

## Wat doet een verkopend makelaar?

### Wat doet de verkopend makelaar

Van ons mag u verwachten dat wij u tijdens het gehele verkoopproces adviseren en werk uit handen nemen. Dus vanaf het advies over de vraagprijs tot en met de nazorg.

### Verkoopgesprek

Wanneer u ons uitnodigt voor een verkoopgesprek kunnen de volgende zaken worden besproken. Wij zullen u informeren over de algemene marktomstandigheden, gemiddelde verkoopprijzen en verkooptijden. Wij bekijken de woning en geven vaak direct een eerste inschatting van de opbrengst en verwachte verkooptijd. Uiteraard zullen ook de tarieven en overige verkoopvoorwaarden worden besproken.

### Opdracht en verkoopdossier

Nadat u de opdracht heeft verstrekt zullen wij starten met het vormen van een verkoopdossier. Hiertoe behoren alle belangrijke stukken, zoals inzage in het eigendomsbewijs, kadastrale recherche, kosten en lasten van de woning, eventueel tekeningen, taxatierapporten en overige juridische correspondentie. Al deze zaken hebben wij nodig om gegadigden straks goed te kunnen informeren. De definitieve vraagprijs is vastgesteld en de verkoop kan beginnen.

### Verkoopactiviteiten

Daarna starten de verkoopactiviteiten en wordt een te koop bord of raambiljet aangebracht. Ook maken wij foto's en een origineel filmpje van circa 1 minuut. Wij zullen de woning plaatsen op de eigen website en op de verschillende overkoepelende websites. Wij zullen ook geïnteresseerde klanten uit ons zoekersbestand direct attenderen op uw woning.

### Bezichtigingen leiden

Wij verzorgen de rondleiding. U hoeft daarbij niet aanwezig te zijn, maar dat kan natuurlijk wel. De meeste bezoekers willen graag rustig rondkijken om de woning goed te kunnen opnemen. Bij echte belangstelling volgt heus wel een tweede bezichtiging, waarbij allerlei details aan bod kunnen komen.

### Onderhandelingen voeren

Uiteraard houden wij u regelmatig op de hoogte van de vorderingen en resultaten van de bezoeken. Als de gegadigde serieus is volgt er een bod. Wij bespreken dit bod en adviseren omtrent een reactie. Wij informeren en adviseren. U neemt uiteraard zelf de beslissingen die wij voor u uitvoeren.

### Koopcontract opmaken

Zodra overeenstemming is bereikt over de prijs en overige voorwaarden stellen wij de koopakte op. Wij houden uiteraard met wensen van de koper rekening, maar stellen uiteraard uw belang voorop. U bent tenslotte opdrachtgever. Vervolgens sturen wij een exemplaar van de koopakte naar de notaris.

### Na de koop

De koper zal de woning moeten laten taxeren in verband met de hypotheekaanvraag. Uiteraard dient u aan deze taxatie mee te werken, en ook de taxateur de gevraagde informatie te verstrekken. Soms laat de koper nog een bouwkundige keuring uitvoeren om extra zekerheid te krijgen over de bouwkundige staat. Dit kan natuurlijk ook al in een eerder stadium gebeurd zijn. De makelaar, notaris en uzelf zullen diverse data in de gaten moeten houden. Maakt de koper gebruik van zijn recht op bedenktijd? De datum waarop de overige ontbindende voorwaarden verstrijken;

### Inspectie en notariële overdracht

Samen met de koper inspecteren wij de woning en noteren we de meterstanden. Vervolgens vindt bij de notaris de notariële overdracht plaats. Van de notaris heeft u intussen een concept van de akte van levering gekregen alsmede een financiële afrekening. De notaris draagt zorg voor de aflossing van de hypotheek, het doorhalen van de hypotheek in het hypotheekregister en de betaling aan ons.