

# Waarom een **Verkoopmakelaar**?

## VOORDELEN VAN ZELF UW HUIS VERKOPEN

### Wie kent het huis beter dan uzelf?

U bent ervaringsdeskundige en weet het beste de details van uw woning te vertellen.

### Zelf de controle en verantwoordelijkheid

Niemand die u verteld hoe het beter kan.

### Persoonlijk

U kunt tijdens de bezichtigingen zelf oordelen wie het beste bij het huis zou passen.

### Flexibeler met bezichtigingen

Niet aan kantoor tijden gebonden.

### U bespaart op makelaarskosten

Echter de kennis & kunde van de makelaar zal u juist geld opleveren. Dit is een afweging.

### Zelf doen waar u goed in bent

De 'moeilijke' dingen kunt u eventueel overlaten aan de professionals. Samenwerking.

## NADELEN ZELF VERKOPEN – VOORDEEL VAN EEN VERKOOPMAKELAAR

### U bent geen professional

Een makelaar doet dit dagelijks. Of het nu gaat om bezichtigingen, foto's, inhoud of onderhandelingen, een makelaar kan bepaalde tactieken en connecties inzetten om het meest uit de verkoop te halen. Een professional geeft veel mensen (geïnteresseerden) een gevoel van vertrouwen. Een stukje zekerheid. Daarnaast zit de duivel altijd in de details; bepaalde woordkeuzes kunnen grote (juridische) effecten hebben. Ook hebben we een schat aan mensenkennis. De persoon die het hardst roept dat het een droomhuis is, koopt het nooit en wij weten waarom.

### Bent u zeker van de vraagprijs?

Normaliter geeft een makelaar u een richtprijs. Nu kunt u natuurlijk een waardebeoordeling laten uitvoeren om uw woning voor een goede prijs op de markt te zetten. Maar wanneer een belangstellende een bod doet, is het moeilijk om in te schatten of het bedrag realistisch is. Dit hangt namelijk af van verschillende factoren zoals bouwjaar, woonoppervlak, mogelijk achterstallig onderhoud en de mate waarin de woning verduurzaamd is. De emotionele waarde is niet reëel.

### Onderhandelen is een vak apart

Hoe komt u tot de beste deal. De hoogste prijs alleen is niet interessant, wat komt erbij kijken, hoeveel zekerheid heeft u, welke details zijn belangrijk en wat als een koper het niet eens is met uw verhaal en lager biedt. Wijst u die af of gaat u het gesprek aan? Vasthouden aan een bepaalde prijs kan u ook de beste koper kosten. En wat soms geneuzel lijkt, kan heel voordelig uitpakken voor u. Wij doen het dagelijks, kennen de nuances en weten er altijd het beste voor u uit te halen.

### Persoonlijk

Waar het een voordeel kan zijn om persoonlijk contact te hebben met de geïnteresseerden, kan het ook een nadeel zijn. Het kan ook vervelend aanvoelen als mensen bijvoorbeeld negatieve aspecten van de woning benoemen. De makelaar fungeert als filter en helpt om de emotie buiten de deur te houden.

### Je mannetje staan tegenover een aankoopmakelaar

Natuurlijk zijn makelaars ook maar gewoon mensen. Maar wanneer er een professional tegenover u staat met doeltreffende vragen, argumenten en jaren ervaring dan kan dit mogelijk intimiderend zijn. Een verkoopmakelaar wordt daar niet warm of koud van. Wij zeker niet, want we bereiden ons altijd goed voor en bezitten alle kennis die nodig is voor goede informatie maar ook kritische vragen en harde onderhandelingen.

### Juridische taal

Wist u dat een voorlopig koopcontract niet eens bestaat? En dat u niet zonder consequenties een optie kan nemen op een huis? En zo zijn er nog veel meer termen die juridisch een compleet andere betekenis hebben dan in de volksmond. Dat is een risico. Doordat in Nederland altijd alles goed geregeld is, vertrouwen we overal blindelings op. Dat is op zich prachtig, maar een huis verkopen is keihard zakendoen. U kunt niet achteraf zeggen dat u het anders bedoeld had. Het gaat erom wát er wordt gezegd en belangrijker nog: wat er op papier staat. Wij weten hoe we woorden kunnen inzetten om ons doel te halen. Uw doel...