

eigen huis

magazine

juli/aug 2016 · jaargang 43 · gratis voor leden · € 3,95

vereniging
eigen huis



6%

4%

0,99%

Kunt u ook
profiteren van
de lage
hypotheekrente?

Windturbines

Meer molens,
minder last. Kan dat?

28 apps

Hulp bij klussen, kopen
en verbouwen

Huis verkopen

Bespaar op de makelaar,
doe meer zelf

kopen+verkopen



Dankzij internet, deeldiensten en lef

Allemaal een beetje makelaar

Wie z'n huis verkoopt, kan bij steeds meer makelaars losse diensten afnemen. Sowieso kunnen woningverkopers meer zelf doen dan ze denken.

TEKST SANDER VAN DER PLOEG ILLUSTRATIES ANNET SCHOLTEN



Nog voordat Anne en haar vriend hun huis afgelopen najaar te koop zetten, stonden geïnteresseerden al in de rij. Een perfect onderhouden gezinswoning als de hare, aan de rand van de Utrechtse binnenstad, is schaars en gewild. Dat de woning in no time was verkocht, verbaasde niemand. Dat zij en haar vriend duizenden euro's uitgaven aan courtage wel. Zo'n populaire woning had toch geen verkoopmakelaar nodig?

'Mijn vriend vond een verkoopmakelaar inderdaad onnodig', zegt Anne, die liever niet met haar achternaam in het magazine wil. 'Maar ik stond erop. Tussen de belangstellenden zaten veel vrienden, familieleden en collega's. Ik voelde me daardoor opgelaten. Ik wilde niemand voortrekken, maar wilde wel de hoogst mogelijk prijs voor onze woning. Tegen keihard onderhandelen met bekenden zag ik op. Bovendien was ik net bevallen van ons tweede kindje en had ik geen zin in gedoe. Toen we alles uitbestedden aan een makelaar, hadden we dat probleem niet meer.'

Een bekend motief, zegt hoogleraar Vastgoedeconomie Dirk Brounen van Tilburg University. Dat de meeste ver-

kopers kiezen voor een makelaar komt vooral voort uit tijdgebrek, gemakzucht of angst. 'Woningbezitters die helemaal zelf hun huis verkopen, zijn zeldzaam. Mensen vermijden confrontaties liever, en bij onderhandelingen ontkom je daar niet aan. En als je eenmaal tot overeenstemming bent gekomen, vraag je je toch af of een professional er niet nog een betere prijs uit had kunnen slepen.'

Makelaars varen er wel bij. Al jaren wordt zo'n 95 procent van de koopwoningen met behulp van een verkoopmakelaar verkocht. Het percentage doe-het-zelf-verkopers is praktisch



verwaarloosbaar. Zonde, vindt Brounen, want zelf je huis verkopen is geen raketwetenschap. 'Helaas hebben de meeste mensen daarvoor te weinig zelfvertrouwen. Dat is onnodig, als je een beetje kennis van zaken hebt. Makelaars stellen de zaken vaak moeilijker voor dan ze zijn. Op funda en bij het Kadaster kun je precies nagaan hoeveel vergelijkbare huizen in jouw buurt zijn verkocht en voor hoeveel. Met die kennis kun je ook prima zelf aan de slag.'

De moed in de schoenen

Je huis verkopen doe je niet iedere dag. Het gaat om grote bedragen en het papierwerk moet in orde zijn. Een koopcontract bijvoorbeeld, vermeldt de ontbindende voorwaarden maar ook eventuele erfdienstbaarheden of waarborgsom. 'Bij veel verkopers zakt bij het horen van deze termen de moed in de schoenen', zegt Jurgen Jansen, jurist bij Vereniging Eigen Huis. 'Over het algemeen zijn het allemaal standaardzaken, maar ze klinken moeilijk genoeg om mensen af te schrikken.'

Wie een makelaar inschakelt heeft bijna geen omkijken meer naar de kleine lettertjes. Maar wie het helemaal zelf

Juridisch bindend

Wie kijkers rondleidt, moet een eerlijk verhaal vertellen. In principe kun je aan alles wat je zegt worden gehouden en zijn je uitspraken juridisch bindend.

Virtueel rondkijken

Een aantal makelaars biedt virtuele tours aan. Het hele huis wordt dan vastgelegd met 360-gradentechnologie en omgezet in virtual reality. Voordeel: je hoeft je huis maar één keer op te ruimen en niet iedere keer hetzelfde verkooppraatje te houden.

Vergeet de tuin niet

Binnen alles op orde? Vergeet de tuin niet. Als kijkers door een jungle naar de voordeur moeten lopen, zijn hun verwachtingen voor de woning meteen getemperd. Als het buiten een bende is, hoe zou het binnen dan zijn?

‘We leven niet meer in 1983. Bijna alles wat je moet weten is online te vinden’

wil doen wacht echt geen lijdensweg, zegt Jansen. ‘Tijdens de bezichtigingen moet je geïnteresseerden eerlijk voorlichten. En als je een koper hebt gevonden, kun je zo van onze site een standaard koopovereenkomst downloaden. Makelaars gebruiken exact dezelfde.’

In principe is zo’n standaard koopovereenkomst een invuloefening. Maar wel een die zorgvuldig moet gebeuren, zegt Jansen. ‘Je moet er wel tijd en energie in stoppen, zodat je weet waar het over gaat. En mocht je het niet vertrouwen, dan kun je het contract door ons laten beoordelen.’

Ook hoogleraar Brounen denkt dat de moeilijkheidsgraad van het papierwerk door verkopers wordt overschat. De notaris kun je niet omzeilen, maar voor de rest kun je zelf een eind komen. ‘We leven niet meer in 1983. Bijna alles wat je moet weten is online te vinden.’

Van die overvloed aan vrij beschikbare informatie zouden verkopers volgens hem veel meer gebruik moeten maken. ‘De overheid wil een participatiesamenleving, meer zelfredzaamheid. Zelf je huis verkopen past helemaal in deze tijd. En als dat lukt, geeft dat een heel

goed gevoel, weet ik uit eigen ervaring. Je staat niet langs de zijlijn. Jij bepaalt wat je zelf doet en of je wat overlaat aan een professional.’

Toegang tot funda

Wie geen zin heeft in een hoge courtage, maar er niet helemaal alleen voor wil staan, kiest de derde weg: deeldiensten afnemen van een gewone makelaar of online via een internetmakelaar. Afhankelijk van het dienstenpakket, doet de verkoper zelf de rondleidingen, maakt foto’s van de woning, schrijft een wervende tekst voor de advertentie, maar bekommert zich niet om zaken als de taxatie, onderhandelingen en het papierwerk. En ook niet onbelangrijk: zonder makelaar geen toegang tot funda.

Internetmakelaars zoals Digimakelaars, mijnhuisverkoopikzelf.nl of zelfverkopen.nl laten de rondleidingen sowieso aan de verkoper. Zij zijn per mail, telefoon of via een app te bereiken. Minder persoonlijk, maar het scheelt flink in de courtage. Marktlieder Makelaarsland bijvoorbeeld, vraagt 1.249 euro, ongeacht de verkoopprijs. Een reguliere, fullservice makelaar, vraagt 1 tot

2 procent van de uiteindelijke verkoopprijs als courtage. Bij een huis van drie ton lopen de makelaarskosten dan al snel op tot maximaal zesduizend euro. Zeker bij een gewild huis als dat van Anne is dat gemakkelijk verdienen voor de makelaar.

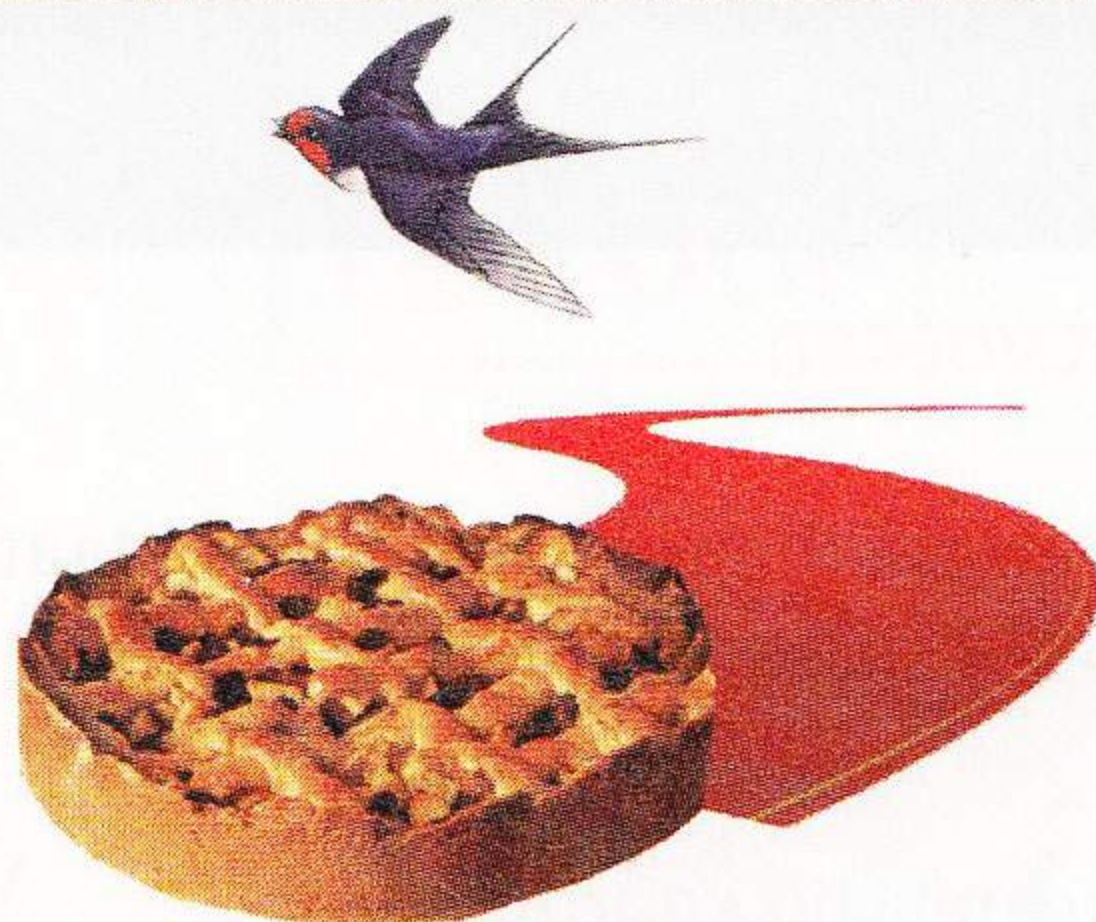
Toch kiest maar een kleine 5 procent van de verkopers voor een internetmakelaar. Opvallend, aangezien de internetmakelaardij een stuk goedkoper werkt en bepaald nieuw is het fenomeen ook niet. Makelaarsland bestaat al sinds 2005. ‘Sindsdien hebben we meer dan 25 duizend huizen verkocht’, zegt directeur en oprichter Jeroen Stoop.

Er klinkt wat verbetering in Stoops stem. Want zijn bedrijf mag wel zijn uitgegroeid tot de grootste makelaar van Nederland, een marktaandeel van 3 procent – ondanks intensieve reclamecampagnes – vindt hij nog veel te klein. ‘Over vijf jaar bedienen we zo’n 20 procent van de markt’, zegt Stoop. ‘Dat marktaandeel hadden we veel eerder willen hebben, maar toen kwam er een woningmarktcrisis tussendoor. En natuurlijk de constante tegenwerking vanuit de branche.’

• Door de crisis belandde de gehele

Appeltaart?

Hét verkoopcliché: bak vlak voor de kijkers komen een appeltaart. De geur zou een huiselijk gevoel oproepen en de verkoop stimuleren. Tegenwoordig is de appeltaartgeur ook te koop als interieurspray. Scheelt tijd in de keuken.



Verven, verven

Het huis mag best ruiken naar verf, want verf verkoopt. Grauwe voegen in de badkamer? Verven. Gedateerde pimpepaarse keuken? Verven. Wel in een neutrale kleur, zoals wit.

Sommige kijkers vinden het ongemakkelijk met de verkoper door zijn slaapkamer te lopen

beroepsgroep in de rode cijfers, toch maakten veel reguliere makelaars volgens Stoop handig gebruik van de situatie. Zo schermde ze volgens hem met hun uitgebreide netwerk, om de vaak wanhopige verkoper binnenboord te halen of te houden. 'Reguliere makelaars beweren vaak dat zij met hun kennis van de regionale markt en hun netwerk huizen sneller verkopen dan internetmakelaars', zegt Stoop. 'Kolder, dat is nooit aangetoond. Internetmakelaars worden zwartgemaakt.'

Volgen Stoop maken reguliere makelaars woningbezitters bang voor internetmakelaars. 'Puur uit eigenbelang. Ze zeggen dat onze werkwijze woningbezitters zeeën van tijd kost omdat ze alles zelf moeten doen. Dat is niet waar. Onze huidige reclameslogan luidt niet voor niets "laat je niets wijsmaken".'

Mondig genoeg

Natuurlijk is hij bevooroordeeld, maar verkopers die zelf hun rondleidingen verzorgen komen volgens Stoop authentieker over op de koper. Woning-eigenaren zijn volgens hem doorgaans

goed genoeg opgeleid en mondig genoeg om een kijker te overtuigen. Bovendien, zoveel tijd kost het volgens hem ook weer niet: 'Een rondleiding duurt een half uur. Voor de verkoop wordt een huis gemiddeld acht keer bezichtigd, dus in theorie heb je binnen vier uur je huis verkocht.'

Toch is een internetmakelaar of doe-het-zelf-verkopen niet voor iedereen geschikt. Wie z'n huis moet verkopen vanwege een echtscheiding of sterfgeval, zal de woning misschien moeilijk enthousiast kunnen aanprijzen. Andere verkopers kunnen slecht tegen kritische vragen of missen overtuigingskracht. Een goede verkoopmakelaar daarentegen, laat zich niet leiden door emoties.

Daarnaast vindt niet iedere geïnteresseerde het prettig rondgeleid te worden door de eigenaar. De ene kijker vindt dat authentiek, de ander juist onprofessioneel. Er zijn kijkers die het ongemakkelijk vinden om met de verkoper door zijn slaapkamer te lopen. Ook zijn ze minder geneigd kritische vragen te stellen over de woning, uit angst de eigenaar te beledigen.

Bij het kiezen tussen zelf verkopen of een makelaar inschakelen, draait het niet alleen om de courtage, merkte Anne. 'Mijn vriend en ik waren het niet eens over de verkoopstrategie en de vraagprijs. Hij wilde veel meer vragen voor ons huis dan ik en hij is een scherpere onderhandelaar. Ik wilde wel een goede prijs, maar niet overkomen als een geldwolf.'

De verkoopmakelaar bleek voor Anne een uitkomst. Geen gesteggel over de verkoopstrategie en geen schuldgevoel meer tegenover bekenden. De makelaar werd immers het aanspreekpunt voor alle geïnteresseerden en deed de onderhandelingen. 'Hij was echt een gladder jongen', zegt Anne. 'En dat bedoel ik positief. Zijn verkoopstrategie hadden wij zelf nooit durven bedenken, maar pakte geweldig uit. Nou ja, voor ons dan, hè.'

Ondanks haar positieve ervaringen, is het maar de vraag of Anne ooit weer een verkoopmakelaar inschakelt. 'Als we ooit nog eens verhuizen, verkopen we onze woning zelf. We hebben nu gezien hoe het moet.' ◀

Bah! Hond

Gebruik sowieso interieurspray als u een hond heeft of als er is gerookt. Volgens makelaars zijn honden- en tabaksgeur de grootste afknappers voor kijkers.



Najaar

Het najaar is een goede tijd voor verkopers. Ieder jaar wordt de regelgeving rond de hypotheekverstrekking wat strenger. Vaak willen kopers de nieuwe regels voor zijn. Het Kadaster ziet een aantal jaar op rij een verkoopsput in de laatste maanden van het jaar.