

VOORBEREIDING VERKOOP Klaar voor de verkoop van je woning

Een stappenplan dat je rustig en overzichtelijk door de voorbereiding loodst.

Hoi, Leuk dat we samen aan de slag gaan met de verkoop van je woning. Er komt een hoop op je af, dat snap ik goed. Het fijne is dat een succesvolle verkoop altijd begint met een goede voorbereiding. Als die eenmaal staat, verloopt de rest een stuk rustiger.

Hieronder vind je stap voor stap wat er nodig is. De bijbehorende documenten staan op onze website, in dezelfde volgorde als dit overzicht. Zo kun je alles in je eigen tempo doorlopen. Kom je er even niet uit, of neem je het liever telefonisch door? Laat het me weten, dan lopen we er samen doorheen.

In het kort

01	02
Formulieren invullen in Eerlijk Bieden	Overeenkomst tot bemiddeling regelen
03	04
Informatie over buren en buurt	Informatie over verbouwing en onderhoud
05	06
Fotografie en presentatie	Documenten aanleveren (meetrapport, energielabel, erfpacht)
07	08
Kopie identiteitsbewijs	Intake en praktische zaken: sleutels, bord en buren

1. Eerlijk Bieden (online portaal)

- Naast deze mail ontvang je een uitnodiging van Eerlijk Bieden. Dit is het online portaal waarin je eenvoudig de volgende formulieren invult:
- Vragenlijst deel A, wordt niet gedeeld met de kijkers
 - Vragenlijst deel B, wordt wel gedeeld met de kijkers
 - Lijst van zaken, wordt wel gedeeld met de kijkers

Vragenlijst deel B

Dit is een belangrijk onderdeel van je mededelingsplicht. Het is een flinke lijst, maar probeer hem zo volledig mogelijk in te vullen. Weet je een antwoord niet zeker? Dan mag je die vraag overslaan. Ik loop de lijst daarna altijd met je na en controleer hem. Bij een eengezinswoning ben je zelf verantwoordelijk voor het hele huis, van fundering tot dak. Denk bij het invullen dus ook aan zaken als het dak, de kozijnen, de fundering, de installaties en de tuin.

Lijst van zaken

Hierin geef je aan welke zaken achterblijven, ter overname zijn of meegaan. Alles wat vastzit in of aan de woning, zoals de keuken, vloeren, inbouwverlichting en cv-ketel, blijft standaard achter en hoort bij de koopsom. Vergeet ook de tuin niet, bijvoorbeeld een schuur, tuinhuis of beplanting. Weet je nog niet zeker wat je wilt achterlaten? Kies dan voor 'kan worden overgenomen'.

Hoe kijkers Eerlijk Bieden gebruiken

Zodra kijkers een bezichtiging hebben ingepland, krijgen ze toegang tot het portaal. Daarin staan alle documenten die wij hebben klaargezet, en via dit zelfde portaal brengen ze later hun bod uit. Handig: van elk bod krijg je meteen een melding. Zo heb je tijdens de verkoop altijd overzicht.

2. Overeenkomst tot bemiddeling

De overeenkomst tot bemiddeling vind je in het eerste blokje op de website. Laat je me weten of je akkoord bent? Vul je gegevens in en mail de overeenkomst naar info@makelaarinamsterdam.nl. Ik vul hem verder aan met de juiste gegevens en zet hem daarna klaar voor digitale ondertekening. In de overeenkomst zitten een paar opties. Een toelichting daarop vind je in het blokje 'Toelichting op de opties' op de website.

 Goed om te weten: we kunnen pas beginnen met de foto's en het inmeten van je woning zodra de overeenkomst is getekend.

3. Informatie over buren en buurt

Kopers hechten veel waarde aan informatie over de buren, de buurt en wat jij zelf zo fijn vindt aan je woning. Wil je dit formulier invullen en naar mij sturen? Ik deel het daarna met de kijkers.

4. Informatie over verbouwing en onderhoud

Net als bij de aankoop van een auto zien kopers graag de onderhoudshistorie van je woning. Heb je de afgelopen jaren onderhoud gepleegd of dingen vernieuwd, zoals het dak, de kozijnen, de cv-ketel of de badkamer? Vul dit dan in op het formulier. Ook dit deel ik met de kijkers.

5. Fotografie en presentatie

Om je woning funda-ready te maken, helpen we je graag.

Als je wilt, geef ik je toegang tot het portaal van Studio Nan. Zij neemt je uitgebreid mee in:

- opruimen
- optimaal presenteren
- klaarmaken voor de bezichtigingen

Meer informatie vind je via deze link. De investering voor dit portaal is €55,- en ik kan je uit ervaring zeggen dat het dat zeker waard is.

Heb je hier geen behoefte aan? Dan verwijs ik je graag naar het blokje 'Checklist fotoreportage' op de website.

Zodra je woning klaar is voor de foto's, komt Hadewij langs. Tijdens de fotosessie maakt zij professionele foto's, een virtuele tour en een video. Reken op ongeveer 2 à 3 uur. Heb je een tuin of dakterras? Zorg dan dat die er ook netjes bij ligt, kopers kijken daar echt naar.

6. Documenten aanleveren

Meetrapport en plattegrond

Voor de verkoop hebben we een meetrapport en de plattegronden nodig. Heb je deze nog? Dan ontvang ik ze graag. Zijn ze er niet meer? Geen probleem, dan regelen wij dat na ondertekening van de overeenkomst. Er wordt dan contact met je opgenomen voor een afspraak.

Energielabel

Een geldig energielabel is verplicht en moet aanwezig zijn zodra je woning op funda staat. Heb je al een label? Dan ontvang ik graag het pdf-bestand. Is er wel een label, maar kun je het niet meer vinden? Download het dan via www.mijnoverheid.nl. Heb je nog geen label? Vraag het eenvoudig aan via www.enervise.nl of www.labelenlens.nl. Een ander bedrijf mag natuurlijk ook. Vaak is het label binnen 48 uur na de opname beschikbaar.

Erfpacht (indien van toepassing)

Staat je woning op erfpachtgrond? Laat me dan weten wat de huidige situatie is, zeker als de erfpacht nog niet eeuwigdurend is vastgelegd of afgekocht. Heb je de erfpachttakte of recente post van de gemeente over de erfpacht? Stuur die dan gerust mee.

Overige documenten (indien aanwezig)

Heb je bouwtekeningen, vergunningen van verbouwingen, garantiebewijzen of rapporten zoals een bouwkundige keuring of funderingsonderzoek? Die ontvang ik ook graag. Het hoeft niet compleet te zijn, alles wat er is helpt kopers om met een gerust gevoel te bieden.

7. Kopie identiteitsbewijs

Ik ontvang graag een kopie of scan van je identiteitsbewijs. Dat mag per mail of WhatsApp. Ik sla het AVG-veilig op in ons dossier.

8. Intake en praktische zaken

Intake Ik kom graag nog een keer langs voor de intake. Dan noteren we samen alle kenmerken en bijzonderheden van je woning.	Sleutels Handig is om tijdens de fotosessie alvast een set sleutels aan mij of Hadewij te geven. Zo zijn we meteen klaar voor de bezichtigingen. Sleutels van de schuur of meterkast mag je gewoon in de woning laten liggen.
Te koop-bord Wil je een te koop-bord? Laat het me weten vóór de fotoreportage of de intake-afspraak. Dat scheelt ons een extra ritje.	Buren informeren Fijn om je buren alvast te laten weten dat er bezichtigingen gaan plaatsvinden.

Zoals je ziet is het een flinke lijst met voorbereidingen. Weet je even niet meer waar je moet beginnen? Bel, mail of app ons gerust, we helpen je graag verder.

Succes met de voorbereidingen en alvast bedankt!

Met vriendelijke groet,
Team Makelaar in Amsterdam
Kantoor 020-8455878
Micha 06-15027206
E-mail info@makelaarinamsterdam.nl