Wil de koper een bouwkundige keuring laten doen? En wanneer kan de koper op basis van de uitkomst de koop ontbinden of opnieuw onderhandelen?

> Gewenste overdrachtsdatum

Hoe goed sluit deze datum aan op jouw planning?

> Andere voorwaarden

Heeft de koper nog andere voorwaarden opgenomen? Hangt de koop bijvoorbeeld af van de verkoop van het eigen huis?





Hoeveel zekerheid geeft een bod?

Een bod zonder financieringsvoorbehoud geeft meer zekerheid, maar is geen garantie dat de verkoop doorgaat. Kijk daarom samen met je makelaar naar het hele bod en bespreek welke onzekerheden er nog zijn.

Vragen die daarbij kunnen helpen:

- Heeft de koper al met een hypotheekadviseur gesproken of een financiële check gedaan?
- Wat gebeurt er als uit de bouwkundige keuring gebreken naar voren komen?
- Tot welk bedrag aan noodzakelijke herstelkosten geldt het voorbehoud van bouwkundige keuring?
- Wanneer weet je uiterlijk of aan alle voorwaarden is voldaan?
- Wat gebeurt er als aan een voorwaarde niet wordt voldaan?

Voorbeeld



Bod A

- > € 520.000
- > Onder voorbehoud van financiering
- > Oplevering over zes weken

Bod B

- > € 515.000
- > Geen financieringsvoorbehoud
- > Flexibele oplevering

Hoewel bod A hoger is, kan bod B beter aansluiten bij jouw verkoopdoelen. Bijvoorbeeld als zekerheid en flexibiliteit voor jou belangrijker zijn dan de hoogste verkoopprijs. Het hoogste bod is dus niet automatisch het beste bod voor jouw situatie.

Accepteren, afwijzen of verder onderhandelen?

Je hoeft een bod niet te accepteren, ook niet als dat het hoogste bod is. Je mag een bod ook afwijzen of een tegenvoorstel doen.

Ben je met één koper in onderhandeling en krijg je intussen een bod van iemand anders? Dan kun je dat meenemen in je afweging. Ook kunnen er tijdens een onderhandeling nog andere bezichtigingen plaatsvinden. Je verkoopmakelaar begeleidt dit proces en kan je uitleggen wat in jouw situatie mogelijk is.

Sleutelverhaal

‘Mijn moeder gunde deze bidder een nieuwe start’

Naast het bedrag en de voorwaarden kan gunning ook een rol spelen. Mevrouw Terpstra-Moerman wilde haar geliefde huis niet aan de eerste de beste persoon verkopen. In de brief van een van de bidders, een jonge alleenstaande vrouw, herkende zij veel van zichzelf. Mevrouw Terpstra-Moerman accepteerde haar bod, ook al was dit lager dan alle andere biedingen.

> Lees sleutelverhaal

Meer weten?



> [De regels in het onderhandelingsproces](#)

> [Wat als ik tijdens de onderhandelingen een beter bod krijg?](#)



Hoofdstuk 7

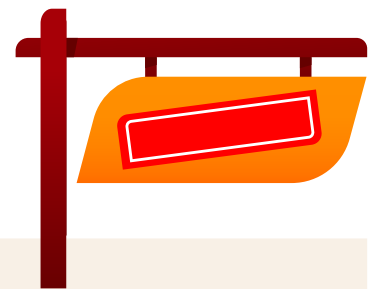
Bod geaccepteerd? Wat gebeurt er daarna?

Zijn jij en de koper het eens over de prijs en de voorwaarden?
Dan is het tijd om de afspraken officieel vast te leggen in de koopovereenkomst. Voordat je de sleutels kunt overhandigen aan de nieuwe eigenaar, zijn er nog een paar belangrijke stappen.

Wanneer is je huis écht verkocht?

Na het accepteren van een bod volgen nog een aantal belangrijke momenten:

- > **Het tekenen van de koopovereenkomst**
Jij en de koper leggen de afspraken vast in de koopovereenkomst en ondertekenen deze.
- > **De wettelijke bedenktijd van de koper (3 dagen)**
Na het ontvangen van de getekende koopovereenkomst heeft de koper een wettelijke bedenktijd van drie dagen. Binnen deze periode mag de koper zonder opgaaf van reden nog van de koop afzien.
- > **De ontbindende voorwaarden**
Hebben jullie ontbindende voorwaarden afgesproken, bijvoorbeeld voor de financiering of een bouwkundige keuring? Dan kan de koper op basis hiervan binnen de afgesproken termijn de koop nog ontbinden, mits aan de voorwaarden daarvoor wordt voldaan.
- > **De overdracht bij de notaris**
Gaat de koop door? Dan volgt op de afgesproken overdrachtsdatum de laatste stap. Bij de notaris teken je de akte van levering en draag je het eigendom van je huis officieel over aan de koper.



Tip

Noteer deze belangrijke momenten voor jezelf, zodat je grip houdt op het verkoopproces*:

Moment	Datum
Koopovereenkomst getekend	_____
Bedenktijd koper afgelopen	_____
Financieringsvoorbehoud afgelopen	_____
Termijn bouwkundige keuring afgelopen	_____
Andere ontbindende voorwaarden afgelopen	_____
Eindinspectie	_____
Overdracht bij notaris	_____

*Niet elke verkoop verloopt op deze manier. Stem de belangrijkste momenten van jouw verkoop met je makelaar af.

Wat check je voordat je de koopovereenkomst tekent?

Je verkoopmakelaar – of in sommige gevallen de notaris – zorgt ervoor dat de afspraken goed in de koopovereenkomst worden vastgelegd. Neem zelf ook de tijd om alles goed te controleren.

Controleer voordat je tekent:

- ☐ Kloppen de persoonsgegevens?
- ☐ Klopt de koopsom?
- ☐ Klopt de overdrachtsdatum?
- ☐ Staan alle afgesproken voorwaarden in de overeenkomst?
- ☐ Is het duidelijk welke spullen achterblijven en welke meegaan?
- ☐ Is het duidelijk wanneer de koper de koop nog kan ontbinden?
- ☐ Kloppen de afgesproken termijnen?

Is iets niet helemaal duidelijk?
Vraag je makelaar
dan om uitleg
voordat je tekent.



Wat moet je nog regelen voor de overdracht?

Gaat de koop door en staat de overdracht gepland? Dan kun je de laatste praktische zaken regelen:

- ☐ Verzamel alle sleutels, ook de sleutels die je aan anderen hebt gegeven.
- ☐ Leg handleidingen en garantiebewijzen klaar die bij het huis horen.
- ☐ Is er na het tekenen van de koopovereenkomst iets stukgegaan? Bespreek dit met je makelaar en zorg dat het waar nodig wordt opgelost.
- ☐ Zorg dat je het huis achterlaat zoals afgesproken.
- ☐ Spreek af hoe en wanneer je de meterstanden noteert.
- ☐ Regel je verhuizing en geef je adreswijziging op tijd door.

Tip

Maak foto's van de meterstanden en bewaar ze. Zo voorkom je achteraf onduidelijkheid. Gebruik [deze checklist](#) om je huis netjes achter te laten.



De laatste ronde

Vlak voor de overdracht vindt meestal de eindinspectie plaats. Samen met de koper wordt het huis nog één keer bekeken en worden bijvoorbeeld de meterstanden opgenomen. Is er iets niet zoals afgesproken? Bespreek dan met je makelaar en eventueel de notaris hoe je dit met de koper oplost.

Daarna volgt de overdracht bij de notaris. Je tekent de akte van levering en de sleutels gaan naar de nieuwe eigenaar. Daarmee is de verkoop van je huis officieel afgerond.

Meer weten?



> [De koopakte: wat staat erin en wat zijn mijn rechten als verkoper?](#)

> [Is mijn huis klaar voor de sleuteloverdracht?](#)

> [Wat als de koper verborgen gebreken meldt na de overdracht?](#)

> [Huis verkocht, maar nog niets nieuws gevonden?](#)

Bijlage 1

Gebruik dit formulier tijdens je kennismakingsgesprek met een verkoopmakelaar. Zo kun je verschillende makelaars na afloop goed vergelijken. Je hoeft de vragen niet één voor één af te werken. Gebruik ze vooral om te ontdekken waarom een makelaar een bepaalde verkoopstrategie adviseert en of zijn of haar werkwijze bij jou past.

Prijs en verkoopstrategie

01. Welke vraagprijs adviseer je en waarom?

Waar baseert de makelaar dit advies op? Bijvoorbeeld op recente verkopen van vergelijkbare huizen, je verkoopdoelen en kenmerken van je huis?

Mijn notities:

02. Welke verkoopopbrengst verwacht je ongeveer?

Vraag ook hoe zeker of onzeker die inschatting is. Een hoge verwachting klinkt aantrekkelijk, maar de onderbouwing is net zo belangrijk.

Mijn notities:

03. Welke verkoopstrategie stel je voor?

Met welke aanpak denkt de verkoopmakelaar je verkoopdoelen het beste te kunnen realiseren? Hoe wordt omgegaan met biedingen en bezichtigingen?

Mijn notities:

Presentatie van je huis

04. Hoe zou je mijn huis presenteren?

Welk presentatiepakket van Funda zou de makelaar adviseren? En hoe zou hij of zij je huis aanprijzen bij geïnteresseerden?

Mijn notities:

05. Wat zou je vóór de verkoop nog aan mijn huis willen veranderen?

Denk aan kleine reparaties, opruimen of styling. Welke aanpassingen zouden echt verschil kunnen maken?

Mijn notities:

Bezichtigingen en biedingen

06. Hoe pak je de bezichtigingen aan?

Wie begeleidt ze? Hoeveel tijd wordt er genomen? En wat hoor je na afloop terug?

Mijn notities:

07. Hoe ga je om met meerdere biedingen?

Vraag hoe biedingen worden verzameld (bijvoorbeeld via een inschrijving), hoe je ze te zien krijgt en hoe de makelaar je helpt om prijs en voorwaarden te vergelijken.

Mijn notities:

08. Hoe begeleid je mij bij de onderhandelingen?

Vraag wat de makelaar zelf doet, waarover jij beslist en hoe jullie tussendoor contact houden.

Mijn notities:

Samenwerking en kosten

09. Wie is tijdens de verkoop mijn vaste aanspreekpunt?

Is dat degene die je nu spreekt? Of werk je straks ook met collega's?

Mijn notities:

10. Hoe en hoe vaak houd je mij op de hoogte?

Denk aan terugkoppeling na bezichtigingen, biedingen en over de voortgang van de verkoop.

Mijn notities:

11. Wat kost jouw/jullie dienstverlening mij in totaal?

Vraag naar de courtage, opstartkosten en eventuele aanvullende kosten. En of er later nog kosten bij kunnen komen, bijvoorbeeld voor extra promotie. Zijn deze bedragen inclusief btw? En zijn de totale kosten duidelijk?

Mijn notities:

Kennis en ervaring

12. Hoe lang werk je al in deze buurt?

Kent de makelaar de lokale markt goed? Kan hij of zij kijkers veel vertellen over ontwikkelingen in de omgeving?

Mijn notities:

13. Welke vergelijkbare huizen heb je recent verkocht?

Vraag waarom deze huizen vergelijkbaar zijn met jouw huis en of er op basis van die verkopen nog aandachtspunten zijn om rekening mee te houden.

Mijn notities:

14. Wat is volgens jou bij mijn huis de grootste kans én het grootste aandachtspunt?

Deze vraag geeft inzicht in hoe goed de makelaar jouw huis en situatie heeft bekeken.

Mijn notities:

Bijlage 2

Vul deze tabel na elk gesprek in, zodat je makelaars goed met elkaar kunt vergelijken.

	Naam makelaar 1	Naam makelaar 2	Naam makelaar 3
	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Persoonlijke klik			
Geadviseerde vraagprijs			
Verwachte verkoopopbrengst			
Vertrouwen in voorgestelde verkoopstrategie?			
Vast aanspreekpunt?	☐ Ja ☐ Nee	☐ Ja ☐ Nee	☐ Ja ☐ Nee
Ervaring met vergelijkbare huizen?	Weinig	Weinig	
Vertrouwen dat ik goed op de hoogte word gehouden tijdens het verkoopproces?			
Courtage			
Opstartkosten			
Andere mogelijke kosten			
Verwachte totale kosten			

Mijn voorlopige keuze

Makelaar:

Waarom deze makelaar het beste bij mij past:

Veel succes met de verkoop van je huis

Wil je meer weten?

Op funda.nl/meer-weten vind je nog meer praktische tips, uitgebreide uitleg en inspiratie voor elke stap in het verkoopproces.

funda

