



Het verkooptraject

Uw wilt uw woning te koop zetten en u wilt er zeker van zijn dat alles goed geregeld wordt door een makelaar die voor deskundigheid en kwaliteit staat. Tijdens een vrijblijvende kennismaking worden uw wensen en behoeften in kaart gebracht. In een eenvoudig stappenplan leggen wij u graag uit hoe wij uw woning optimaal in de verkoop zetten. Amstel Property Agency kent de lokale markt goed en is op de hoogte van alle aspecten van aan- en verkoop en juridische zaken. Wij bespreken met u welke marketing en communicatiemiddelen wij kunnen inzetten voor de verkoop van uw woning. Onderstaande stappen maken onderdeel uit van het verkooppakket dat wij u kunnen aanbieden.

Stap 1: Waardebepaling

Stap 2: Verkoopstrategie opstellen

Stap 3: Presentatie woning

Stap 4: Bezichtigingen

Stap 5: Onderhandelingen

Stap 6: Opstellen en ondertekening koopovereenkomst

Stap 7: Overdracht bij de notaris

Stap 1 Waardebepaling

Amstel Property Agency adviseert u bij het vaststellen van de vraagprijs en doet hiervoor grondig onderzoek. Tijdens het onderzoek wordt er rekening gehouden met een aantal aspecten zoals:

- de bouwkundige staat van de woning;
- de ligging en de woonomgeving- ligt de woning in een gewilde buurt?
- de energiezuinigheid van de woning en milieuaspecten;
- bij appartementen: de financiële positie van de Vereniging van Eigenaren en de hoogte van het reservefonds;
- voor welke prijzen soortgelijke woningen in de buurt worden verkocht of aangeboden.

In overleg met u wordt de vraagprijs vastgesteld. Indien u ervoor kiest om met Amstel Property Agency in zee te gaan, worden gemaakte afspraken schriftelijk vastgelegd in een “Opdracht tot dienstverlening bij verkoop”.

Stap 2: Verkoopstrategie opstellen

In overleg met u wordt een verkoop en marketing strategie opgesteld. Dit wordt gebaseerd op de marktsituatie en het tijdsbestek waarbinnen u de woning wilt verkopen. Wij kunnen zorgen voor plaatsing op Funda.nl, Jaap.nl en onze website. U kunt kiezen uit diverse publiciteitsmiddelen zoals social media, lokale dagbladen en makelaarskranten. Daarnaast kunnen wij zorgen voor het plaatsen van een bord in uw tuin of tegen uw gevel. Er wordt een brochure van uw woning gemaakt en er wordt tevens voor een professionele fotopresentatie verzorgd. De te gebruiken middelen zijn afhankelijk van uw wensen en uw budget.

Stap 3: Presentatie woning

De eerste indruk die een potentiële koper van uw woning krijgt, is het allerbelangrijkste. Zorg dat uw woning er netjes uitziet en fris ruikt. Investeer in een kleine onderhoudsbeurt en zorg voor de reparatie van kleine mankementen. Ook de tuin of balkon dient niet te worden vergeten. Indien gewenst kunnen wij een interieurstyliste u verder laten adviseren.

Stap 4: Bezichtigingen

In overleg met u en de potentiële kopers plannen wij een afspraak in voor de bezichtiging van uw woning. Aangezien Amstel Property Agency deze bezichtigingen coördineert en begeleidt, hoeft u zelf hierbij niet aanwezig te zijn. Na iedere bezichtiging geven wij u uiteraard een terugkoppeling.

Volgens de wet dient u als verkoper de potentiële koper op de hoogte te brengen van alle bijzondere lasten en gebreken van uw woning. Dit gaat bijvoorbeeld over een recht van overpad of geborgen gebreken zoals een lekkend dak of een kapotte CV-ketel. Kortom, alle verplichtingen en lasten die voor de toekomstige bewoner van belang kunnen zijn.

Stap 5: Onderhandelingen

Het is raadzaam om uw makelaar u te laten adviseren over de beste strategie. Wanneer een koper een bod uitbrengt, zal uw makelaar dit met u bespreken en u adviseren over de vervolgstappen. Bij het onderhandelen is niet alleen de prijs van belang, maar ook de datum van overdracht en ontbindende voorwaarden spelen een rol. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: het niet rond krijgen van de financiering, het niet verkrijgen van een huisvestingsvergunning of een negatieve uitkomst van een bouwkundig advies. Ook is het mogelijk dat de koper bepaalde roerende zaken wilt overnemen.

Zolang het bod nog niet aanvaard is, kan het bod nog worden vervangen door een lager of hoger bod. Uitzondering is een bod waarbij gesteld is dat deze tot een bepaald tijdstip op een bepaalde datum geldig is. Deze kan niet ongedaan gemaakt worden. Het is niet zo dat door

aanvaarding van het bod een overeenkomst tot stand komt. Dit gebeurt pas bij de volgende stap.

Stap 6: Opstellen en ondertekening koopovereenkomst

In de koopovereenkomst worden schriftelijke afspraken vastgelegd over de verkoopprijs, de datum van levering, ontbindende voorwaarden en de meegeleverde roerende zaken. Op het moment wanneer de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend, is de koopovereenkomst gesloten. De koper ontvangt een afschrift van de koopovereenkomst. Daarna komt een spannende periode aan, omdat de koopovereenkomst op dat moment nog ontbonden kan worden.

Vanaf het moment dat de koper het afschrift van de door beide partijen ondertekende koopovereenkomst ontvangt, gaat de wettelijke bedenktijd van drie dagen in. Binnen deze bedenktijd kan hij alsnog besluiten af te zien van de koop.

De koop kan nog ontbonden worden op basis van ontbindende voorwaarden. Dit kan uiterlijk tot de datum die daarvoor genoteerd staat in de koopovereenkomst.

Ook de opname van een No-Risk clause in de koopovereenkomst kan tot ontbinding leiden. Dit kan uiterlijk tot de datum die is overeengekomen. Als een koper uw woning koopt, vóórdat hij zijn eigen heeft verkocht, bezit hij tijdelijk twee woningen. Als deze periode te lang duurt dan kan dit een grote financiële druk zijn. Als dit een struikelblok is voor een potentiële koper van uw woning, dan kunt u een No-Risk clause in de koopovereenkomst laten opnemen. Dit betekent dat de koper de koop ongedaan kan maken als de verkoop van zijn oude woning te lang duurt of niet doorgaat.

Stap 7: Overdracht bij de notaris

Zodra alle ontbindende voorwaarden zijn verlopen zal de ondertekende koopovereenkomst en andere benodigde stukken samen met een kopie van uw rijbewijs of paspoort aan de notaris (welke door koper wordt aangesteld) worden verstrekt. Zodra de notaris de papieren heeft ontvangen plant de notaris een afspraak in op de overeengekomen datum voor het tekenen van de akte van levering.

Van tevoren ontvangt u een concept van de leveringsakte en een nota van afrekening. De koper kan voor de levering de woning inspecteren om te zien of alles is achtergelaten zoals afgesproken. Uw makelaar zal de inspectie begeleiden. Hierbij worden tevens de meterstanden opgenomen. Na de inspectie gaat u met de koper naar de notaris. Als u de akte van levering hebt getekend en deze is ingeschreven in de openbare registers van het Kadaster bent u geen eigenaar meer van de woning. De nieuwe eigenaar krijgt na het ondertekenen van de leveringsakte de sleutels.

De koper betaalt de koopsom en eventueel de extra kosten voor de achtergebleven roerende zaken. De notaris zorgt daarna voor de verder afwikkeling zoals:

- de verrekening van de zakelijke lasten, zoals onroerend zaakbelasting en waterschapslasten.

- hij regelt de aflossing van de eventuele lopende hypotheek. Zorg wel dat u uw hypotheek op tijd heeft opgezegd. Er zijn geldverstrekkers die bij een te late opzegging van de hypotheek een boete rekenen. Vraag advies aan uw hypotheekadviseur of het verstandig is dat u zelf de opzegging regelt of dit via de notaris laat lopen. Als u het zelf doet, kom dan pas in actie nadat de ontbindende voorwaarden van de koper zijn vervallen.
- de notaris zorgt dat het afgesproken courtagebedrag aan uw makelaar wordt betaald.
- het saldo dat overblijft, ontvangt u op uw eigen rekening. Dit saldo ontvangt u nadat de akte van levering is ingeschreven in het Kadaster. Dit is meestal een werkdag na de levering.

Het verkoopproces is afgerond!

