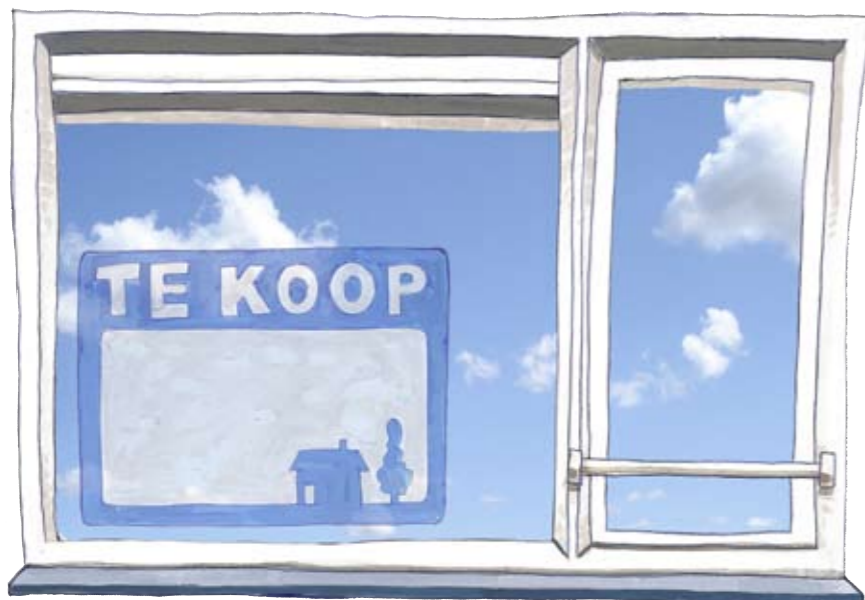


Wel of geen makelaar, of iets er tussen in?

HUIS VERKOPEN

De komst van internet heeft een revolutie veroorzaakt in manier waarop huizen te koop worden aangeboden. Makelaars spelen hierop in met tal van nieuwe (deel-)diensten. Zelf uw huis verkopen kan natuurlijk ook. Bekijk welke mogelijkheid het best bij u past. **Tekst** Gonnie Oussoren **Illustraties** Danai Fuengshunut



Tegenwoordig zijn er tal van mogelijkheden om uw eigen huis te verkopen. Welke mogelijkheid het beste bij u past, is sterk afhankelijk van uw persoonlijke wensen en omstandigheden. Om te bepalen wat voor u de ideale manier is om uw huis te verkopen, kunt u uzelf de volgende vragen stellen. Vind ik eigen inbreng belangrijk? Wil ik lage kosten? Is mijn woning een gewild object? Stel u zelf dan nog deze vraag: heb ik behoefte aan intensieve, persoonlijke begeleiding bij de verkoop van mijn huis of juist niet? Afhankelijk hiervan zult u mogelijk eenvoudiger tot een antwoord kunnen komen op de vraag: neem ik wel of geen makelaar of misschien wel iets ertussen in?

TOP 5: OP WELKE SITE ZOU U BIJ VERKOOP VAN UW WONING UW HUIS WILLEN PLAATSEN?

1. funda.nl
2. eigenhuis.nl/tekoop
3. zoekallehuizen.nl
4. jaap.nl
5. woonkrant.nl

Bron: representatief online onderzoek uitgevoerd door MSI onder 700 leden van Vereniging Eigen Huis

1. ZELF DOEN

Zelf uw huis verkopen kan een aantrekkelijke optie zijn voor mensen met voldoende tijd, kennis van zaken én een huis dat goed in de markt ligt. Maar de een is er beter in dan de ander. Via Vereniging Eigen Huis schaft u de uitgave *Huis verkopen* aan zodat u goed voorbereid aan de slag kunt. Om te zorgen dat uw huis de nodige aandacht krijgt, kunt u uw huis op diverse huizensites presenteren zoals bij www.dimo.nl, www.marktplaats.nl en op onze eigen website www.eigenhuis.nl. Vanuit andere websites wordt er tegenwoordig zogenaamd 'gespiderd', bijvoorbeeld door sites als www.jaap.nl en www.zoekallehuizen.nl. Dit betekent dat uw verkoopadvertentie door hen wordt overgenomen op hun eigen site. Op die manier krijgt uw advertentie een groter bereik. Nadeel hiervan is wel dat latere wijzigingen in de advertentie, zoals bijvoorbeeld prijsveranderingen, niet automatisch en op tijd overgenomen worden.

Zelf een huis verkopen klinkt aantrekkelijk, zeker financieel gezien, maar is zeker niet voor iedereen weggelegd: is uw woning erg gewild en goed onderhouden, of juist helemaal niet? En bent u bijvoorbeeld goed op de hoogte van de wettelijke verplichtingen die bij de verkoop van een huis komen kijken? Zo niet, dan kan zelf doen ook risico's met zich meebrengen.



Er zijn internetformules die u alleen de marketingmiddelen aanbieden, zoals bijvoorbeeld Huizenpartner (www.huizenpartner.nl) of Netmakelaar (www.netmakelaar.nl). U krijgt dan een eigen website (bij www.huizenpartner.nl zelfs een eigen domeinnaam) en verkoopposters of -borden. De prijzen variëren, afhankelijk van wat u precies wilt, maar zijn niet al te hoog (vanaf € 35,- tot € 500,-). Contractonderhandelingen en bezichtigingen zijn niet in de pakketten van deze sites inbegrepen en moet u dus echt zelf doen. Opvallend is dat bij de laatstgenoemde formules geen makelaars betrokken zijn. Hier zijn marketeers aan het werk. Zij bieden soms wel aan om een makelaar in te schakelen voor aanvullende diensten. Pas hiermee op, de kosten kunnen daardoor weer aardig oplopen! Soms hebben ook makelaars een mogelijkheid om te adverteren op deze websites, zodat verkoop en aankoop elkaar mogelijk kunnen treffen.

TIPS:

- Een indicatie voor de waardebeoordeling is de WOZ-waarde van uw huis. De meest recente WOZ-waarde vindt u op de laatste (OZB-)aanslag die u van de gemeente heeft ontvangen. In de meeste gevallen gaat het om een vrij globale waardebeoordeling van uw



woning, dus een nadere aanscherping is zeker op zijn plaats – zeer zeker bij de meer unieke panden. Ook moet u de waardeontwikkeling sinds de laatste WOZ-waardepeildatum overbruggen (1 januari 2007).

- Een nadere aanscherping van de verkoopprijs is mogelijk door middel van een waardebeoordeling. Op onze website kunt u terecht voor een zeer uitgebreide waardebeoordeling waarin gegevens uit het Kadaster worden meegenomen, ook van verkochte woningen uit de directe omgeving. De vraagprijs bepaalt u mede aan de hand van de marge die u er in wilt stoppen. Zo'n marge biedt u enige speelruimte bij onderhandelingen.
- Als u een wat ouder huis wilt verkopen, laat dan door Vereniging Eigen Huis een bouwkundig keuringsrapport opmaken van de woning.

- U kunt potentiële kopers dan goed onderbouwd informeren over de technische staat van de woning.
- Bezichtigingen gaan gepaard met emotie, iets wat helaas maar al te vaak onderschat wordt. Oefen daarom eens met een kennis een rondleiding door uw huis en laat hem de nodige kritiek geven. U kunt dan zelf aanvoelen of u daarmee om kan gaan.
- Als u zelf een koopcontract opstelt (voor leden te downloaden via www.eigenhuis.nl), maak dan goede afspraken over de data van aanvaarding en het verlopen van de ontbindende voorwaarden.
- Bent u goed in (prijs)onderhandelingen? Zo niet, dan kunt u beter niet proberen om zelf uw huis te verkopen.
- Lees ook de tips onder het kopje 'Zelf verkopen met enige ondersteuning' op de volgende pagina.

2. ZELF VERKOPEN, MET ENIGE ONDERSTEUNING

Wilt u zelf uw woning verkopen met daarbij ondersteuning naar behoefte, dan valt er veel te kiezen op internet. Onderzoek van Vereniging Eigen Huis (zie kadertekst) wijst uit dat er bij particulieren die hun huis willen gaan verkopen grote behoefte is aan zogenaamde deeldiensten. Dit houdt meestal in dat u bij een makelaarsformule een pakket dienstverlening koopt, met daarin alleen de diensten waar u specifiek behoefte aan heeft. Bekende formules zijn bijvoorbeeld Makelaarsland (www.makelaarsland.nl) I Blue (www.iblue.nl), Beetje hulp (www.beetjehulp.nl). Wilt u bijvoorbeeld de bezichtigingen zelf doen evenals het aanleveren van de foto's en de tekst voor de verkoopadvertentie, maar de contractonderhandelingen uitbesteden, dan is dat mogelijk. Sommige formules bieden een vast pakket aan tegen een vaste prijs zoals Makelaarsland. Andere formules bieden meerdere pakketten aan tegen verschillende prijzen of beginnen met een basispakket dat u zelf kunt uitbreiden met verschillende onderdelen. Zo kunt u bepalen wat u zelf wilt doen in het verkoopproces en wat u absoluut wilt uitbesteden. Een aantal makelaarsformules op internet heeft intensieve

samenwerkingsverbanden met bepaalde banken of tussenpersonen, en zal promoten hier de hypotheek af te sluiten. Soms bieden ze hiervoor korting aan. Laat u niet misleiden: kijk bij de keuze van een hypotheek altijd naar het totale plaatje van kosten en voorwaarden. Voor deeldiensten kunt u tegenwoordig trouwens ook terecht bij de reguliere makelaar (zie hierna). Op www.eigenhuis.nl/magazine vindt u een overzicht van makelaarsformules op internet, de mogelijkheden en de kosten.

TIPS:

- Besef dat bij makelaarsformules op internet de kennis van de lokale markt niet altijd even groot is. Zij werken namelijk lang niet altijd samen met lokale makelaars. Als u bijvoorbeeld hulp nodig hebt bij het vaststellen van de vraagprijs kan dit best een probleem zijn, zeker als uw huis geen standaardhuis is.
- Doet u zelf de bezichtigingen? Houd er ook rekening mee dat u een informatieplicht heeft. Zijn er erfdoelbaarheden, gebreken aan het huis, kettingbedingen of andere belangrijke juridische zaken die gemeld moeten worden? Check hiervoor goed uw eigendomsakte, leveringsakte en het Kadaster. Tegen een kleine vergoeding kunt u veel informatie uit het Kadaster halen: www.kadaster.nl
- Vraag uzelf af of u een goede verkoper bent. Het voordeel van zelf bezichtigingen doen is natuurlijk dat u



veel en enthousiast kunt vertellen over de woning, de buurt en bureu. Beter dan welke makelaar dan ook. Het is daarbij wel de kunst om de juiste balans te vinden; u hebt een informatieplicht maar kopers kunnen weleens verveeld gaan gapen als u urenlang vertelt over elk detail van uw tuinontwerp.

- Bij veel formules wordt (deels) gewerkt met het No Cure-No Pay-principe. Trekt u de opdracht na een tijdje in dan betaalt u alleen de kosten die al gemaakt zijn zoals marketing- en onderzoekskosten. Sommige formules zullen 50% van de afgesproken totaalprijs in rekening brengen en bij een enkeling, zoals Makelaarsland, krijgt u helemaal niets terug en bent u het geld dus gewoon kwijt.
- Maak duidelijke afspraken voordat u iets tekent. Lees de voorwaarden goed. Geldt er een vaste prijs voor bepaalde diensten die worden verricht, zoals bijvoorbeeld de bezichtigingen? Zit er bijvoorbeeld een maximum aan het aantal bezichtigingen? Zijn de genoemde prijzen inclusief of exclusief BTW?
- Zit er achter de formule een makelaar die is aangesloten bij een brancheorganisatie zoals de NVM, LMV of VBO? Op die manier weet u zeker dat u in geval van problemen terug kunt vallen op een geschillencommissie. Bovendien hanteren deze makelaars meestal consumentenvoorwaarden die in overleg met Vereniging Eigen Huis tot stand zijn gekomen; zo niet, dan kunt u afspreken dat deze voorwaarden van toepassing zijn.
- Besef dat de communicatie met de betrokken organisatie of makelaar vaak per telefoon of mail gaat. Er is meestal geen persoonlijk contact.
- Zorg ervoor dat u uw pakket eventueel kunt opwaarderen ('upgraden'). Als er na twee maanden nog altijd geen gegadigden zijn, dan is het bijna altijd voordeliger om uw pakket te upgraden dan alsnog naar een traditionele makelaar te gaan.

3. MAKELAARS NIEUWE STIJL

Ook veel traditionele makelaars gaan met de tijd mee en zijn vernieuwend bezig. Het aanbieden van deeldiensten is ook hier een veelvoorkomend verschijnsel: de klant bepaalt zelf welke dienst hij afneemt. Ook wat betreft de courtage is er sprake van vernieuwingen: er zijn makelaars die vaste, lage courtagetarieven hanteren, die de courtage bepalen door het verschil tussen de vraagprijs en de koopsom, maar er wordt ook met een prestatiecourtage gewerkt. Makelaars kiezen soms voor een (goedkoop) pand op een industrieterrein of werken vanuit huis met een etalage en vitrine in het winkelcentrum. Huisbezoek en openingstijden in de weekenden en 's avonds komen veel vaker voor dan vroeger, net als contracten op basis van no cure, no pay. Van internet wordt optimaal gebruik gemaakt en naast traditionele promotiemethoden is wijkmarketing erg in trek. Ook zijn er traditionele makelaars die extra's bieden als verkoopstyling, aankoopcoaching of financieel advies. Sommige makelaars specialiseren zich in bepaalde doelgroepen (bijvoorbeeld 55-plussers) of schenken een deel van de courtage aan een goed doel. Transparantie krijgt bij veel vernieuwende makelaars de aandacht: in de vorm van heldere voorwaarden en duidelijkheid over de tarieven.

TIPS:

- Maak duidelijke afspraken en wees ook hier alert op verkoopvoorwaarden, zie ook de tips op de vorige pagina
- Houd er rekening mee dat alleen NVM-makelaars momenteel nog volledig kunnen adverteren op Funda. Het aanbod van niet-NVM-makelaars kan hooguit gespierd worden door Funda en verschijnt daar als een soort B-advertentie op de site met een doorverwijzing naar de site waarop hij oorspronkelijk door u is geplaatst.
- Bekijk goed (en dat geldt voor alle makelaarsdiensten!) hoe en tegen welke kosten u van uw makelaar af kan als de dienstverlening niet naar wens is.



4. ALLES UITBESTEDEN

Uiteraard bestaat ook nog steeds de mogelijkheid om een traditionele makelaar te kiezen die u van A tot Z begeleidt in het hele verkoopproces en alles uit handen neemt. Tegen een vast courtagebedrag en met doorgaans een hoog serviceniveau. Al of niet met een uitgebreide presentatie op internet, reclame voor uw huis en dergelijke. En natuurlijk altijd persoonlijk contact. Ideaal voor de mensen die behoefte hebben aan advies en intensieve begeleiding en die geen zin of tijd hebben om zaken zelf te doen. Het grote voordeel van een traditionele makelaar is dat hij de lokale markt goed kent en daardoor ook prima kan inschatten wat de juiste vraagprijs is voor uw woning. En wellicht heeft hij al mensen in zijn bestand die juist op zoek zijn naar uw woning. Voor fullservice betaalt u echter wel het volle pond.

TIPS:

- Onderhandel over de prijs! Neem niet zomaar genoegen met het vermelde tarief. Afhankelijk van de marktomstandigheden en uw woning zijn makelaars soms bereid u tegemoet te komen in de prijs die zij voor hun diensten vragen.
- Bekijk ook hier goed of het courtagebedrag inclusief of exclusief BTW is.
- Kent u iemand in de buurt die ervaringen heeft met deze makelaar? Zoek naar referenties.
- Is de makelaar aangesloten bij een brancheorganisatie?
- Tot welke huizensites heeft de makelaar rechtstreeks toegang?

VERSCHILLEN TUSSEN TRADITIONELE EN INTERNETMAKELAAR

TRADITIONELE MAKELAAR:

- biedt desgewenst full service (begeleiding en dienstverlening van A tot Z)
- altijd persoonlijk contact
- biedt tegen betaling meestal ook nog diverse extra's (juridische service, bouwkundige keuring en dergelijke)
- goed op de hoogte van de lokale markt
- is meestal aanzienlijk duurder.

INTERNETMAKELAAR:

- biedt deeldiensten aan; er wordt eigen inbreng gevraagd, u moet bijvoorbeeld de bezichtigingen zelf doen
- communicatie gebeurt meestal per mail of telefoon
- is (veel) goedkoper dan een traditionele makelaar
- biedt meestal een wat magere vorm van dienstverlening

OPMERKING: Soms maakt een internetmakelaar gebruik van lokale makelaars. Als u spijt heeft van een opdracht kunt u dan makkelijk overstappen op een uitgebreider pakket bij een lokale makelaar. Dit kan bijvoorbeeld bij beetjehulp.nl of livy.nl.

WELKE ONDERDELEN VAN HET VERKOOPPROCES DENKT U ZELF TE KUNNEN DOEN EN WELKE BESTEEDT U LIEVER UIT?

Onderdeel	zelf doen	makelaar doen	weet ik niet
Een waardebepaling maken	17%	76%	8%
Advies over de verkoopprijs	17%	77%	6%
Foto's nemen van het huis	48%	47%	5%
Verkooptekst schrijven voor advertentie	34%	60%	6%
Regelen van 'Te Koop'-bord	17%	75%	8%
Aanmelding op diverse websites	22%	69%	9%
Bezichtigingen begeleiden	30%	64%	6%
Nabellen van kijkers na bezoek	17%	75%	8%
Onderhandelen over de verkoopprijs	26%	68%	7%
Verkoopcontracten opstellen	8%	86%	6%
Kadastraal onderzoek	19%	73%	8%
Laatste inspectie voor de overdracht	32%	60%	7%

Bron: representatief online onderzoek uitgevoerd door MSI onder 700 leden van Vereniging Eigen Huis

WELKE ASPECTEN BEPALEN UW KEUZE VOOR EEN VERKOPENDE MAKELAAR?

1. Deskundigheid
2. Prijs
3. Helderheid over dienstverlening en de prijzen
4. Klantvriendelijkheid
5. Ervaringen van anderen
6. Naamsbekendheid
7. Een duidelijke website
8. Bereikbaarheid

Bron: representatief online onderzoek uitgevoerd door MSI onder 700 leden van Vereniging Eigen Huis

HOE WAREN UW ERVARINGEN MET EEN VERKOOPMAKELAAR?

Grotendeels positief	46%
Zowel positief als negatief	23%
Alleen maar positief	21%
Grotendeels negatief	7%
Alleen maar negatief	2%
Weet ik niet	1%

Bron: representatief online onderzoek uitgevoerd door MSI onder 700 leden van Vereniging Eigen Huis



Vereniging Eigen Huis heeft onderzoek gedaan naar verschillende makelaarsformules op internet. Wat bieden ze precies? Meer resultaten van dit onderzoek vindt u op www.eigenhuis.nl/magazine. Onderzoeksbureau MSI heeft daarnaast een representatief online onderzoek onder ruim 700 leden van Vereniging Eigen Huis uitgevoerd in maart 2008 over de verkopende makelaar. Benieuwd naar alle onderzoeksresultaten, ga naar www.eigenhuis.nl/magazine.