



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

WAT 'MOET' IK WETEN?



U gaat zelf uw huis, bedrijf of perceel verkopen. Hiermee kunt u geld besparen in Nederland en in het buitenland.

In de meeste gevallen heeft u na het opvolgen van onze tips alleen nog maar een notaris/advocaat nodig.

Met dit document bieden wij u een beknopte versie aan van onze uitgebreide documentatie (documenten met voorbeelden instructievideo's). Deze uitgebreide documentatie is alleen beschikbaar voor abonneementhouders.

Inhoud:

1. Wat doe ik als eerste?
2. De juiste voorbereiding
3. Presentatie
4. Verkoopprijs
5. Plattegronden, energielabel en meer
6. Reclame
7. Afspraken met potentiële kopers
8. Bezichtigingen
9. Onderhandeling en prijsafspraken
10. Opstellen koopcontract
11. Eindinspectie
12. Sleuteloverdracht





GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

WAT DOE IK ALS EERSTE?

Zoek het eigendomsbewijs ook wel de akte van levering genoemd op. Met deze akte kunt u naar een **notaris en eventueel advocaat** gaan om te vertellen dat u uw onroerend goed wilt gaan verkopen. Tip: ga naar dezelfde persoon die destijds uw aankoop heeft georganiseerd. Deze persoon informeert u over de regels en wetgeving van het betreffende land, uw object en eventueel andere bijzonderheden. Zij kunnen uw toekomstige **nieuwe koopcontract** opstellen en de **overdracht** regelen.

Als u contracten of afspraken met externe bedrijven en of particulieren heeft, bijvoorbeeld een leasecontract voor een ketel of zonnepanelen, dan is het verstandig ook deze gegevens te verzamelen.

Vergeet u contracten, vergunningen of andere belangrijke zaken? Dan kan dit tijdens het verkoopproces of aan het einde zorgen voor onnodige onrust of misschien zelfs ontbinding van de verkoop.





GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN



VERVOLGTIPS

De juiste voorbereiding

Het mooiste resultaat is vaak alleen haalbaar bij de juiste aanpak en de juiste voorbereiding. De volgende tips zijn goud waard.

Vervolgtips:

- Maak het object schoon en ruim alles netjes op.
- Maak zoveel mogelijk oppervlakte vrij.
- Let op dat er geen gevaarlijke obstakels zijn.
- Repareer (kleine) gebreken.
- Bekijk elke ruimte of deze aantrekkelijk is.
- Zorg dat het object en de tuin verzorgd zijn.
- Geef elke ruimte een functie. Hiermee inspireert u de potentiële koper.
- Verzamel alle maten.
- Verzamel alle maandelijkse of jaarlijkse kosten.
- Verzamel alle gegevens van apparatuur, abonnementen en garanties.

Denk terug aan de tijd toen u dit object kocht. Op deze manier kunt u zich verplaatsen in de koper. Wellicht was het toen erg rommelig of juist ook netjes opgeruimd. Laat dit u extra motiveren.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

PRESENTATIE



Styling

Styling is essentieel voor de verkoop. U kunt wellicht zelf mooie foto's maken of laten maken maar als de styling niet goed is kunt u de plank behoorlijk misslaan.

Opruimen, leeg en overzichtelijk maken zijn kernwoorden. Zodra u het gevoel heeft dat het te leeg wordt, dan gaat het veelal goed voor de fotografie. "Men mag toch wel zien dat er geleefd wordt?" Ja! Veel te kaal is namelijk ook te saai. Dus een harmonie hierin vinden is belangrijk. Het moet wel sfeervol en bewoonbaar overkomen.

In de video's en andere documenten (voor abonneehouders) staan vele voorbeelden. Het geheim van styling is dat u het object inricht alsof u in een hotel of vakantiehuisje bent. Neutraal, schoon, overzichtelijk en niet te veel prulletjes of persoonlijke spullen. Een voorbeeld: tandenborstels en uw badjas of schoenen zijn geen meerwaarde voor een foto en hebben geen meerwaarde voor het huis zelf. Maak dus keuzes in wat u wel laat staan of weghaalt. Frisse planten en bloemen toevoegen kunnen alles opfleuren! Door uw persoonlijke spullen 'heen' kijken is voor andere vaak enorm lastig. De bank verzetten of een paar stoelen weghalen is soms belangrijker dan uw gemak. Wat ook mogelijk is, is een aantal dingen weer terugzetten als de foto's zijn gemaakt of als er een bezichtiging heeft plaats gevonden.

Denk er ook aan dat u toch wilt gaan verhuizen dus het nu opruimen is van grote waarde.
Ruimte is vaak geld waard.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

FOTOGRAFIE GEEFT BEELD



Fotografie

Als u alles netjes heeft voorbereid, kunnen er foto's gemaakt worden. Liefst als de blaadjes aan de bomen zitten en de zon schijnt. In de extra instructievideo is te zien hoe u gemakkelijk zelf foto's kunt maken. Natuurlijk kunt u de foto- en videografie ook uitbesteden. Mocht u deze laatste keuze maken, dan adviseren wij u toch om de tips voor fotografie en video door te nemen zodat u ook beseft hoe de mooiste foto's gemaakt kunnen worden en welke verschillen er in het maken van video's mogelijk zijn.

Tegenwoordig kunt u zelfs met uw telefoon schitterende foto's en video's maken waardoor u kosten kunt besparen. Met onze tips kunt u zelf goede kwaliteit foto's en video's maken. Goed opletten dus en wellicht even oefenen! De meeste foto's worden gemaakt in 'zithouding'. Deze hoogte is in veel gevallen ideaal. Houd de camera altijd horizontaal. In kleine ruimtes kunt u vaak gebruik maken van een extra optie om bredere foto's te maken of maakt u de foto verticaal. Van groot belang is dat u zorgt dat de kozijnen en vloeren recht op de foto's staan. Anders lijkt het of uw object schuin is.

In de documenten (voor abonneementhouders) ziet u verschillende juiste en onjuiste voorbeelden. Op veel telefoons en in verschillende apps kunt u eenvoudig foto's bewerken.

Heel veel plezier! En bedenk dat de juiste foto's zorgen voor meer interesse bij het grote publiek.

Tip: u kunt ook een leuk fotoboek maken als herinnering voor uzelf.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

VIDEO GEEFT
VERBEELDING



Video

Naast fotografie is video een krachtige visuele mogelijkheid om te laten zien hoe uw aanbod eruitziet. Ook kunt u ervoor kiezen om een video van de omgeving te maken zodat het een aanvulling is op de foto's. Let erop dat u geen mensen in beeld brengt zonder hun toestemming. Ook reclame in beeld is niet toegestaan.

Met mobiele telefoons en gratis videoprogramma's kunt u zelf een superleuke video maken. Film recht, zonder schokken, maak korte fragmenten, en besteed aandacht aan geluid en licht.

Ziet u het niet zitten om zelf een video te maken? Schakel dan een professional in. Maak liever geen slideshow van foto's en zorg dat er in video's geen continue snelle bewegingen zichtbaar zijn. Mensen geven aan hier vaak duizelig van te worden. Bekijk ter inspiratie de voorbeeldvideo's (voor abonneenthouders). Veel succes met het maken van een video!



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

SCHRIJF DE VERKOOPTEKST



Verkooptekst

Het schrijven van een verkooptekst hoeft niet moeilijk te zijn. Om het nog makkelijker te maken hebben wij een aantal voorbeeldteksten geschreven. U kunt deze voorbeeldteksten (voor abonneementhouders) gebruiken als richtlijn.

Laat uw tekst ook door anderen lezen. Uit ervaring weten wij dat u de tekst waarschijnlijk enkele keren zult overschrijven of aanpassen. Als u alles duidelijk en zo volledig mogelijk omschrijft, zal dit de verkoop vereenvoudigen. Hoe meer er is beschreven hoe minder vragen er komen tijdens een telefoongesprek met de geïnteresseerden en tijdens de bezichtigingen.

Grote stukken tekst zijn vaak niet aantrekkelijk dus gebruik bulletpoints en eindig uw verhaal altijd met een stukje van de omgeving en een uitnodiging om contact op te nemen. Is uw verkooptekst na meerdere controles klaar? Lees hem de dag erna dan nog 1 keer goed door voordat u de tekst gaat invoeren.

Verkoopprijs bepalen

Stel uzelf een aantal vragen. Wat was mijn aankoopprijs? Welke investeringen heb ik gedaan? Wat is mijn huidige hypotheek en wat is de verkoopwaarde op dit moment?

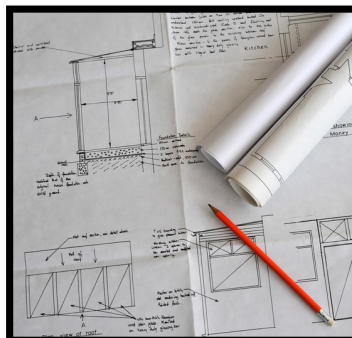
Ga op zoek naar soortgelijke objecten en vergelijk de vraagprijzen. U kunt ook een check uitvoeren via het kadaster of bij een lokale makelaar. Daarnaast kunt u bij anderen (familie, vrienden etc) vragen naar een inschatting van uw object.

Uiteraard is het aan u om te bepalen wat uw vraagprijs wordt. Omdat u vooraf bij de notaris bent geweest kunt u er ook voor kiezen om de kosten van de notariële akte zelf te dragen.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

PLATTEGRONDEN,
ENERGIELABEL EN
MEER



Plattegronden

Op het internet vindt u verschillende programma's waarmee u zelf plattegronden kunt maken. U kunt dit ook uitbesteden. Wellicht heeft u nog bouwtekeningen? De plattegronden kunt u op Globelander plaatsen. U kunt er ook voor kiezen om de plattegronden later toe te voegen en/of te sturen als u met geïnteresseerden in gesprek bent.

Energielabel

In sommige landen is het verplicht om metingen via een erkend bedrijf te laten doen. Via internet zijn er vele bedrijven die dit kunnen regelen. Energielabels zijn in verschillende landen steeds meer verplicht. Het is daarom belangrijk dit van tevoren te weten. Iemand die een energielabel maakt kan soms ook een plattegrond maken.

Mogelijke verplichtingen

Een schoongrondverklaring of een verklaring waar kabels of leidingen in de grond liggen is in sommige landen en/of bij bepaalde objecten van toepassing.

Bouwkundig rapport

Een bouwkundig rapport is waardevol voor zowel verkopers als kopers. Hiermee voorkom je eventuele misverstanden. Doe goed onderzoek naar de regels van het land. Hiervoor kunt u bijvoorbeeld naar het gemeentehuis, een notaris en of een advocaat.

U kunt ook altijd een lokale makelaar inschakelen. Maak met externe bedrijven een prijsafspraken zodat u vooraf weet wat de kosten van hun diensten zullen zijn.

Tussen bedrijven kunnen de prijzen fors uiteenlopen. Laat u daarom goed informeren.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

Reclame

Natuurlijk maakt u op Globelander wereldwijd reclame, maar wij adviseren u daarnaast ook alle andere sociale media in te zetten. Breng regelmatig uw object onder de aandacht! Reclameposter, V-bord voor het raam of tuinbord nodig? Stuur ons een e-mail.

Afspraken met potentiële kopers

U heeft via een e-mail van Globelander een bericht gekregen dat iemand interesse heeft. U volgt hiervoor de instructies op. Zorg ervoor dat u als verkoper eerst een paar duidelijke vragen stelt voordat u de daadwerkelijke afspraak voor een bezichtiging gaat maken.

Hierbij een aantal voorbeelden van vragen die u kunt stellen:

1. Waarom ben u geïnteresseerd in dit object?
2. Heeft u de foto's, video en tekst volledig gelezen?
3. Zijn er al vragen naar aanleiding van iets wat u heeft gezien of gelezen?
4. Bent u een particulier of aankoopmakelaar of andere partij?
5. Heeft u onderzoek gedaan naar uw financiële mogelijkheden?
6. Is de vraagprijs voor u eventueel haalbaar?
7. Kunnen we beeldbellen voor het eerste contact?
8. Wanneer zouden we een bezichtiging kunnen inplannen?
9. Hoeveel tijd denkt u nodig te hebben tijdens de bezichtiging?
10. Met hoeveel mensen komt u voor de bezichtiging?
11. Bent u bekend in deze omgeving?
12. Heeft u zelf nog onroerend goed dat eerst verkocht moet worden?

Extra vraag voor het buitenland zou kunnen zijn:

- Heeft u ervaring u bij het aankopen van een object in het buitenland?

Heeft u als verkoper een goed gevoel overgehouden aan dit gesprek? Dan kunt u een bezichtiging inplannen. Denkt u dat deze persoon geen geschikte kandidaat is, bedenk dan dat u als eigenaar altijd beslist of u in contact wilt blijven of netjes wilt afsluiten.

Opkopers, handelaren en aankoopmakelaars kunnen heel serieus, snel en adequaat handelen. Er zijn echter ook mensen die misbruik van u willen maken door u te imponeren, te overrompelen met gebreken en/of direct een deal willen maken zonder dat u kunt nadenken. Blijf altijd alert en neem bedenktijd.

Het is niet aan te raden om uw woning beschikbaar te stellen om te overnachten. Iemand nog een keer uitnodigen voor een bezichtiging zou een alternatieve keuze kunnen zijn.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

BEZICHTIGING



Bezichtigingen

Zorg ervoor dat u alles goed heeft voorbereid. De papieren van maandelijkse en jaarlijkse kosten en eventueel andere afspraken met derden, eventuele schone grondverklaringen, vergunningen en/of garantiebewijzen heeft u bij de hand. Let erop dat er geen bankgegevens of andere persoonlijk zaken zichtbaar zijn.

Wees altijd eerlijk en open. Zijn er gebreken? Benoem ze.

Valkuilen bij bezichtigingen zijn:

- Te lange verhalen over een onderwerp
- Lange persoonlijke verhalen
- Lange verhalen over wat er allemaal in de afgelopen tijd is veranderd of gebeurd

Bespreekpunten:

- Alle positieve punten van de omgeving
- Alle positieve punten van uw object
- Waarom u het in het verleden gekocht heeft
- Alle technische zaken
- Zaken ter overname
- De gewenste datum voor overdracht

Geef de koper tijd en geef uzelf de tijd voor het uitbrengen en of accepteren van een bod. Soms is snel zakendoen ook handig. Neem de verschillende scenario's vooraf in overweging.

Uit ervaring weten we dat geïnteresseerden al tijdens of direct na de bezichtiging met een bod komen. Ons advies is om een bod altijd op papier te laten zetten. Geef uzelf een dag, of langer de tijd om na te denken of om te kunnen overleggen met iemand. Uiteraard is ook dit een keuze die u zelf maakt.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

Onderhandeling

Wanneer een potentiële koper een bod uitbrengt, kunt u:

1. het bod accepteren
2. het bod verwerpen
3. een tegenbod doen

Bij een tegenbod bent u in onderhandeling. U kunt niet meer met een andere partij onderhandelen. U mag nog wel andere bezichtigingen uitvoeren en zij mogen ook een bod uitbrengen. U kunt echter geen tegenbod uitbrengen. Zorg er voor dat u vooraf aan de bezichtiging wel aangeeft dat u reeds in onderhandeling bent.

ONDERHANDELING EN PRIJSAFSPRAAK



Prijsafspraken

Heeft u een (mondelinge) prijsafpraak gemaakt waar beide partijen het over eens zijn? Zorg er dan voor dat dit schriftelijk wordt vastgelegd. U kunt zelf een koopovereenkomst opstellen of u gaat hiervoor naar een notaris of advocaat. Better safe than sorry!

De volgende vragen kunnen belangrijk zijn:

- Wat zijn de eventuele ontbindende voorwaarden?
- Hoe lang geeft u de koper de tijd om zijn financiering rond te krijgen.
- Welke goederen worden overgenomen en tegen welke prijs.

Let op: bij een (zakelijke) verkoop is een mondelinge afspraak in sommige landen ook een overeenkomst.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN



KOOPCONTRACT

Opstellen koopcontract

Uw notaris/advocaat is in staat om een koopcontract op te stellen. Neemt u liever een makelaar in de arm om alles te regelen? Dan kan de makelaar ook een koopcontract opstellen, zorg dat u hierover een prijsafsprake maakt.

Op internet vindt u voorbeelden van koopcontracten. Er zijn ook bedrijven die zich alleen richten op het maken van koopcontracten. U kunt zich tegenwoordig ook heel goed inlezen over het zelf opstellen van een koopcontract.

Bekijk ook welke clausules er van toepassing kunnen zijn en welke voorwaarden u en de kopers willen hanteren. In Nederland is een energielabel verplicht en in sommige gevallen heeft u een schone grond verklaring nodig.

Woont u in het buitenland? Dan zijn er wellicht bepaalde eisen die specifiek voor het betreffende land van toepassing zijn. Onderzoek in dat geval welke eisen dit zijn en voorkom vervelende verrassingen.

Doordat u nu veel zaken zelf heeft gedaan, heeft u uiteindelijk kosten bespaard.

Neem de tijd voor het uitvoeren van controles en zet pas uw handtekening als u er zeker van bent dat alles klopt.



GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN



EINDINSPECTIE

Eindinspectie

Vlak voor de overdracht wordt voeren de verkoper en koper een eindinspectie uit. U controleert of er in de tussentijd geen gebreken zijn ontstaan. Dit kan altijd gebeuren. Blijf eerlijk en open en zoek samen naar een oplossing.

Zowel verkopers als kopers moeten er voor zorgen dat alle meterstanden genoteerd en gefotografeerd worden. De meterstanden dienen door beide partijen aan de energie- en waterleveranciers doorgegeven te worden.





GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

SLEUTELOVERDRACHT



Sleuteloverdracht bij de notaris

Na de inspectie gaat u gezamenlijk naar de notaris. Vaak wordt de akte nog eens goed doorgenomen. Na goedkeuring van iedereen worden de handtekeningen geplaatst en de sleutels overhandigd.

Dit is zoals het meestal in Nederland gaat. Vindt de verkoop in het buitenland plaats dan kunnen andere standaarden en regels gelden. Om die reden hebben wij u reeds de tip gegeven om als eerste stap met al uw gegevens naar een notaris/advocaat te stappen zodat u in het begin al heel goed weet hoe u de verkoop aan kunt pakken.





GRATIS 'KLEINE' INDRUK VAN DE DOCUMENTEN

Meest gestelde vragen over het platform Globelander:

- Ga ik veel geld besparen?

In de meeste gevallen wel. Doordat u zelf uw object verkoopt bespaart u de makelaarscourtage. Dit zijn vaak grote bedragen met extra bijkomende kosten.

- Mag ik wel een makelaar achter de hand hebben?

Jazeker, u mag alles zelf bepalen. Echter op dit platform mag alleen een eigenaar zijn of haar onroerend goed plaatsen en bent u in eerste instantie zelf de eerste contactpersoon. Daarna kunt u de geïnteresseerde doorverwijzen naar uw makelaar.

- Maken jullie ook koopcontracten en zijn jullie betrokken bij de onderhandeling?

Nee. De regels zijn in elk land anders en wij kunnen ons niet verdiepen in uw object en situatie. U weet alles over uw onroerend goed en de juiste hulp is meestal dichtbij te vinden.

- Kan ik contact opnemen met jullie om bepaalde zaken uit handen te geven?

Ja, dit kan wereldwijd! Advies voor uw object, styling, fotografie, video, verkoopteksten, plattegronden, bouwkundige keuring, energielabel en training om op een juiste manier bezichtigingen te geven. Deze activiteiten worden uitgevoerd door Karinhuis Verkoopexpert Academy b.v. (Oprichter van Globelander, onderdeel van Karinhuis Verkoopexpert Academy)

- Kan ik altijd persoonlijk contact opnemen?

Ja, voor vragen kunt u ons altijd een e-mail sturen. Voor persoonlijk videobellen kunt u tegen een vast bedrag een afspraak inplannen via het afsprakenformulier.



Heeft u de andere documenten en video's al gezien? (alleen inzichtelijk voor abonenthouders) Hierin staan vele voorbeelden die u direct kunt gebruiken.