

HET ULTIEME E-BOOK VOOR

HET VERKOPEN VAN JE HUIS

- als een pro

VAN BEGIN TOT EIND



NAMACO
Groningen

www.namaco-groningen.nl

EEN DUIDELIJKE GIDS OM

Alles uit de verkoop van je huis te halen

Namaco Groningen

www.namaco-groningen.nl



Dit kun je verwachten



Introductie	04
Hoofdstuk 1: Voorbereiding op de verkoop	05
Hoofdstuk 2: Makelaar inschakelen?	07
Hoofdstuk 3: Marketing en promotie	09
Hoofdstuk 4: Bezichtigingen en open huizen	12
Hoofdstuk 5: Biedingen en onderhandelingen	15
Hoofdstuk 6: Einde verkoopproces	17
Hoofdstuk 7: Na de verkoop	18
Bijlagen: Handige documenten & tips	21

LEUK OM JE TE ONTMOETEN!

Hi! Ik ben Klaas, makelaar bij Namaco Groningen

Welkom bij het e-book speciaal ontworpen om jou te helpen bij een van de belangrijkste stappen in je leven: de verkoop van je woning. Of je nu voor het eerst een huis verkoopt of al ervaring hebt, het verkoopproces kan complex en soms overweldigend zijn. Maar maak je geen zorgen—dit e-book is hier om je stap voor stap door het proces te leiden.

Elke woning is uniek, net als elke verkoper dat is. Daarom hebben we dit e-book samengesteld met praktische tips, waardevolle inzichten en handige tools die je nodig hebt om je woning succesvol te verkopen. We bespreken alles, van het voorbereiden van je huis voor bezichtigingen tot het onderhandelen over de beste prijs, en zelfs hoe je de juridische kant van de verkoop kunt aanpakken.

Ons doel is om je met vertrouwen en gemak door het verkoopproces te loodsen, zodat je het beste resultaat kunt behalen. Ongeacht waar je je bevindt in je verkoopreis, we hopen dat je dit e-book als een onmisbare gids zult ervaren.

Dus, laten we beginnen — op naar een succesvolle verkoop!



— Klaas
Wilting

HOOFDSTUK 1

Vorbereiding op de verkoop

Als je dit e-book hebt gedownload, maak je waarschijnlijk verhuisplannen. Wat je woonplannen ook zijn: als jij je huis wilt verkopen, moet je je goed voorbereiden. Wat is bijvoorbeeld een goede vraagprijs? Hoe maak jij je huis verkoopklaar en wat voor documentatie heb je allemaal nodig?

Papieren...

Laten we meteen bij het droge stuk beginnen: de documentatie. Bij de verkoop is het belangrijk dat je alle benodigde documenten op orde hebt. Je hebt niet alleen een eigendomsbewijs nodig, maar ook een geldig energielabel, een lijst van zaken... een wat? Ja, dat is een onderdeel van de koopovereenkomst. Op de volgende pagina vind je een handige tabel met welk document je nodig hebt en wat dit precies inhoudt.

De vraagprijs bepalen

Voordat jij je huis te koop zet, moet je de vraagprijs bepalen. Maar hoe doe je dat? Hoe schat je de actuele waarde in van je huis? De actuele waarde van je huis is niet hetzelfde als de WOZ-waarde. De WOZ-waarde houdt er natuurlijk niet rekening mee dat jij sinds een paar jaar een gloednieuw keukeneiland hebt gekocht.

Hoe dan wel?

Je kan kijken naar woningen die in jouw buurt te koop staan of afgelopen jaar zijn verkocht. Wat is de prijs voor het aantal vierkante meters? Welke woningen zijn vergelijkbaar

met je eigen? Hoe lang staan ze te koop? Dat weet je natuurlijk niet altijd precies. Je kan hiervoor altijd funda en lokale makelaarswebsites bekijken om te starten met een vergelijking.

Neem een makelaar in de arm

Contact zoeken met een lokale makelaar kan natuurlijk ook. Een verkoopmakelaar is op de hoogte van de ontwikkelingen in de markt, kent de ins en outs van de laatste transacties en kan je een gericht advies geven over een goede verkoopprijs voor jouw huis.

NVM-makelaar

Een NVM-makelaar beschikt over een groot uitwisselingssysteem waarin alle woningen die worden verkocht en verhuurd staan geregistreerd. Dit zorgt ervoor dat er veel data beschikbaar is om een zo realistisch mogelijke waarde af te geven bij een woning.



Verzamelen van documenten

Voor de verkoop van de woning zijn de volgende documenten nodig.

Document	Toelichting
Akte van levering	Een akte van levering (ook wel eigendomsakte genoemd) is een officieel document waarin de overdracht van een onroerend goed (zoals een huis of grond) wordt vastgelegd.
Lijst van zaken	De lijst van zaken geeft aan welke roerende zaken (zoals gordijnen, keukenapparatuur) wel of niet achterblijven bij de verkoop van een huis.
Vragenlijst bij verkoop	Hierin staan vragen over de toestand en het onderhoud van de woning. Bijvoorbeeld of er sprake is geweest van een lekkage.
Energielabel	Voor de verkoop heb je een geldig energielabel nodig. Een energielabel heeft een geldigheidsduur van 10 jaar.
WOZ-beschikking	De meest recente. Denk ook aan gemeentelijke aanslagen als onroerendezaakbelasting, watersysteemheffing, zuiveringsheffing etc.
Akte van verdeling	Een akte van verdeling is een notarieel document waarin de verdeling van gezamenlijk eigendom, zoals na een scheiding of erfenis, officieel wordt vastgelegd.
Akte van erfrecht	Een akte van erfrecht is een notarieel document dat bevestigt wie de erfgenamen zijn en wie bevoegd is om de nalatenschap van een overledene af te handelen.

HOOFDSTUK 2

Makelaar inschakelen?

Het verkoopproces begint al voordat je jouw huis in de verkoop zet. Ga je verkopen met of zonder makelaar? En zo ja, hoe kies je een makelaar? En zo zijn er nog veel meer zaken die je van tevoren moet regelen en bedenken.

Huis verkopen met makelaar of zonder?

De eerste vraag die je je moet stellen als je jouw huis wil verkopen is: "Ga ik mijn huis verkopen met een makelaar of zonder een makelaar?". Hieronder lees je de voordelen van verkopen met én verkopen zonder makelaar.

Voordelen verkopen met makelaar

- ✓ Verkopen met een makelaar scheelt je tijd en stress.
- ✓ Een makelaar kent de wet- en regelgeving.
- ✓ Een makelaar weet welke aanpassingen je moet doen om je huis verkoopklaar te maken.
- ✓ Een makelaar weet hoe hij/zij moet onderhandelen.
- ✓ Je huis komt op funda terecht als je verkoopt met makelaar
- ✓ Een makelaar kan je huis verkopen zonder emotie wat het proces makkelijker maakt

Voordelen verkopen zonder makelaar

- ✓ Je bent geen geld kwijt aan de diensten van een makelaar
- ✓ Jij kent je eigen huis het best, je kunt dus alles over jouw huis, burens en omgeving vertellen tijdens een bezichtiging.
- ✓ Je bent flexibel in tijd. Je kunt zelf bepalen wanneer de bezichtigingen plaatsvinden.



Het is altijd aan te raden om je huis te verkopen mét een makelaar. Makelaars hebben er simpelweg voor geleerd en genoeg ervaring opgedaan. Ze weten wat ze doen, en dit kost je eerst geld, maar het zal je uiteindelijk terugbetalen door een goede verkoop.

Hoe vind je de beste makelaar?

Als je hebt besloten om je huis te verkopen met een makelaar, is het belangrijk om te kiezen voor iemand die jouw situatie begrijpt en je goed begeleidt. Een makelaar die de lokale markt kent, helder communiceert en je helpt om het maximale uit de verkoop te halen.

Let daarbij niet alleen op tarieven, maar ook op de manier van werken. Hoe is de presentatie van woningen? Hoe word je op de hoogte gehouden van ontwikkelingen? En welk verkoopplan stelt de makelaar voor? Een goede klik is belangrijk, maar een duidelijke strategie en transparante communicatie net zo goed.

Goed om te weten: een kennismakingsgesprek bij ons is altijd vrijblijvend, dus maak gerust gebruik van die mogelijkheid om te ontdekken welke aanpak het beste bij jou en je woning past.



Kies voor het gevoel en de juiste klik. Je geeft je huissleutel niet zomaar weg.

– Klaas Wiltink

HOOFDSTUK 3

Marketing en promotie

Bij het verkopen van je huis wil je natuurlijk dat het er op zijn allerbest uitziet, om zoveel mogelijk kopers aan te trekken. Hoewel de makelaar een belangrijke rol speelt in de promotie van je woning, kun je zelf ook flink wat doen om je woning in de schijnwerpers te zetten. Met een paar slimme, creatieve acties kun je ervoor zorgen dat jouw huis eruit springt en aantrekkelijk is voor potentiële kopers.

In dit hoofdstuk geven we je praktische tips om zelf aan de slag te gaan met marketing en promotie van je woning. Van handige stylingtrucs tot creatieve manieren om je huis extra aandacht te geven – je zult zien dat het helemaal niet ingewikkeld is om je woning nét dat beetje meer te laten stralen en de verkoopkansen te vergroten. Tijd om jouw huis klaar te maken voor de verkoop!



Wat kun je zelf doen qua promotie?

Zodra je hebt besloten om je huis te verkopen, is het tijd om de wereld – of in elk geval je netwerk – op de hoogte te brengen. En dat is makkelijker dan je denkt. Iedereen kent wel iemand die op zoek is naar een nieuw huis, toch? Dus vertel het aan je vrienden, familie, collega's, de buurvrouw van drie huizen verderop, en eigenlijk iedereen die je spreekt. Want de kracht van mond-tot-mondreclame is groter dan je denkt.

“De kracht van mond-tot-mondreclame is groter dan je denkt!”

Van je huis het gesprek van de dag maken

Het hoeft helemaal niet formeel of moeilijk te zijn. Stuur een leuk appje naar de groepschat, gooi een gezellige foto van je huis op Facebook of Instagram met een enthousiaste tekst erbij of breng het gewoon ter sprake tijdens een borrel. Voor je het weet, gaat jouw huis als een lopend vuurtje rond. Misschien hoor je zelfs wel: “Hé, mijn zus is toevallig net op zoek naar een huis in jouw buurt!” Zo bereik je snel een groot publiek, en wie weet zit daar die ene perfecte koper tussen. En het mooiste van alles? Het kost je niks, behalve een beetje enthousiasme!

Wat je als verkoper zelf kunt doen

-  **Netwerk inschakelen:** Vertel aan vrienden, familie, en burens dat je huis te koop staat.
-  **Social media gebruiken:** Deel je woning op je eigen socialmediakanalen.
-  **De buurt promoten:** Vertel over de voordelen van het wonen in de buurt aan potentiële kopers.

Wat de makelaar voor je kan doen:

-  **Je woning online plaatsen:** Foto's, een woningtekst en plaatsing op de website.
-  **Social media promotie:** Zorgen voor zichtbaarheid op verschillende socialmediakanalen.
-  **Woningwebsite maken:** Een eigen site opzetten voor je woning.
-  **Woningbrochure opstellen:** Een aantrekkelijke brochure met informatie en foto's.
-  **Buurtmailing versturen:** De woning promoten via een mailing in de omgeving.

5 tips om je huis verkoopklaar te maken

Een succesvolle verkoop begint met een goede presentatie van je huis. De eerste indruk is cruciaal, dus het is belangrijk om je woning zo aantrekkelijk en neutraal mogelijk te maken voor potentiële kopers. Hier zijn een paar handige tips om je huis optimaal verkoopklaar te maken:

1. Creëer ruimtelijkheid

Ruimte is vaak een van de belangrijkste factoren waar kopers naar kijken. Zorg voor voldoende lichtinval en haal overbodige spullen weg om de kamers ruimer te laten ogen. Gebruik neutrale en frisse kleuren en laat zoveel mogelijk van de vloer zichtbaar zijn. Verwijder deurmatten, benches, kabels, kattenbakken en vuilnisbakken om een opgeruimd en ruimtelijk gevoel te creëren.

2. Breng licht en sfeer aan

Zorg dat alle lampen werken en gebruik verlichting om een warme en uitnodigende sfeer te creëren. Houd vensterbanken zo leeg mogelijk, zodat het zicht naar buiten niet belemmerd wordt. Op een zonnige dag laat je natuurlijk daglicht binnen voor een heldere en frisse uitstraling.

3. Benadruk de functies van ruimtes

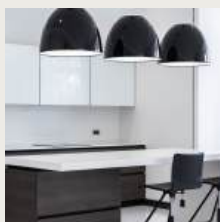
Laat elke kamer zien waarvoor deze bedoeld is. Heb je een mooie bar in je keuken? Zet een fles wijn en twee glazen neer om deze te accentueren. Of richt een kleine kamer in als thuishokantoor om de veelzijdigheid van je woning te laten zien.

4. Houd het neutraal

Potentiële kopers willen zich hun eigen leven in jouw huis kunnen voorstellen. Verwijder daarom persoonlijke spullen zoals familiefoto's, souvenirs en kindertekeningen. Berg losse items zoals afstandsbedieningen, tijdschriften, boeken en speelgoed op. Zorg ervoor dat je huis een neutrale uitstraling heeft waar iedereen zich thuis kan voelen.

5. Verzorg de buitenkant van je woning

Vergeet niet dat de eerste indruk begint bij het aanzicht van je huis. Zorg ervoor dat de tuin netjes is, de voordeur schoon en eventuele buitenverlichting werkt. Een verzorgde buitenkant maakt een groot verschil in de eerste indruk van bezoekers. Met deze eenvoudige tips transformeer je jouw woning tot een aantrekkelijke optie voor potentiële kopers. Een opgeruimd, neutraal en goed gepresenteerd huis verkoopt immers sneller en tegen een betere prijs.



HOOFDSTUK 4

Bezichtigingen en open huizen

Het moment is daar: je huis staat te koop, en geïnteresseerde kopers staan te trappelen om een kijkje te nemen. Een goede voorbereiding is cruciaal om je woning van zijn beste kant te laten zien. Maar maak je geen zorgen, zelfs als je geen ervaren verkoper bent, met de juiste aanpak kun je een geweldige indruk maken op potentiële kopers.

De eerste indruk: waarom deze zo belangrijk is

De eerste indruk is vaak de enige indruk die blijft hangen. Bij het verkopen van een huis geldt dit des te meer. Wanneer potentiële kopers je woning binnestappen, wil je dat ze meteen een positief gevoel krijgen. Zorg er daarom voor dat je huis schoon en opgeruimd is. Een rommelige woonkamer of een overvolle keuken kan kopers afschrikken en het gevoel geven dat het huis slecht is onderhouden.

Denk ook aan de geur in huis. Een frisse, neutrale geur werkt het best. En hoewel de klassieke truc van een warme appeltaart in de oven misschien achterhaald is, is het wél belangrijk om nare geuren te vermijden. Gebruik liever subtiele geurverspreiders of zorg voor een goede ventilatie.

Details maken het verschil

Nu je de basis hebt aangepakt, is het tijd om aandacht te besteden aan de details. Verlichting speelt een belangrijke rol bij het tonen van je huis. Zorg ervoor dat alle ruimtes goed verlicht zijn, zelfs overdag. Dit maakt je huis niet alleen uitnodigender, maar laat ook elke kamer groter lijken.

De juiste temperatuur in huis is ook belangrijk. Je wilt dat bezoekers zich comfortabel voelen. Als het te warm of te koud is, kan dit afleiden van de positieve eigenschappen van je huis. En vergeet de inrichting niet.

Het is belangrijk dat je huis er aantrekkelijk uitziet, maar houd het neutraal. Persoonlijke items zoals familiefoto's kunnen beter worden opgeborgen. Kopers willen zich hun eigen leven in het huis voorstellen, en dat gaat moeilijker als ze constant worden herinnerd aan de huidige bewoners.



De dag van de bezichting: wat moet je doen?

Op de dag van de bezichting moet alles op zijn plek vallen. Begin met het openen van ramen om frisse lucht binnen te laten en laat voldoende daglicht binnen door gordijnen en jaloezieën open te doen. Zorg ervoor dat de buitenkant van je huis er ook goed uitziet; een netjes bijgehouden tuin kan net zo belangrijk zijn als een opgeruimde woonkamer.

Verberg persoonlijke spullen zoals post, sleutels en waardevolle bezittingen. Deze kunnen het gevoel van veiligheid en privacy van bezoekers beïnvloeden. Laat de verlichting aan in alle kamers, ook in gangen en op donkere plekken. Dit zorgt ervoor dat je huis overal even aantrekkelijk oogt.

Zorg ook dat je huis goed bereikbaar is voor de bezoekers. Duidelijke instructies voor parkeren of toegang kunnen veel verwarring voorkomen en zorgen voor een soepel verloop van de bezichting.

"De eerste indruk is alles. Zorg dat je huis klaar is om kopers verliefd te laten worden."

Zelf bezichtigen of met een makelaar?

Als je je huis zelf verkoopt, ben je zelf aanwezig tijdens de bezichtigingen. Dit geeft je de kans om vragen direct te beantwoorden en een persoonlijk tintje te geven aan het proces. Zorg ervoor dat je vriendelijk en toegankelijk bent, maar geef de bezoekers ook de ruimte om zelf rond te kijken en hun eigen oordeel te vormen. Probeer neutraal te blijven en laat je enthousiasme voor je huis zien zonder te opdringerig te zijn.

Een makelaar kan deze taak volledig uit handen nemen. Met ervaring en een neutrale, professionele aanpak kan een makelaar potentiële kopers beter inschatten, belangrijke vragen beantwoorden en mogelijke bezwaren wegnemen. Bovendien weten zij precies hoe ze de sterke punten van je woning kunnen benadrukken en kunnen ze geïnteresseerden objectief begeleiden naar een weloverwogen beslissing.

Zelf doen kan, maar met een makelaar vergroot je de kans op een succesvolle verkoop zonder dat je zelf alle bezichtigingen hoeft te begeleiden.

Veelgemaakte fouten en hoe deze te vermijden:

Een veelgemaakte fout is het overslaan van de laatste check voordat bezoekers komen. Loop vlak voor de bezichting nog eens door je huis om te controleren of alles er perfect uitziet. Denk aan het sluiten van toiletdeksels, het opbergen van afwas, en het recht hangen van handdoeken.

Vergeet niet,

een goede voorbereiding kan het verschil maken tussen een snelle verkoop en je huis maandenlang op de markt hebben. Een goede eerste indruk en aandacht voor details zorgen ervoor dat je huis eruit springt, en dat is precies wat je wilt!

Haal alles uit de verkoop van je huis

A woman with long blonde hair is smiling and looking down at a document on a wooden table. She is wearing a white long-sleeved shirt. The background is a soft-focus indoor setting with a red chair and a white wall.

Een huis verkoop je niet, je laat kopers hun nieuwe thuis ontdekken

HOOFDSTUK 5

Biedingen en onderhandelingen

De fase van biedingen en onderhandelingen is een spannend onderdeel van het verkoopproces. In de huidige woningmarkt gaat het niet altijd om langdurige onderhandelingen, maar zie je steeds vaker ook andere biedingsvormen. In dit hoofdstuk bespreken we de belangrijkste manieren waarop biedingen kunnen plaatsvinden en wat je daarbij kunt verwachten.

Verkoop bij inschrijving

Bij verkoop bij inschrijving krijgen alle geïnteresseerden de kans om uiterlijk op een vastgestelde datum een bod uit te brengen. Dit gebeurt vaak schriftelijk of digitaal. De verkoper kiest vervolgens het meest aantrekkelijke bod. Dit hoeft niet altijd het hoogste bod te zijn; ook voorwaarden zoals de opleverdatum of financieringszekerheid spelen een rol.

Voordelen:

- Gelijke kansen voor alle bidders.
- Maximaal resultaat door de concurrentie die ontstaat.

Let op:

- Je kunt niet terug naar bidders voor nieuwe onderhandelingen.

Gesloten biedingen

Bij gesloten biedingen brengen geïnteresseerden, net als bij verkoop bij inschrijving, een bod uit zonder inzicht in de biedingen van anderen. Dit kan op elk moment plaatsvinden, zonder vaste deadline.

Voordelen:

- Flexibel: je kunt op elk moment een biedproces starten.
- Geen invloed van andere biedingen: kopers bieden op basis van de waarde die zij aan het huis toekennen.

Let op:

- Het kan lastig zijn om te bepalen wanneer je moet stoppen met wachten op betere biedingen.



Veilingconstructie

Een veilingconstructie wordt vaak toegepast bij woningen waar veel interesse voor is. Bieders kunnen live of online bieden.

Voordelen:

- Transparant proces: iedereen ziet de biedingen.
- Kan leiden tot een hogere verkoopprijs door het competitieve element.

Let op:

- De koper kan zich laten meeslepen en later afhaken, bijvoorbeeld als de financiering niet rondkomt.

Vrije onderhandelingen

In sommige gevallen wordt er nog steeds traditioneel onderhandeld. Dit betekent dat kopers een openingsbod doen, waarna jij als verkoper kunt reageren.

Tips bij traditionele onderhandelingen:

- Bepaal vooraf je minimale verkoopprijs.
- Houd rekening met andere factoren, zoals opleverdatum en ontbindende voorwaarden.
- Geef niet te snel aan dat er onderhandelingsruimte is.

Welke aanpak past bij jouw huis?

Elke woning is uniek, en het bepalen van de juiste biedstrategie kan het verschil maken tussen een snelle verkoop en het maximale resultaat. Samen met een makelaar kun je bepalen welke vorm het beste aansluit bij jouw woning, de markt en het type koper dat je zoekt.

"Een slimme biedstrategie kan het verschil maken tussen een goede en een geweldige verkoop."



HOOFDSTUK 6

Einde verkoopproces

Gefeliciteerd! Je hebt een koper gevonden voor je huis en het einde van het verkoopproces is in zicht. Maar voordat je de champagne ontkurkt, zijn er nog een paar belangrijke stappen te nemen om alles soepel af te ronden.

Teken de koopovereenkomst

Dit document bevat alle afspraken die tijdens de onderhandelingen zijn gemaakt. Neem de tijd om alles zorgvuldig door te lezen en vraag om verduidelijking als iets niet duidelijk is. Dit is het moment waarop alles officieel wordt, dus het is belangrijk dat elke voorwaarde zwart-op-wit klopt.



Let op: Een koper heeft op grond van de wet een bedenktijd van drie dagen. Gedurende deze drie dagen kan de koper de koopovereenkomst ontbinden.

Vorbehouden: de laatste stapjes...

Zodra de overeenkomst is getekend, komt er vaak een periode waarin de koper nog bepaalde voorwaarden moet vervullen. Denk aan het verkrijgen van een hypotheek of het uitvoeren van een bouwkundige keuring. Deze stappen zijn cruciaal voor de koper om zekerheid te krijgen. Mocht er iets misgaan, dan kan de koper nog van de koop afzien. Houd deze termijn goed in de gaten zodat je weet wanneer de verkoop echt definitief is.



De sleuteloverdracht

Nadat de koper de voorwaarden heeft vervuld is het tijd voor de overdracht bij de notaris. Een aantal dagen eerder krijg je van de notaris een concept van de leveringsakte en een nota van afrekening. Controleer goed of alle gegevens kloppen. Een makelaar kan je hierbij helpen. Tijdens de afspraak met de notaris wordt het eigendom officieel overgedragen en ontvang jij het afgesproken bedrag. Let even goed op dat je niet vergeet:

- je meterstanden door te geven
- belangrijke papieren zoals garantiebewijzen voor apparatuur klaar te leggen



Bij de notaris teken je de akte van levering, en zodra dit rond is, is de woning officieel niet meer van jou.

Yess: plop die kurk maar! 🥂

Met deze laatste stap zit je verkoopproces erop. Het was misschien een intensief traject, maar met een goed georganiseerde aanpak heb je jouw huis als een echte professional verkocht!



HOOFDSTUK 7

Na de verkoop

Goed, de champagne is gepopt en je huis is verkocht. Maar hoe zorg je ervoor dat alles na de verkoop soepel blijft verlopen? Want soms kan er na de overdracht nog wat gebeuren waar je als verkoper rekening mee moet houden.

Verborgene gebreken: wat nu?

Het kan gebeuren dat de koper na de verkoop iets ontdekt wat niet helemaal in orde is – een lekkage, een kapotte leiding of iets anders wat tijdens de bezichtiging niet opviel. Dit zijn zogeheten 'verborgene gebreken'. Als verkoper ben je verplicht om alle bekende gebreken eerlijk te melden. Komt er na de verkoop toch iets boven water wat je wist maar niet hebt gemeld? Dan kun je daarvoor verantwoordelijk worden gesteld en kan de koper herstel of compensatie vragen.

Wat als er iets kapot gaat?

Soms gaan dingen gewoon kapot, ook na de verkoop. Als dat gebeurt na de overdracht, valt het meestal onder de verantwoordelijkheid van de koper. Gaat het om een gebrek wat er al was maar niet is ontdekt tijdens de bezichtiging, dan kan dit een grijs gebied worden en hangt het af van wat er precies in de koopovereenkomst is opgenomen.

Open communicatie is key

De beste manier om problemen achteraf te voorkomen, is door open en eerlijk te zijn tijdens de verkoop. Geef gebreken aan en bespreek ze met de koper. Zo weet iedereen waar ze aan toe zijn en kun je met een gerust hart verder – zonder verrassingen achteraf.

Zo, nu kun je echt achterover leunen en genieten van het succesvol afronden van de verkoop!



Tip: Maak een Welkom thuis pakketje

Verzamel alle handige informatie over de woning, zoals gebruiksaanwijzingen, onderhoudstips en buurtweetjes, en bundel dit voor de nieuwe eigenaar. Een leuke, persoonlijke touch waarmee je de koper blij verrast en de overgang een stuk makkelijker maakt!



Haal alles uit de verkoop van je huis

Op naar een succesvolle verkoop



www.namaco-groningen.nl

CONCLUSIE

Nu gaat het beginnen

Gefeliciteerd! Je hebt nu alle tools en kennis in handen om je huis als een pro te verkopen. Of je nu net begint met het verkoopproces of al een tijdje bezig bent, dit e-book heeft je geholpen om je huis op de best mogelijke manier te presenteren, bezichtigingen effectief te organiseren, en de juiste strategieën toe te passen om een succesvolle verkoop te realiseren.

Vergeet niet dat het verkopen van een huis niet alleen gaat om de fysieke aspecten van je woning, maar ook om de emotionele verbinding die je creëert met potentiële kopers. Een goed voorbereide woning, gepresenteerd met oog voor detail en aandacht voor sfeer, maakt het verschil tussen een woning die opvalt en een die onopgemerkt blijft.

Gebruik de tips, checklists en adviezen uit dit e-book om elke fase van het verkoopproces met vertrouwen tegemoet te gaan. Of je nu kiest voor een doe-het-zelf aanpak of besluit om een makelaar in te schakelen, onthoud dat jouw inzet en voorbereiding cruciaal zijn voor een succesvolle verkoop.

Bedankt voor het vertrouwen in dit e-book als jouw gids. We wensen je veel succes met de verkoop van je huis en hopen dat de nieuwe eigenaren net zo van het huis zullen genieten als jij dat hebt gedaan.

Op naar een succesvolle verkoop en een nieuwe start!

— Klaas
Wilting

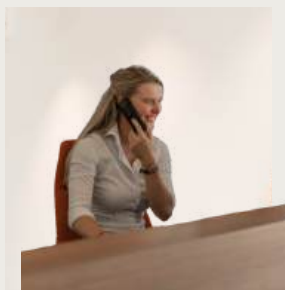


Haal alles uit de verkoop van je huis

Handige bijlagen

Checklist bezichtigingen

- ☐ **Rust en ruimte creëren**
Ruim je huis op en verwijder persoonlijke spullen. Dit helpt kopers om de ruimte beter in te schatten. Benadruk positieve punten door meubels strategisch te plaatsen en zorg voor brede looppaden.
- ☐ **Neutraliteit**
Houd je inrichting neutraal door persoonlijke items zoals foto's en souvenirs op te bergen. Zo kunnen kopers zich beter voorstellen hoe ze in het huis zouden wonen.
- ☐ **Grondige schoonmaak**
Maak je huis grondig schoon, vooral keukens en badkamers. Een schone woning maakt een betere indruk.
- ☐ **Repareer kleine foutjes**
Repareer kleine defecten zoals scheurtjes en losse plinten. Een nette entree maakt een goede eerste indruk.
- ☐ **Frisheid en sfeer**
Lucht je huis goed door en vermijd nare geuren. Laat veel licht binnen en zorg voor een aangename sfeer met verse bloemen en schone ramen.
- ☐ **Hoteluitstraling**
Geef je badkamer en slaapkamer een nette, neutrale uitstraling. Berg verzorgingsproducten op en maak het bed netjes op.
- ☐ **Het eerste beeld**
Zorg dat de buitenkant van je huis netjes en uitnodigend is. Verwijder obstakels bij de voordeur en houd de tuin verzorgd.
- ☐ **Ontspullen**
Verwijder overbodige meubels om de ruimtes ruimer te laten lijken. Plaats grote meubels uit het zicht om een open gevoel te creëren.
- ☐ **Huisdieren uit logeren**
Laat huisdieren uit logeren tijdens bezichtigingen en berg hun accessoires tijdelijk op.
- ☐ **Creëer een functie voor elke ruimte**
Geef elke ruimte een duidelijke functie, zoals een eetkamer of logeerkamer, zodat kopers de mogelijkheden van je huis goed kunnen zien.



Bonusverkooptip 1: investeer écht in verduurzaming

Huizen met een laag energielabel zijn steeds moeilijker te verkopen

Het zal vast niemand ontgaan zijn, maar de energie- en gasprijzen zijn de afgelopen jaren enorm gestegen. Dit heeft invloed op de woningmarkt. Men kiest liever voor een woning waarin de energieprijzen het minste zijn. Ze zijn ook bereid hier meer voor te betalen. Een woning met energielabel A leverde eind 2022 7% meer op dan een woning met energielabel F.

Dat een woning met energielabel A meer geld oplevert, is niet het enige. Woningen met een hoger energielabel worden ook nog eens sneller verkocht.

Genoeg reden om te starten aan de verduurzaming van jouw huis!

Wil jij jouw huis zo snel mogelijk en voor de beste prijs verkopen? Dan weet je wat je te doen staat. Naast dat verduurzaming jou uiteindelijk meer oplevert, is het natuurlijk ook goed voor het klimaat. Maar welke stappen kan je nou zetten om jouw huis te verduurzamen? Wij hebben een aantal dingen voor jou op een rijtje gezet.

Goedkope en makkelijke manieren om te verduurzamen:

- Tochtstrips: Deze strips kan je tussen deuren en kozijnen plaatsen, zo komt er minder tocht binnen en verlies je niet per ongeluk alle warmte.
- Tochtafsluiter voor je brievenbus: Ook via je brievenbus kan je veel warmte verliezen. Plaats een tochtafsluiter om dit probleem tegen te gaan.
- Radiatorfolie: Voorkom onnodig warmteverlies naar je muren en plaats radiatorfolie.
- Isolierend raamfolie: Raamfolie heeft dezelfde werking als radiatorfolie, maar dan voor op de ramen. Je verliest minder warmte in huis, waardoor je energiekosten lager blijven.

Overige maatregelen om jouw woning te verduurzamen:

- Dakisolatie: In de winter hou je warmte vast, in de zomer blijft het koeler (win-win!)
- Douche-wtw: Wtw staat voor warmteterugwinning. Dit zorgt ervoor dat de warmte van wegstromend douchewater gebruikt wordt om het koude water alvast voor te verwarmen.
- Gevelisolatie: Eenvoudige manier om jouw buitenmuren te isoleren.
- Hybride waterpomp: Deze warmtepomp verwarmt jouw woning en wordt op de koude dagen geholpen door je cv-ketel. Dit betekent dat je veel minder gas verbruikt.
- Isolatieglas: Wil je geen raamfolie? Dan is een andere optie om te investeren in isolatieglas. Dit glas houdt de warmte in huis.
- Vloerisolatie: Zorgt voor minder tocht en vocht in je huis, dit resulteert in een lagere energierekening.
- Zonneboiler: Met een zonneboiler kun je douchen op zonne-energie
- Zonnepanelen: Met zonnepanelen wek je je eigen stroom op door middel van het daglicht.

Het is verstandig om te investeren in het verduurzamen van je huis. Dit zorgt ervoor dat je jouw huis sneller én voor een hogere prijs verkoopt. Met deze tips ben je al een heel eind op weg. Ga jij gelijk aan de slag?

Bonusverkooptip 2: haal alles uit je woningfoto's

Natuurlijk wil je dat jouw woningfoto's écht indruk maken! Een goede eerste indruk is immers goud waard. De juiste styling kan ervoor zorgen dat potentiële kopers meteen verliefd worden op jouw huis. Maar hoe zorg je ervoor dat jouw woning perfect in beeld wordt gebracht? Hier vind je tips om jouw woning op z'n best te presenteren!

Ruim op voor ruimte

Laat je ruimtes groter lijken door overbodige spullen weg te halen. Een opgeruimd huis voelt ruim en rustig, en laat de beste eigenschappen van jouw woning zien.

Licht, licht en nog eens licht

Daglicht is jouw beste vriend. Open alle gordijnen, rol jaloezieën op en zet lampen aan voor extra sfeer. Dit geeft een warm en welkom gevoel.

Kleur voor contrast en sfeer

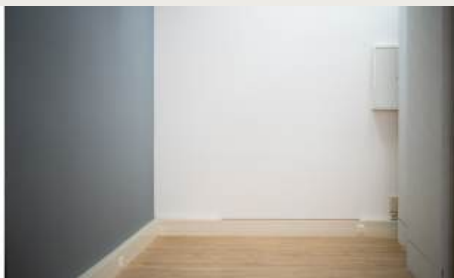
Neutrale kleuren zorgen voor rust, maar een paar felgekleurde kussens of een vaas met bloemen kunnen nét dat beetje extra geven. Houd het subtiel, maar maak het gezellig.

Jouw woning zo aantrekkelijk mogelijk maken

Je woning verkoopklaar maken betekent meer dan alleen opruimen. Denk aan het creëren van sfeer, ruimte en een uitnodigend gevoel. Begin met een goede schoonmaakbeurt, breng persoonlijke items terug naar een minimum en zorg voor frisse bloemen of planten. Zorg dat elke kamer een doel heeft: zet bijvoorbeeld in de logeerkamer een mooi opgemaakt bed neer, zodat mensen meteen zien hoe de ruimte gebruikt kan worden. Deze details zorgen ervoor dat jouw woning eruit springt tussen alle andere huizen.

Maak van je huis een droomhuis

Met deze eenvoudige tips maak je van je huis een plek waar kijkers zichzelf direct zien wonen. Je wilt dat potentiële kopers meteen het gevoel hebben dat ze thuis zijn. Het hoeft allemaal niet ingewikkeld te zijn; een kleine aanpassing kan al een wereld van verschil maken. Vergeet niet om alles een laatste check te geven voordat de foto's gemaakt worden en zie jouw woning stralen!



Namaco Groningen

info@namaco-groningen.nl

www.namaco-groningen.nl

[@namaco_groningen](https://www.instagram.com/namaco_groningen)



NAMACO
Groningen