

Je huis verkopen

Tips bij het verkopen
van je huis



HEEL NORMAAL



SNS

Huis te koop, huis verkocht! Ging het altijd maar zo snel. Tussen het moment dat je besluit je huis te koop te zetten en de uiteindelijke ondertekening bij de notaris zijn er een heleboel stappen te nemen. Wij helpen je graag bij deze stappen, of je nou met of zonder makelaar gaat verkopen, of deels zelfstandig met een beetje hulp van een expert. Met dit e-book kun je je goed voorbereiden, weet je waar je rekening mee moet houden, en kun je zelf de keuzes maken die voor jou het best aanvoelen. Succes met de verkoop!

INHOUD

1. STAPPENPLAN HUIS VERKOPEN	3
Stap 1 bereid je goed voor	4
Stap 2 maak je huis verkoopklaar	7
Stap 3 je huis promoten	9
Stap 4 bezichtigingen	12
Stap 5 onderhandelen doe je zo	13
Stap 6 koopovereenkomst opstellen en ondertekenen	15
2. WAT KOST HET VERKOPEN VAN JE HUIS?	17
■ Makelaarskosten	18
■ Overige kosten	19
3. JE HUIS VERKOPEN EN JE HYPOTHEEK	20
■ Je huis hypotheekvrij opleveren	21
■ Je hypotheek meenemen	21
■ Restschuld en de hypotheek	22
■ Overwaarde en de hypotheek	22
HANDIGE LINKS	23

Hoofdstuk 1

Stappenplan huis verkopen



Stap 1

Bereid je goed voor

1. MET MAKELAAR OF ZONDER MAKELAAR?

De eerste beslissing die je moet nemen, is of je je huis laat verkopen of het - deels - zelf gaat doen.

Met verkoopmakelaar

Een goede verkoopmakelaar kent jouw buurt, vraagt de laatste transacties in de buurt op en kan zo de beste vraagprijs bepalen. Hij neemt je veel werk uit handen: de brochure maken, het rondleiden, onderhandelen met mogelijke kopers en het koopcontract maken laat je aan de makelaar over. Je kunt bouwen op zijn netwerk, zijn kennis en van de meer juridische zaken rondom de verkoop.

Zonder makelaar

Zonder makelaar je huis verkopen kan natuurlijk ook. Je kunt flink besparen op de kosten van de makelaar. Daartegenover staat dat je alles zelf moet regelen en daar gaat flink wat tijd in zitten. Je moet er bovendien voor zorgen dat je de juiste kennis hebt, bijvoorbeeld over hoe je de vraagprijs het best kunt bepalen en over hoe je goed onderhandelt en wat je rechten zijn. Verkoop je huis alleen zonder makelaar als je zeker weet dat je niets over het hoofd ziet, zoals bij het opstellen van een koopcontract.

Een deel met, een deel zonder

Bij sommige makelaars, bijvoorbeeld internetmakelaars, doe je een deel zelf en doet de makelaar de rest. Dat is normaal gesproken goedkoper dan een gewone makelaar. Je spreekt onderling af wie wat op zich neemt. De rondleidingen doe je bijvoorbeeld zelf, maar het opstellen van het koopcontract laat je doen. De brochure en de foto's maak je zelf, maar de makelaar doet de onderhandelingen. Hoe meer je zelf doet, hoe minder geld je aan de makelaar kwijt bent.

	Pluspunten	Minpunten
Met makelaar	+ Doet bijna al het werk voor je + Heeft expertise, ook over wet- en regelgeving	- Kosten - Je moet alsnog zelf je huis verkoopklaar maken
Zonder makelaar	+ Geen makelaarskosten + Je hebt alles zelf in de hand	- Veel eigen tijd kwijt en vaak toch ook geld - Je zou iets over het hoofd kunnen zien omdat je minder ervaring hebt

2. WAT WORDT JE VRAAGPRIJS?

Een te hoge vraagprijs kan mensen afschrikken. Met een te lage vraagprijs heb je misschien minder onderhandelingsruimte. De beste vraagprijs zit daartussen.

Maar hoe bepaal je die? Als je een makelaar inschakelt, adviseert die je over de beste vraagprijs. Als je je huis zelf gaat verkopen, denk dan aan deze tips:

- Bekijk vraagprijzen van huizen in jouw buurt op Funda. Je kunt ook meteen zien hoe lang een huis in jouw buurt gemiddeld te koop staat. Kijk natuurlijk ook naar de staat van de woningen, de vierkante meters en bijzonderheden.
- Vraag informatie over verkochte woningen op via het Kadaster. Dan zie je bijvoorbeeld ook wat de verkoopprijs van die woningen is geweest. Je betaalt daar wel wat voor, maar de informatie geeft je veel inzicht.
- Je kunt een makelaar vragen voor een waardebeoordeling of een taxatie. Een waardebeoordeling is meestal gratis en mondeling, een taxatie kost een paar honderd euro en krijg je schriftelijk. Als je alleen wilt weten wat je huis waard is, geeft een waardebeoordeling je een goede indicatie.
- Houd ook rekening met de zeldzaamheid van jouw woning. Staat je huis in een rij van exact dezelfde huizen, dan maakt jouw huis minder verschil. Maar heb je het grootste huis in de straat, of een grotere tuin, of ben je de enige met een dakkapel? Dan kan dat je vraagprijs verhogen. Ook de staat van het huis speelt natuurlijk een grote rol bij het bepalen van de vraagprijs.

- Maak een lijst met wat je achterlaat in het huis na de verkoop. Heb je bijvoorbeeld kasten laten inbouwen, een keuken met veel moderne apparatuur of heb je onlangs een duur terras aangelegd? Dan zou je die zaken kunnen meenemen als je de vraagprijs bepaalt.

Let op! De vraagprijs is bijna nooit de verkoopprijs. Houd rekening met de markt: in een markt die gunstig is voor verkopers kun je best hoog inzetten. Als het een gunstige markt is voor kopers, heb je meer concurrentie en prijs je jezelf met een te hoge vraagprijs misschien uit de markt.



Stap 2

Maak je huis verkoopklaar

Om je huis verkoopklaar te maken, kun je een professional inhuren. Deze verkoopstylisten weten precies wat doorslaggevend is voor mogelijke kopers. Wil je het zelf doen om kosten te besparen? Denk dan hieraan:

1. KNAP JE HUIS OP

Plinten of schroeven die loszitten, afgebladderd behang, lekkage? Maak alle achterstallig onderhoud voor de verkoop in orde.

Bekijk bij al je ingrepen wel of het financieel de moeite is en of het smaak gerelateerd onderhoud is of noodzakelijk onderhoud. Noodzakelijk en klein onderhoud kun je bijna altijd het best doen om de kans op verkoop te vergroten. Maar een verouderde keuken kun je in sommige gevallen beter laten zitten. Als je de keuken voor veel geld vervangt, is het misschien net niet naar de smaak van de koper. Zorg er dan wel voor dat je je verouderde keuken extra goed presenteert: schoon, opgeruimd en fris.

Denk ook aan schilderwerk. Een nieuw laagje wit doet wonderen. En vergeet de buitenkant van de woning en de tuin niet. De eerste indruk van het huis is voor mogelijke kopers van groot belang.

Handig om te weten: Vroeger kon je een verbouwing vaak meefinancieren, maar nu is dat moeilijker. Hierdoor zijn opknappertjes over het algemeen minder in trek.

2. MAAK JE HUIS LEEG EN SCHOON

Ruim op zoals je nog nooit opgeruimd hebt. Gooi spullen weg of sla ze tijdelijk ergens anders op. Dan hebben we het zowel over kleine frutsels, als over grotere spullen - zelfs ook sommige meubels. Want hoe ruimer je huis oogt, hoe beter je verkoopkansen. Hoe leger de vloer, hoe blijer de mogelijke kopers.

Persoonlijke spullen, zoals foto's en kindertekeningen, kun je beter weghalen voor de foto's en bezichtigingen. Een potentiële koper moet alle ruimte krijgen om zichzelf in jouw huis te zien wonen. Persoonlijke spullen zorgen er vooral voor dat de koper jou er ziet wonen.

Is je huis compleet opgeruimd? Maak het dan helemaal schoon. Blingbling op de foto!

3. ZORG VOOR GOEDE FOTO'S

De koper oriënteert zich online of via een brochure. Foto's zijn daarom van het grootste belang. Besteed hier daarom veel aandacht aan. Je kunt de foto's heel goed door een professionele woningfotograaf laten maken. Wil je het toch zelf doen om kosten te besparen? Denk dan aan:

- Maak alles leeg en schoon, zoals hierboven omschreven.
- Zorg voor veel licht. Hoe meer licht, hoe meer ruimte, hoe aantrekkelijker de kamers. Fotografeer daarom op een zonnige dag / tijdstip. En maak gebruik van sfeerlicht, goed flitslicht of extra natuurlijk licht.
- Gebruik een groothoeklens, maar overdrijf het niet.
- Zet veel (lege) vloer op de foto. Je bent misschien geneigd om vanaf borsthoogte te fotograferen, maar je kunt beter op je knieën gaan.
- Heb je bijzondere details in je woning, zoals glas-in-lood, een bewerkt plafond of authentieke deurgrepen? Een paar detailfoto's geven extra sfeer.
- Maak altijd foto's van de belangrijkste ruimtes (woonkamer, keuken, badkamer, slaapkamers) zodat een oriënterende koper een goede indruk krijgt. En vergeet vooral ook de buitenkant van het huis niet.



Stap 3

Je huis promoten

Nu moet iedereen natuurlijk weten dat jij je huis verkoopt. Tijd voor promotie! Zonder makelaar regel je alles zelf, maar heb je een makelaar, dan wordt dit voor je geregeld. En heb je een internetmakelaar, dan maak je vaak zelf de foto's en de advertentietekst, maar zorgt de internetmakelaar wel voor de juiste gegevens en de plaatsing van de advertentie op verschillende sites.

ZELF DOEN VERSUS (INTERNET)MAKELAAR

Het grootste deel van huizenkopers oriënteert zich online. Zorg daarom dat je goed zichtbaar bent op huizensites. Funda.nl is hierin verreweg de bekendste en heeft het grootste bereik. Goed om te weten: Hierop kun je alleen adverteren als je een makelaar hebt. Wil je graag adverteren via Funda maar wil je kosten besparen? Dan kun je een internetmakelaar overwegen. Die mag wel adverteren op Funda, maar kost minder – omdat je veel zelf regelt.

Bijkomend voordeel van een (internet)makelaar is, dat die alle gegevens van je huis snel kan opzoeken of kan opmeten. Dan hoef je dat niet zelf uit te zoeken en weet je zeker dat het volgens de juiste norm wordt gedaan.

LIEVER ALLES ZELF DOEN?

Heb je geen (internet)makelaar en wil je wel aan zo veel mogelijk mensen laten weten dat je je huis te koop zet? Voor zo min mogelijk kosten? Denk dan hieraan:

Je advertentie plaatsen op huizenverkoopwebsites

Als particulier zijn er talloze sites waarop je kunt adverteren, bijvoorbeeld jaap.nl, huislijn.nl, makelaarsland.nl, zelfverkopen.nl. Google maar eens...

Een bericht op Marktplaats.nl

Misschien niet de eerste site waar je aan denkt als het gaat om huizenverkoop, maar onderschat Marktplaats niet. Er komen veel mensen en een advertentie is zo gemaakt. Zet in je advertentie een link naar de website waar de uitgebreidere advertentie staat.

Een eigen website voor je huis

Ben je een beetje handig met computers, dan is het maken van een eigen website voor de verkoop van je huis geen slecht idee. Promoot de link waar je maar kan. Bijvoorbeeld in je e-mail-handtekening. Moet je de website door iemand anders laten maken? Dan is die investering waarschijnlijk groter dan wat het je oplevert.

Social media

Zet je huis vooral op Facebook. Facebook heeft van alle social media de meeste gebruikers per dag en je vrienden en bekenden kunnen het bericht heel eenvoudig delen. Ook Instagram, Twitter, LinkedIn en YouTube kun je gebruiken. Vraag vooral aan mensen of ze het bericht willen verspreiden. Dat kan bijvoorbeeld ook via Whatsapp.

Extra: maak ook filmpjes van je huis

Denk niet alleen aan foto's, maar ook aan filmpjes. Zo krijgen mensen echt een goed beeld van je huis. Je kunt de filmpjes verspreiden via bovengenoemde kanalen.

Tip! Nu je toch bezig bent, maak dan ook meteen een brochure voor de bezichtigingen.

WAT STAAT ER ALLEMAAL IN DE ADVERTENTIE OF BROCHURE?

Je advertentie of brochure bestaat uit meer dan een verkooptekst en foto's. Ook de kenmerken van je huis moet je vermelden. Op Funda vind je bijvoorbeeld deze lijst met kenmerken:

- Overdrachtsgegevens (prijs, aangeboden sinds, aanvaarding, etc.)
- Bouw (soort huis, soort bouw, bouwjaar, etc.)
- Oppervlakte en inhoud
- Indeling (aantal kamers, soorten kamers, etc.)
- Energie (Energie label, isolatie, soort verwarming, etc.)
- Kadastrale gegevens
- Buitenruimte (tuin, terras, balkon) en extra bergruimte (schuur, berging)
- Garage / parkeergelegenheid

WOONOPPERVLAKTE ZELF BEPALEN

Voor het bepalen van je woonoppervlakte gebruik je de [Meetinstructie Gebruikersoppervlakte woningen](#). Je meet eerst het totale inpandige gebruiksoppervlakte. Dat totaal verdeel je onder in:

Gebruiksoppervlakte wonen

Het woonoppervlak is lengte maal breedte van elke ruimte bij elkaar opgeteld. Met 'elke ruimte' worden niet alleen alle kamers (woonkamer, slaapkamers, toilet, badkamer) bedoeld, maar ook bijvoorbeeld de gangen, hal, bijkeuken en een was-en-droogruimte. Het plafond moet minimaal 1,5 meter hoog zijn om het als woonoppervlak mee te mogen rekenen. Uitzondering hierop is de ruimte onder een trap. Die vierkante meters tel je mee, ook al is de ruimte lager dan 1,5 meter.

Gebruiksoppervlakte overige inpandige ruimte

Naast het woonoppervlak moet je ook de gebruiksoppervlakte overige inpandige ruimte opmeten. Dit zijn bijvoorbeeld (berg)ruimtes waar je niet zo makkelijk bijkomt, en/of waar je niet kunt 'wonen', zoals een vliering, een fietsenstalling of een kelder zonder daglicht. Het hoogste punt van de ruimte is tussen 1,50 meter en 2,00 meter hoog. Twijfel je of een ruimte overige inpandige ruimte is of woonoppervlak? Dan wordt het meestal gerekend tot het woonoppervlak.

Gebruiksoppervlakte externe bergruimte

Externe bergruimte is een ruimte die niet aan je huis vastzit en die je alleen door de open lucht kunt bereiken. Bijvoorbeeld een schuur in de tuin.

Gebouwgebonden buitenruimte

Zijn er buitenruimten die aan je huis vastzitten maar die niet geheel door muren zijn omsloten? Dat wordt gebouwgebonden buitenruimte genoemd. Bijvoorbeeld een balkon, een veranda of een carport.



Stap 4

Bezichtigingen

Je huis is voor de foto's opgeruimd en schoongemaakt en de komende tijd zal je dat zo moeten houden. Want de kopers die door de foto's geïnteresseerd zijn geraakt, willen in het echt nog verder overtuigd worden! Wat je kun je, naast de vorige punten, doen voor een succesvolle bezichtiging?

- Zorg ervoor dat je huis fris ruikt. Sigarettenrook, slaapkamerlucht, etensgeuren of kattenbakgeur hebben uiteraard een negatieve invloed op je verkoopkansen. Als bekende tegenhanger kun je natuurlijk juist een appeltaart bakken, de ramen voor de bezichtiging openzetten of een frisse huisparfum gebruiken (met mate).
- Benadruk de sterke punten, en leg minder nadruk op de zwakke punten. Is je woonkeuken het sterkste punt van het huis? Maak het daar dan extra licht en gezellig.
- Maak de hal zo leeg mogelijk. In de hal verzamelen mensen altijd veel spullen. Jassen, schoenen, tassen, sleutelbossen. Het is de eerste plek die de mogelijke kopers zien, dus het loont om hier ruimte te creëren.
- Doe je zelf de bezichtiging? Stel je dan op als een professional. Blijf vriendelijk en zakelijk en word niet persoonlijk. Vertel dus geen persoonlijke verhalen over het huis, maar beantwoord vragen en leg nadruk op de sterke punten, zonder te overdrijven. Zorg ervoor dat de mogelijke koper zichzelf er ziet wonen, en niet dat hij jou er ziet wonen.

HELP! MIJN HUIS VERKOOPT NIET! Staat je huis al een tijd te koop en zijn er geen kijkers? Of zijn er wel kijkers, maar krijg je geen bod? Dan ligt dat misschien toch aan de vraagprijs. Als je een makelaar hebt, zal die waarschijnlijk voorstellen de vraagprijs te verlagen. Heb je geen makelaar, verlaag dan zelf de vraagprijs. Houd daarbij rekening met de prijssegmenten van Funda. Was je vraagprijs € 260.000, dan kun je beter op € 249.500 gaan zitten dan op € 252.500, omdat je dan in een andere zoekklasse valt.



Stap 5

Onderhandelen doe je zo

Een mogelijke koper doet een bod! Een spannend moment. Een makelaar heeft veel ervaring in het bieden, kan het hoofd goed koel houden en kent de regels van het onderhandelen. Je bent er steeds nauw bij betrokken: je makelaar zal nooit zelf een tegenbod doen, maar altijd eerst met je overleggen.

HEB JE GEEN MAKELAAR, DENK DAN AAN DEZE TIPS:

- Behandel de andere partij respectvol, maar pas op dat je niet te snel toegeeft.
- Bedenk van tevoren wat je absolute bodemprijs is.
- Voorkom dat de onderhandelingen vast komen te zitten. Als je allebei in je eerste bod blijft hangen, schiet het niet op.
- Wil je de prijs niet verlagen? Dan kun je vast ergens anders in tegemoetkomen. Bijvoorbeeld de overdrachtsdatum.
- De onderhandeling moet uiteindelijk 2 winnaars kennen. Het is belangrijk dat jij en de koper allebei tevreden zijn.

VEELGESTELDE VRAGEN OVER ONDERHANDELEN:

Stel, ik ben al in onderhandeling en een nieuwe geïnteresseerde meldt zich. Mag ik doorgaan met bezichtigingen?

Ja, dat mag. Niet elke onderhandeling eindigt in een verkoop. Je mag zelfs met verschillende mogelijke kopers in onderhandeling gaan, als je daar maar eerlijk over bent. Over bedragen mag je het dan niet hebben.

Wanneer ben ik officieel in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met een mogelijke koper als je reageert op zijn bod met een tegenbod. Of als je expliciet aangeeft samen in onderhandeling te zijn.

Een mogelijke koper brengt een bod uit dat gelijk is aan de vraagprijs, of doet een bod dat hoger is dan de vraagprijs. Ben ik verplicht het bod te accepteren?

Nee. Je besluit altijd zelf of je het bod accepteert. Ook al is het vele malen hoger dan de vraagprijs – dat maakt niets uit. Als verkoper heb je alle recht om een bod af te slaan.

MEDEDELINGSPLICHT. WAT MOET JE DE KOPER VERTELLEN?

Natuurlijk heb je tijdens de bezichtiging je verkooppraatje verteld. Heb je de goede dingen aangeprezen en de slechtere dingen zo min mogelijk benadrukt. Maar wees je altijd bewust van je mededelingsplicht:

De mededelingsplicht als verkoper betekent dat je de koper alle dingen moet vertellen die van invloed zouden kunnen zijn op de waarde van het huis. Dan kun je denken aan (verborgen) gebreken, maar ook aan de lasten die bij het huis horen of aan zaken zoals het recht van overpad. Is er sprake van erfpacht? Dan moet je ook daar duidelijk over zijn: wat zijn de lasten, en tot wanneer is de erfpacht eventueel afgekocht? Al deze zaken moet je bespreken en vastleggen in het koopcontract.

TOCH DINGEN VERZWEGEN?

Komt de koper erachter dat je dingen niet hebt verteld (bewust of onbewust) of zelfs hebt verdraaid? Dan heeft de koper het recht om een schadevergoeding te eisen. Ga dus altijd na of je niets vergeten bent te melden.

HET BOD ACCEPTEREN

Bij het accepteren van het bod gaat het meestal niet alleen over het bedrag. De koper heeft waarschijnlijk ook ontbindende voorwaarden die hij in het contract wil opnemen. Dat kan van alles zijn, ook zaken waar jij als verkoper mee te maken kunt krijgen. De koper kan bijvoorbeeld zeggen dat hij je huis wel voor € 180.000 wil kopen, maar alleen als jij nog iets aan de woning wijzigt, bijvoorbeeld dat je het kapotte hek achterin de tuin repareert. Vraag dus altijd naar de ontbindende voorwaarden van de koper voordat je het bod accepteert.



Stap 6

Koopovereenkomst opstellen en tekenen

Ben je er samen met de koper uitgekomen? Dan is het tijd om de afspraken vast te leggen in een koopcontract of koopovereenkomst.

Heb je een verkoopmakelaar? Dan maakt die het contract voor je. Als je geen makelaar hebt, kan een notaris een koopcontract voor je opstellen. Je kunt ook zelf een koopcontract maken. Maar houd dan wel hier rekening mee:

- **Modelkoopcontract**

Er zijn online verschillende modelkoopcontracten te vinden, bijvoorbeeld bij Vereniging Eigen Huis. Dit zijn modelcontracten, dus jouw huis kan hiervan afwijken of het kan zijn dat je bijzonderheden moet opnemen.

- **Wettelijke bedenktime**

Een particuliere koper heeft bij een woonhuis in beginsel 3 dagen de tijd om af te zien van de koop, zonder hiervoor een reden op te hoeven geven. De tijd gaat in om middernacht nadat de koopovereenkomst is getekend. Is de laatste dag een weekenddag of feestdag, dan krijgt de koper een extra dag. En 2 van de 3 dagen moeten werkdagen zijn. Als verkoper heb je geen bedenktime, tenzij je die hebt bedongen in het koopcontract.

■ Ontbindende voorwaarden

De koper wil waarschijnlijk ontbindende voorwaarden opnemen in het contract. Dat zijn redenen waardoor de koop toch niet doorgaat zonder dat dit voor de koper gevolgen heeft. Je kunt hierbij denken aan:

- De koper krijgt de financiering niet rond voor een bepaalde datum. Die datum ligt meestal 6 tot 8 weken na het tekenen van het koopcontract.
- De koper komt toch niet in aanmerking voor de Nationale Hypotheek Garantie (NHG).
- De bouwkundige keuring pakt verkeerd uit.
- De verbouwingsplannen worden door de gemeente afgekeurd.

Neem als verkoper op dat je bewijzen wilt zien die de [ontbindende voorwaarden](#) bevestigen. Bijvoorbeeld een afwijzing van de bank dat de financiering niet is goedgekeurd.

■ Boetes

Neem een boete op die de koper moet betalen als hij niet aan zijn verplichtingen voldoet. Meestal is dit 10% van de koopsom. En na de eerste termijn 0,03% van de koopsom per dag.

■ Bijlagen

Je kunt bijlagen opnemen bij de koopakte. Bijvoorbeeld:

- Bijzondere afspraken tussen jou en de koper
- Je eigendomsbewijs
- Kadastrale documenten
- De splitsingsakte bij een appartement
- Jaarverslagen en andere stukken van de Vereniging van Eigenaren
- Erfpachtvoorwaarden

HELP! DE KOPER KOMT ZIJN AFSPRAKEN NIET NA

Komt de koper zijn afspraken niet na en komen jullie er na een gesprek niet uit? Stel hem dan schriftelijk in gebreke. Je geeft dan schriftelijk een termijn aan waarbinnen de koper alsnog aan zijn verplichtingen kan voldoen - meestal is dit 8 dagen. Is deze termijn voorbij en is de koper nog steeds zijn afspraak niet nagekomen? Dan kun je het contract beëindigen en de boete en eventuele andere schade opeisen. Je kunt ook 'nakoming' eisen. Dat betekent dat je de koper een nieuwe termijn geeft. De koper moet dan meestal wel een percentage van de koopsom per dag betalen. Loopt dit op niks uit? Dan kun je een brief door een jurist laten opstellen en anders is de rechter de laatste stap.

Hoofdstuk 2

**Wat kost het
verkopen van
je huis?**



Makelaarskosten

'TRADITIONELE' MAKELAAR

Verkoop je je huis met een makelaar, dan betaal je de makelaar meestal courtage voor het verkopen van je huis. Courtage betekent een percentage van de verkoopprijs. Het percentage ligt over het algemeen tussen de 1 en 2%. Dat lijkt heel weinig, maar op een verkoopprijs van 2 ton is dat natuurlijk best wat.

VOORBEELD

Je verkoopt je huis voor € 205.000. De makelaar berekent 1% courtage, exclusief btw. Er zijn geen bijkomende kosten. Dan betaal je € 2.050 exclusief btw aan de makelaar. Er komt dan nog 21% btw bij (€ 430,50). Je betaalt de makelaar uiteindelijk dus € 2480,50.

INTERNETMAKELAARS EN ANDERE MAKELAARS

Er zijn tegenwoordig veel varianten op de traditionele makelaar. Bijvoorbeeld de internetmakelaar. Bij zo'n constructie doe je het meeste zelf en krijg je een beetje hulp bij bepaalde stappen. Bijvoorbeeld bij het vaststellen van een goede vraagprijs, plaatsing op de juiste sites zoals funda.nl en de onderhandelingen.

Soms rekenen deze makelaars één verkoopprijs, waar alles in zit. Bekijk dan goed of alles wat jij wilt er ook inderdaad écht in zit. Vaak komen er toch nog extra kosten bij. Er zijn ook makelaars bij wie je per stap betaalt. Dan kun je dus bepalen hoeveel je zelf doet en hoe vaak je de makelaar inschakelt. Hier geldt ook: het zou kunnen dat ze alsnog een (lager) courtage berekenen als de verkoop geslaagd is.

Tip! Als je kiest voor een makelaar die is aangesloten is bij brancheorganisatie NVM, VastgoedPRO of VBO weet je zeker dat ze goede consumentenvoorwaarden hebben. Bovendien zijn ze aangesloten bij de Geschillencommissie Makelaardij. Als je dan gedoe krijgt met je makelaar, kan een onafhankelijke commissie oordelen over jullie geschil.

EXTRA KOSTEN

Let op! Zorg ervoor dat je van tevoren duidelijk weet wat je aan de makelaar moet betalen. Niet alle makelaars berekenen alleen de courtage. Soms rekenen ze ook opstartkosten, advertentiekosten of kosten per bezichtiging, of vragen ze een bedrag per maand. Makelaars zijn verplicht je duidelijke tarieven te geven voor al hun werkzaamheden voordat je de verkoopopdracht tekent. Vraag ook altijd hoe het zit als je de opdracht intrekt.

LET OP DE BTW

Belangrijk punt nog: de btw. Bij veel makelaars is het bedrag dat ze aan jou laten zien exclusief btw. Dan betekent dus dat er op de rekening die jij moet betalen 21% bijkomt.

Handig: Vereniging Eigen Huis heeft een overzicht van kosten die de makelaar in rekening brengt gemaakt.

ZONDER MAKELAAR

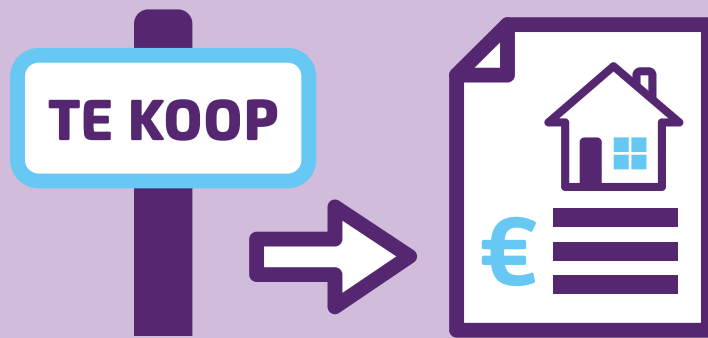
Verkoop je je huis helemaal zelfstandig? En win je nergens advies voor in? Dan maak je natuurlijk ook geen makelaarskosten. Maar meestal maken verkopers zonder makelaars toch kosten, omdat ze over bepaalde stappen zekerheid willen. Bijvoorbeeld omdat ze hun koopcontract willen laten controleren. Of omdat ze toch professionele foto's willen laten maken of betaald willen adverteren.

OVERIGE KOSTEN

De normaal gesproken hoogste kosten komen voor rekening van de koper: de notariskosten. Daarom mag de koper de notaris ook kiezen. Maar ook als verkoper kun je te maken krijgen met extra kosten. Zo moet je huis bijvoorbeeld een definitief Energielabel hebben. Als je dit nog niet hebt als je je huis verkoopt, en je regelt het na een waarschuwing nog steeds niet, dan betaal je een boete. Ook moet je meestal je hypotheek laten doorhalen bij het Kadaster om je huis hypotheekvrij te maken. Daarvoor betaal je als verkoper ook. Daarover in het volgende hoofdstuk meer.

Hoofdstuk 3

Je huis verkopen en je hypotheek



Je huis verkopen en je hypotheek

JE HUIS HYPOTHEEKVRIJ OPLEVEREN

Verkoop je je huis, dan kan het zijn dat je je hypotheek aflost met de opbrengst van de verkoop. Je betaalt je huidige hypotheek dan in één klap af omdat je huis genoeg opbrengt.

Om je huis ook officieel hypotheekvrij op te leveren, moet een notaris je hypotheek doorhalen (ook wel: royeren) bij het Kadaster. Dit is verplicht als je je huis verkoopt (ook als je hele hypotheek al is afbetaald) of als je overstapt naar een nieuwe hypotheek. De kosten voor het doorhalen van je hypotheek verschillen per notaris en liggen tussen de € 90 en € 500.

JE HYPOTHEEK MEENEMEN

Je kunt je huidige hypotheek beëindigen, maar je mag je hypotheek in het algemeen ook meenemen naar je nieuwe huis. Dat kan gunstig zijn als je goede voorwaarden hebt afgesproken met de bank, bijvoorbeeld een lage rente of een gunstige spaarregeling. Tegelijkertijd is de verkoop van je huis is ook hét moment om te kijken naar andere hypotheekaanbieders. Je mag bij de verkoop namelijk boetevrij aflossen.

JE HEBT NOG WEL EEN HYPOTHEEKSCHULD (RESTSCHULD)

Heb je wel een hypotheekschuld, ook na het ontvangen van het bedrag voor de verkoop? Dan heb je een restschuld. Dan mag je de hypotheek niet laten doorhalen. Het is dan verstandig om de notaris te vragen om advies. Over het algemeen zijn er 2 mogelijkheden:

- Misschien mag je de schuld meenemen in een hypotheek in een nieuwe woning. Het maximum bedrag dat je mag lenen, kan daardoor wel lager zijn, ook al is je inkomen hoog genoeg om de lasten te betalen. De rente voor het restschulddeel van de hypotheek is dan niet aftrekbaar. Je lasten voor dat leningdeel worden dan dus hoger.
- Misschien mag je van de restschuld een persoonlijke lening maken bij dezelfde bank. Die moet je dan vaak wel versneld aflossen.

OVERWAARDE

Een nieuwe hypotheek

Levert de verkoop van je woning je meer op dan je hypotheekschuld? Dan heb je overwaarde. In principe moet je de overwaarde inbrengen in de nieuwe hypotheek, om meteen al een deel van die hypotheek af te lossen. Doe je dit niet, dan heb je vanaf het jaar van de verkoop over dat deel geen recht meer op hypotheekrenteaf trek.

Geen nieuwe hypotheek

Heb je overwaarde en sluit je geen nieuwe hypotheek af, bijvoorbeeld omdat je gaat samenwonen of gaat huren? Dan mag het je het bedrag dat je overhoudt – na aftrek van alle kosten zoals een makelaar en notaris - besteden zoals je wilt. Je moet er misschien wel vermogensbelasting over betalen, als het bedrag van je winst boven een bepaald maximum ligt. Dat maximum is elk jaar anders. Op de website van De Belastingdienst kun je de bedragen vinden.

Let op: als je binnen 3 jaar een nieuw huis koopt, en je de overwaarde niet gebruikt voor de aankoop van je nieuwe woning, dan mag je geen hypotheekrente aftrekken over de overwaarde.

MEER INFORMATIE

Wil je meer informatie over het kopen van een volgend koophuis, ga naar <https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheeken/ander-huis-kopen.html>.

Handige links

VERKOOP HUIS

- **Factoren die waarde van huis bepalen**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/taxatie-waardebepaling-huis.html>
- **Open huis organiseren**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/open-huis-organiseren.html>
- **Tips huis verkopen (+checklist)**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/taxatie-waarde-huis.html>
- **Taxatie van je huis**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/hypotheek-oversluiten/taxatie-huis.html>

AANKOOP HUIS

- **Bezichtiging huis (+checklist)**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/checklist-bezichtigen-huis.html>
- **Valkuilen huis kopen**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/valkuilen-bij-kopen-huis.html>
- **Verborgene gebreken**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/verborgen-gebreken.html>
- **Bieden op een huis (+e-book)**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/bieden-op-een-huis.html>
- **Erfpacht**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/erfpacht.html>
- **VVE**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/vve-vereniging-van-eigenaren.html>
- **Overdrachtsbelasting**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/overdrachtsbelasting.html>
- **Bouwkundige keuring**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/bouwkundige-keuring.html>
- **Energielabel**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/energielabel.html>
- **Kosten koper**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/kosten-koper.html>
- **Bestemmingsplan**
<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/bestemmingsplan.html>

Handige links

- **Vaste lasten koophuis**

<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/je-eerste-huis-kopen/vaste-lasten-koophuis.html>

- **Ontbindende voorwaarden**

<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/ontbindende-voorwaarden.html>

- **Huis kopen zonder makelaar**

<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/ander-huis-kopen/kopen-zonder-makelaar.html>

- **Koopcontract ondertekenen**

<https://www.snsbank.nl/particulier/hypotheken/koopcontract-ondertekenen.html>