

BARTEN TIEMESSEN®
NVM MAKELAARS



reeds 40 jaar
actief in de sector



WONINGMAKELAARDIJ | BEDRIJFSMAKELAARDIJ | TAXATIES | PLANADVISING

Bedrijfspresentatie

Een professioneel team staat voor u klaar!



Meer dan 40 jaar uw huis van vertrouwen

*Barten Tiemessen NVM Makelaars
De makelaar die het bewijst: presentatie, deskundig en klantgericht !*



Generaal Foulkesweg 9, 6703 BH Wageningen
T: 0317- 422600 E: info@barten-tiemessen.nl

W



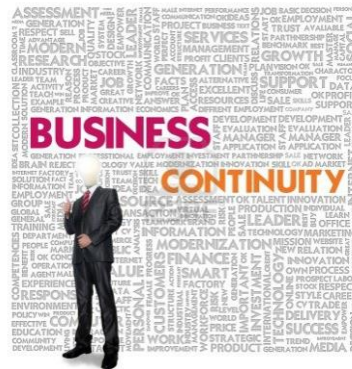
Even voorstellen

Barten Tiemessen NVM Makelaars is in 1972 opgericht. Van het begin af aan heeft ons makelaarskantoor een duidelijke visie op hoe wij de zaken wensen aan te pakken. Deskundigheid en kwaliteit lopen als een rode draad door onze organisatie. In de decennia die volgden op de start van ons kantoor is van dat uitgangspunt nimmer afgeweken.

Sinds 1972 is ons kantoor lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (kortweg de NVM), een makelaarsorganisatie welke de kwaliteit en marketingmogelijkheden van haar leden in het algemeen op een hoger niveau brengt.

Missie

Barten Tiemessen NVM Makelaars is een solide en integere dienstverlener en werkgever op het gebied van woningmakelaardij, commercieel vastgoed, planadvisering en taxaties. Dit doen wij op een klantgerichte en vooruitstrevende wijze waarbij we streven naar duurzame relaties met onze klanten en relaties. Wij zien vakmanschap en het leveren van kwaliteit als een persoonlijke overtuiging.



Ons kantoor

Het team van Barten Tiemessen NVM Makelaars bestaat uit een professioneel team waaronder twee beëdigde makelaars. Het kantoor is gevestigd in een modern en goed geoutilleerd kantoor aan de Generaal Foulkesweg 9 te Wageningen.



Ons deskundige en enthousiaste team staat vanuit ons kantoor dagelijks huizenkopers en -verkopers terzijde.

Wie wil gaan verhuizen of een vraag heeft op het gebied van de makelaardij, is bij ons kantoor op het juiste adres en meer dan welkom.

NVM-makelaar betekent kwaliteit

NVM staat voor Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM. De NVM is de grootste branchevereniging in de makelaardij en bestaat al meer dan 110 jaar. Als je je woning verkoopt, wil je er zeker van zijn dat alles goed geregeld wordt.

Als je kiest voor een NVM-makelaar kies je voor deskundigheid en kwaliteit. Een NVM-makelaar word je namelijk niet zomaar:

- Iedere NVM-makelaar heeft een afgeronde makelaarsopleiding. Jaarlijks dient hij te voldoen aan de vastgestelde educatieverplichting om zijn kennis up-to-date te houden.
- De NVM-makelaar kent de lokale markt goed en is op de hoogte van alle aspecten van aan- en verkoop en juridische haken en ogen.
- Hij weet precies welke marketing- en communicatiemiddelen hij moet en kan inzetten voor de verkoop van je woning. Van het maken van advertentieteksten tot de inzet van sociale media.
- Hij heeft bouwkundig inzicht, kan de waarde van je woning bepalen en houdt zich aan de NVM Erecode. De NVM Erecode bevat gedragsregels waar iedere NVM-makelaar zich aan dient te houden.



Wat kunnen wij voor u betekenen ?

Als u besluit uw woning te verkopen, dan kunt u kosteloos een vrijblijvend gesprek bij ons aanvragen. Wij komen dan bij u thuis om het verkoopproces met u door te bespreken. Een (advies) vraagprijs en opbrengstverwachting van uw woning zullen wij met u doornemen. Tevens zullen wij uitgebreid onze diensten met u doornemen.

Aankoop- of verkoopmakelaar ?

Als u zich bij de aankoop van uw nieuwe woning laat begeleiden door een eigen makelaar dan spreekt u van een **aankoopmakelaar**. Laat u de verkoop van uw woning door een makelaar uitvoeren, dan spreek u van een **verkoopmakelaar**. Uiteraard kan een NVM-makelaar de ene keer aankoopmakelaar zijn en de andere keer verkoopmakelaar, maar hij zal bij één woning nooit zowel als aankoop- als verkoopmakelaar optreden. Dit laat de NVM Erecode niet toe, om belangenverstrengeling te voorkomen. De NVM-makelaar behartigt de belangen van zijn opdrachtgever.

1

Stap 1: Vraagprijs bepalen

Het stappenplan

Voor uw woning wil u een goede prijs vragen. Maar wat is een goede prijs? Wij adviseren u bij het vaststellen van de vraagprijs en doen hiervoor grondig onderzoek:

- Wij houden rekening met het onderhoud en de technische staat van uw woning.
- Wij beoordelen de ligging en de woonomgeving.
- Wij inventariseren de financiële lasten, bijzondere bepalingen en milieuaspecten.
- Bij appartementen vragen wij onder andere naar het functioneren van de Vereniging van Eigenaren en de hoogte van het reservefonds.
- Wij beoordelen hoe uw woning in de markt ligt. Staat het in een gewilde buurt? Hoe groot is de vraag naar uw type woning?
- Wij onderzoeken voor welke prijzen soortgelijke woningen in de omgeving van uw woning worden verkocht.

De uitkomst is een vraagprijs waarbij je het meest gebaat bent: een realistische vraagprijs.

Bijzondere lasten en beperkingen

Volgens de wet moet je als verkoper de potentiële koper op de hoogte brengen van alle bijzondere lasten en beperkingen van je woning. Dit kan bijvoorbeeld een recht van overpad of een huurcontract zijn. Kortom alle verplichtingen die voor de toekomstige bewoner van belang kunnen zijn. Ook gebreken, zoals een kapotte CV-ketel, dien je van te voren te melden.

2

Stap 2: Publiciteitsplan opstellen

Wanneer u uw woning te koop zet kunt u met onze makelaar uiteraard afspreken welke publiciteitsmiddelen u wenst te gebruiken. Enkele keuze aan publiciteitsmiddelen;

- **Voor bijvoorbeeld te plaatsen op www.funda.nl**
 - Professionele fotografie;
 - 360 graden foto's / panoramafoto's;
 - Virtual Reality tour;
 - Professionele plattegronden;
 - Statistieken van uw woning;
 - Top Huis (prominente positie van uw woning op Funda)
- **Social media;**
 - Twitter;
 - Facebook
 - Barten Tiemessen app



Professionele fotografie

De internetpresentatie is tegenwoordig het visitekaartje van uw woning. Daarom werken wij bij de verkoop van uw woning met een professionele fotograaf, genaamd "Droomhuis360". Droomhuis360 biedt een groot aantal detailfoto's van uw interieur- en exterieur en een aantal hoge resolutie panoramafoto's (360gradenfoto's /ipix foto's). Deze foto's kunnen worden gebruikt voor de plaatsing op de internetsites (www.funda.nl & www.barten-tiemessen.nl)

Met 360gradenfoto's creëert u meerwaarde voor de verkoop van uw woning met een ruimtelijke presentatie. Geïnteresseerden kunnen virtueel door uw woning wandelen, zodat ze de ruimten optimaal kunnen beleven. Alle bijzondere details of kenmerken over uw woning kunt u uitlichten met een korte beschrijving in de 360gradenfoto's. Zo weet de koper wat hij van de woning mag verwachten. Door deze unieke presentatie blijven geïnteresseerden langer naar uw woning kijken en dat vergroot uw verkoopkans.

Hoogste kwaliteit fotografie

Droomhuis360 biedt de hoogst haalbare kwaliteit 360gradenfoto's. Door het gebruik van hun speciale HDR techniek zijn de foto's tot in detail op volledig scherm te bekijken. De kwaliteit is verbluffend: alle details van het interieur zijn haarscherp zichtbaar en de foto wordt niet ontsierd door overbelichte raampartijen. Hierdoor hebt u zelfs bij de interieurfoto's gedetailleerd uitzicht op de omgeving en de achtertuin.

Virtual Reality (VR) met Viewer

In de woonmarkt wordt Virtual Reality (VR) al langer gezien als de nieuwe mogelijkheid om woningen online in 360 graden te beleven. In samenwerking met foto- en video-expert Droomhuis360 bieden wij u (als een van de eerste makelaars in Nederland) nu ook uw woning in VR aan.

Woningzoekende kunnen nu zelf op ieder gewenst moment op onze **website www.barten-tiemessen.nl** uw woning samen met alle informatie virtueel bezichtigen vanaf iedere PC, tablet of smartphone. Via een eenvoudige unieke link kunnen de beelden met een VR viewer op elk apparaat in 360 graden en op elke smartphone, samen met een eenvoudige VR Cardboard bril, virtueel bekeken worden.

De gratis Barten Tiemessen app

Barten Tiemessen NVM Makelaars beschikt ook over een Barten Tiemessen app. Geschikt voor smartphones en tablets, en voor iedereen gratis te downloaden via de AppStore en/of Google Play. Uw woning realtime gepresenteerd. Bezoekers van onze app kunnen direct reageren op uw woning en is als favoriet te bewaren. Uw woning is via de app te delen via email, sms of socialmedia.



VIRTUAL REALITY

UW WONING VIRTUEEL BEZICHTIGEN VIA EEN VR CARDBOARD



De nieuwe manier van online woningen bezichtigen met de virtual reality technology van Droomhuis360 is de ideale manier om uw woning meer onder de aandacht te brengen bij woningzoekenden.

De presentatie van alle woninginformatie in één beeld op elk apparaat. De klantinteractie en virtuele tour mogelijkheden in de VR viewer scoren online en in de social media heel erg goed.

DE VIRTUAL REALITY VIEWER

direct een afspraak maken met ons kantoor

Een video instructie over het gebruik van een VR cardboard (bril) vindt u op:

www.google.nl/instructies/VR-cardboard

bekijk foto's / plattegrond / video / brochure / locatie

VR viewer van uw woning delen op social media

navigatie door VR viewer en bril icoon voor start VR op smartphone

De twee lenzen in de VR Cardboard reageert op hoofdbewegingen: kijk je naar links, dan draait de virtuele wereld mee naar links, kijk je naar boven, beneden en rechts idem dito. Het is net alsof je fysiek in de woning zelf aanwezig bent.



Om uit te proberen:
Voordat u uw telefoon in de de VR cardboard / bril plaats mag u eerst naar onze website www.barten-tiemessen.nl
Via "Aanbod" komt u terecht bij ons woningaanbod met VR views.
Selecteer in van die woningen en u kunt nu de woning virtueel bekijken.



Hoe werkt de virtual reality met de VR Cardboard?

De twee lenzen in de VR Cardboard en het splitscreen beeld van de VR viewer op de smartphone geven samen een driedimensionaal 360 graden beeld. Wanneer u door de VR Cardboard kijkt ziet u dus een levendige omgeving, die reageert op uw hoofdbewegingen: kijkt u naar links, draait de virtuele wereld mee naar links, kijkt u naar boven, beneden en rechts idem dito. "Het is net alsof je fysiek in de woning aanwezig bent".

Doordat we de perfecte uitgelichte 360 graden fotografie van Droomhuis360 combineren met deze nieuwe virtuele beleving, verkopen woningen sneller. We staan aan het begin van deze virtual reality revolutie en wij zetten daar nu volop op in!

Internetsites

Uw woningpresentatie zal door ons worden geplaatst op de volgende internetsites;

- www.funda.nl
- www.barten-tiemessen.nl

Tevens zal uw woning worden gepresenteerd in onze etalage en in onze showroom bij ons op kantoor.

Plattegronden - Een beter inzicht in uw woning

Wat zijn de voordelen?

- **Unieke presentatie** De plattegrond is in 2D én 3D vanuit verschillende perspectieven te bekijken.
- **Uw woning wordt langer bekeken** Bezoekers kunnen de plattegrond zelf bewerken en zelfs inrichten, waardoor uw woning dus langer wordt bekeken.
- **Meer online contactmomenten** Bezoekers bekijken de woning intensiever, wat zonder twijfel leidt tot concrete vragen over de mogelijkheden van uw woning. Dit betekent meer online contactmomenten met uw makelaar.

Waarom een plattegrond ?

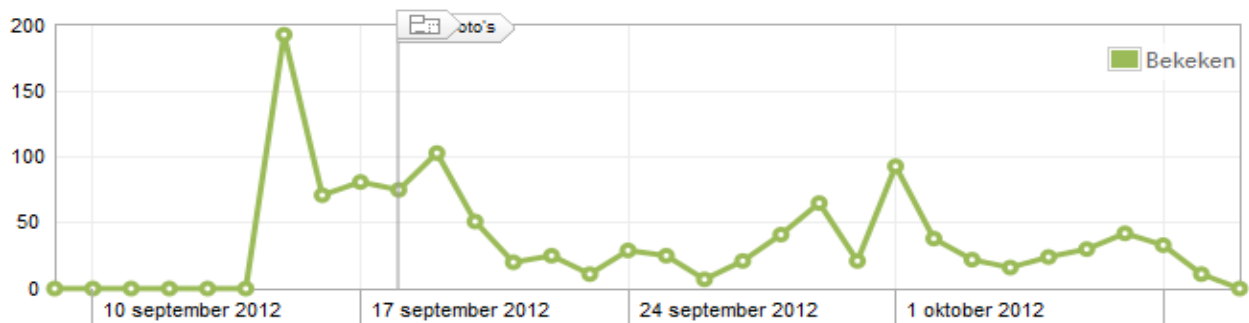
Funda biedt u de mogelijkheid om professionele plattegronden bij uw woningpresentatie te plaatsen. Dit geeft uw bezoekers een beter inzicht van de indeling van uw woning. Zo kunnen de bezoekers de plattegronden zowel 'plat' (2-dimensionaal) als in 3D bekijken. En nóg leuker: bezoekers kunnen de plattegronden zelf bewerken. Een muur, deur of raam verplaatsen, een uitbouw maken. Of de woning inrichten door meubels erin slepen. Dit kan allemaal met de tekentools van de plattegrond. Uw woning wordt dus langer en intensiever bekeken. Dit levert u meer kwalitatieve contacten op, waarmee u de kans op een snelle verkoop van uw woning vergroot.

Statistieken van Funda (een gratis service van Funda)

Geef richting aan de verkoopstrategie

Bezoekstatistieken | [Contactstatistieken](#)

 [Statistieken printen](#)



Wat zijn de voordelen?

- **Metten is weten** Statistieken laten zien hoe populair uw woning is.
- **Eenvoudig** Statistieken worden door ons automatisch naar u toegezonden.
- **Overzichtelijk** Overzichtelijke presentatie in cijfers en grafieken.

Blijf op de hoogte van de kijkcijfers

Als uw woning op Funda staat, wilt u natuurlijk weten hoe uw woning het doet. Hoeveel bezoekers trekt de woning? Is het tijd voor extra promotie? De statistieken geven u inzicht in de 'kijkcijfers' van uw woning. Op basis hiervan kunt u samen met ons de verkoopstrategie van uw woning bepalen.

Bij de start verkoop zullen wij u automatisch aanmelden voor deze service.



Presenteer jouw huis op funda

in 2 stappen, klaar om gevonden te worden

Meer weten of producten bestellen?

Neem contact op met je makelaar of ga naar funda.nl/huis-plaatsen

funda

1 Plaats jouw huis op funda

In overleg zet de makelaar jouw huis op funda, en dat begint met een Basisplaatsing. Een Basisplaatsing kun je zien als de start van een optimale presentatie op funda. Deze plaatsing bevat alle basisgegevens van jouw huis:

- ✓ een uitgebreide omschrijving
- ✓ alle woningkenmerken op een rij
- ✓ onbeperkt aantal foto's
- ✓ een kaart met de locatie van het huis



Je kunt met een Basisplaatsing ook de bezoekstatistieken zien in Mijn funda. Bijvoorbeeld hoe vaak jouw huis is gevonden en bekeken.

Totaalplaatje

Iemand die interesse heeft in een huis, wil zo veel mogelijk informatie verzamelen. Investeer daarom in kwalitatief goede foto's van je hele huis, een video, 360° foto's, een interactieve plattegrond en energielabel. Neem met je makelaar ook details en bijzonderheden door, zodat hij alle kenmerken van je huis op funda kan zetten. Heb je bijvoorbeeld geen extra hobbykamer maar wel een inpandige garage? Vermeld dit dan; wie weet trekt dat een potentiële koper over de streep!

Beter matchen

Zodra jouw huis online staat, koppelt funda alle gegevens van het huis met de wensen van de zoekers. Dus hoe meer informatie je over je huis vermeldt, hoe beter funda jouw huis kan matchen met deze wensen. Daarnaast stuurt funda meteen de volgende dag een e-mail met nieuw woningaanbod naar potentiële kopers. Een nieuw huis op funda wordt één keer gemaild, zorg er dus voor dat jouw huis een onuitwisbare indruk maakt. Je hebt tenslotte geen tweede kans voor een eerste indruk!

Tip

Zet ook je schuurtje en zolder met vlizotrap op de foto! Hoe meer foto's, hoe beter; zolang ze maar relevant zijn voor de huizenzoeker.



Jouw huis op social media

Promoot ook zelf je huis via Facebook en Twitter. Gebruik hiervoor de social media-buttons die op de overzichtspagina van het huis staan. Zo deel je met één druk op de knop de funda link van jouw huis.

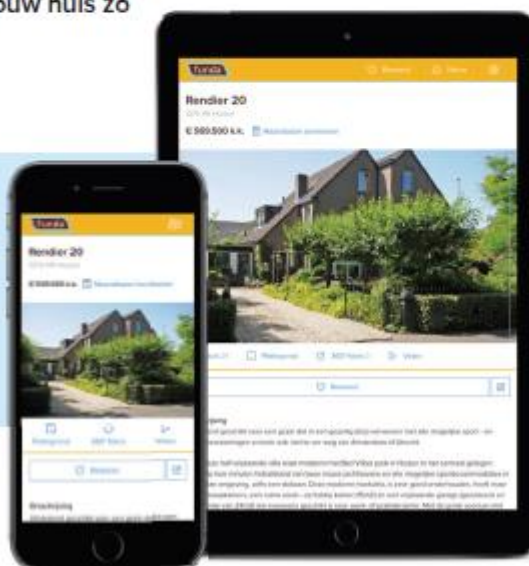


Presenteer jouw huis zo compleet mogelijk

Jouw huis verdient alle aandacht. Het Presentatie Pakket bevat de beste presentatieproducten van funda: Plattegrond, 360° foto's en Video. Dit pakket is dé kans om jouw huis zo goed mogelijk te presenteren.

Trek meer bekijks met het Presentatie Pakket

Geef een beter beeld van je huis met dit pakket, zodat jouw huis **langer bekeken** wordt en er **vaker contact** wordt opgenomen met je makelaar.



Plattegrond

Met de Plattegrond geef je de potentiële koper een helder overzicht van alle ruimtes en afmetingen van jouw huis, in 2D én 3D. Zo laat je in één oogopslag de indeling van je huis zien. Met de Plattegrond kun je bovendien inzoomen op de ruimtes. Wel zo prettig, zeker voor mobiele huizenzoekers.



360° foto's

Met 360° foto's breng je jouw huis tot leven. Je geeft de potentiële koper het gevoel dat hij echt in jouw huis staat. Ook kan hij inzoomen op interessante details of extra informatie lezen die jij toevoegt met Infospots. Maak het helemaal compleet door meerdere 360° foto's te koppelen, zodat de online kijker een virtuele tour kan maken door jouw huis.



Video

Met de Video breng je het hele huis in beeld waardoor de potentiële koper een goede indruk krijgt van jouw huis. Je neemt de online kijker mee door met de Video in te zoomen op details. Hierdoor houd je de aandacht van de kijker nog langer vast en proeft hij de sfeer van jouw huis.



funda

3 **Stap 3: Woning Verkoop gereed maken**

De eerste indruk is erg belangrijk. Zorg dat uw woning er netjes uitziet. Ruim hal en kamers op en investeer in een kleine onderhoudsbeurt. Repareer kleine mankementen, zoals een lekkende kraan en een klemmende deur. Werk indien nodig één en ander bij met een likje verf. Maak de tuin op orde en zorg voor een verzorgde entree. Zet een leuke bak met bloemen neer en zet de vuilnisbakken uit het zicht. Zorg dat de woning fris ruikt en de temperatuur aangenaam is tijdens een bezichtiging.

4 **Stap 4: Bezichtigingen**

Onze gediplomeerde NVM makelaars begeleiden de bezichtigingen. De potentiële kopers kunnen bij ons terecht voor al hun vragen over uw woning en de verkoopbrochure. Als ze geïnteresseerd zijn in een bezichtiging plant ons secretariaat een vrijblijvende kijkafspraak en dit wordt daarna met u gecoördineerd. Wij zullen nooit zonder uw toestemming uw woning betreden.

Het is de bedoeling dat u bij de bezichtiging niet aanwezig bent. Kijkers voelen zich prettiger en stellen vaak meer vragen aan de begeleidende makelaar als de verkoper er niet bij is. Als een potentiële koper zich direct bij u meldt, verwijs ze dan altijd door naar ons kantoor. Na afloop van de bezichtiging zal de makelaar verslag uitbrengen over de bezichtiging, afhankelijk van de afspraken die u daarover heeft gemaakt.

Het inzetten van de makelaar tijdens de bezichtiging is een belangrijk contactmoment met de potentiële koper. Op dat moment leert de makelaar de woonwensen van de koper beter kennen. Deze informatie kan nuttig zijn bij eventuele onderhandelingen.

5 **Stap 5: Onderhandelingen**

Niet in iedereen schuilt een geboren verkoper. Daarom is het fijn dat je het niet zelf hoeft te doen, maar kunt overlaten aan onze makelaars. Hij weet van de hoed en de rand en staat je bij met advies. De controle over het onderhandelingsproces verliest u nooit, want uiteindelijk beslist u voor welke prijs u uw woning verkoopt. Wanneer een koper een bod uitbrengt, zal onze makelaar dit met u bespreken en u adviseren over de vervolgstappen. Bij het

onderhandelen is niet alleen de prijs van belang, maar ook de datum van overdracht en ontbindende voorwaarden spelen een rol. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: het niet rond krijgen van de financiering, het niet verkrijgen van een huisvestings-vergunning of een negatieve uitkomst van een bouwkundig advies. Ook is het mogelijk dat de koper bepaalde roerende zaken over wil nemen. Zolang een bod nog niet aanvaard is, kan het bod nog worden vervangen door een lager of hoger bod. Uitzondering is een bod waarbij gesteld is dat deze tot een bepaald tijdstip op een bepaalde datum geldig is. Deze kan niet ongedaan gemaakt worden. Het is niet zo dat door aanvaarding van het bod een overeenkomst tot stand komt. Dit gebeurt pas bij de volgende stap.

6 **Stap 6: Ondertekening van de koopovereenkomst**

Samen met de koper (na overleg met onze makelaar) spreekt u een verkoopprijs af. Daarnaast maakt u samen afspraken over andere belangrijke onderdelen van de koopovereenkomst zoals de datum van levering, ontbindende voorwaarden of een lijst met roerende zaken – gordijnen, vloerbedekking, verlichting – die al dan niet tegen een bepaalde vergoeding kunnen worden overgenomen. Deze afspraken worden schriftelijk vastgelegd in een koopovereenkomst welke door ons kantoor zal worden opgesteld.

Eerst tekent u gezamenlijk met onze makelaar de overeenkomst en daarna wordt deze ondertekend door de koper (met eventueel diens aankopend makelaar). Vragen kunt u altijd vooraf of tijdens de ondertekening stellen aan onze makelaar.

Voor de ondertekening ontvangt u een concept exemplaar van de koopovereenkomst welke u zorgvuldig dient door te lezen. U zet pas een handtekening als alles volgens u juist is weergegeven. Voor vragen kunt u altijd terecht bij onze makelaar.

Als de koper ook getekend heeft is de koopovereenkomst gesloten. De koper ontvangt een afschrift van de koopovereenkomst. Daarna breekt toch nog een spannende periode aan, omdat de koopovereenkomst op dat moment nog ontbonden kan worden:

- Vanaf het moment dat de koper het afschrift van de door beide partijen ondertekende koopovereenkomst ontvangt, gaat de wettelijke **bedenktijd** van **drie dagen** in. Binnen deze bedenktijd kan hij alsnog besluiten af te zien van de koop.
- De koop kan nog ontbonden worden op basis van ontbindende voorwaarden. Dit kan uiterlijk tot de datum die daarvoor genoteerd staat in de koopovereenkomst.

7

Stap 7: Naar de notaris



Het koopproces is bijna afgerond. De laatste stap is het ondertekenen van de akte van levering bij de notaris en het afronden van het financiële gedeelte. De ondertekende koopovereenkomst en andere benodigde stukken gaan samen met een kopie van uw legitimatie naar de notaris. Zodra de notaris de papieren heeft ontvangen plant de notaris een afspraak in op de overeengekomen datum voor het tekenen van de akte van levering. Van tevoren ontvang je een concept van de leveringsakte en een nota van afrekening. Controleer goed of alle gegevens kloppen. Onze makelaar zal de akte van levering ook voor u controleren. Let vooral op de opleverdatum en de lijst van zaken die achterblijven in de woning. De koper zal voor de levering de woning inspecteren om te zien of alles is achtergelaten zoals is afgesproken. Onze makelaar zal deze inspectie begeleiden. Na de inspectie gaat u met de koper naar de notaris. Ook hier zullen wij doorgaans bij aanwezig zijn. Als u de akte van levering heeft getekend en deze is ingeschreven in de openbare registers van het Kadaster bent u geen eigenaar meer van de woning. De nieuwe eigenaar krijgt na het ondertekenen van de leveringsakte de sleutels van u overhandigd.

De koper betaalt de koopsom en eventueel de extra kosten voor de achtergebleven roerende zaken. De notaris zorgt daarna voor de verdere afwikkeling, zoals:

- De verrekening van de zakelijke lasten, zoals onroerend zaakbelasting en waterschapslasten en onze courtage.
- Hij regelt de aflossing van de eventueel lopende hypotheek.
- Het saldo dat overblijft, ontvangt u op uw eigen rekening. Dit saldo ontvangt u nadat de akte van levering is ingeschreven in het Kadaster. Dit is meestal een werkdag na de levering.

Het verkoopproces is afgerond

Het verkoopproces is klaar. Gefeliciteerd! Uw woning is verkocht! Natuurlijk blijft onze makelaar voor u klaar staan mocht u nog vragen hebben of van andere diensten gebruik willen maken.



Aandachtspunten;

- **Opzeggen oude hypotheek;**

Zorg dat u uw oude hypotheek op tijd op zegt. Er zijn geldverstrekkers die bij een te late opzegging van de hypotheek een boete rekenen. Vraag advies aan uw hypotheekadviseur of het verstandig is dat u zelfde opzegging regelt of dit via de notaris laat lopen. Indien u dit zelf doet, kom dan pas in actie nadat de ontbindende voorwaarden van de koper zijn vervallen.

- **Verhuizing doorgeven aan uw nutsbedrijven;**

Het is belangrijk is dat u tenminste twee weken voor de overdracht uw verhuizing doorgeeft aan de nutsbedrijven (gas, elektra en water). Tijdens de inspectie van uw woning zullen wij de meterstanden voor u opnemen. Te late meldingen bij de nutsbedrijven kunnen extra kosten met zich meebrengen.

- **Opstalverzekering;**

Vergeet niet uw opstalverzekering (en inboedelverzekering) voor uw nieuwe huis af te sluiten en deze te laten ingaan vanaf de dag van de eigendomsoverdracht. Bij appartementen is de opstalverzekering meestal gezamenlijk geregeld door de Vereniging van Eigenaars. Meld u dan als nieuwe eigenaar bij de Vereniging van Eigenaars.



- **Uitschrijven uit uw oude woning bij de gemeente;**

Als u gaat verhuizen moet u dit aangeven bij de gemeente. Wanneer u binnen de gemeente verhuist of als u in een gemeente komt wonen moet u bij de desbetreffende gemeente aangifte doen. Binnen vijf dagen ná de verhuizing moet u dit aan de vestigingsgemeente kenbaar maken. Neem dan uw geldig legitimatiebewijs mee alsmede een kopie van de akte van levering of van de koopovereenkomst. Informatie hierover treft u meestal op de internetsite van de desbetreffende gemeente.



Andere diensten van ons kantoor

Taxatie

Het taxeren van een woning op de juiste waarde is een vak op zich. Er zijn vele factoren (bijvoorbeeld de actuele marktsituatie, directe omgeving, bestemmingsplannen maar ook bouwkundige constructie en staat van onderhoud) die invloed hebben op de waarde van de woning. Het is van groot belang dat de taxateur een uitstekende kennis heeft van al deze factoren en deze bij de taxatie van de woning ook op juiste waarde weet te schatten. Ons kantoor beschikt uitsluitend over gecertificeerde en beëdigde NVM makelaars - taxateurs o/g welke geregistreerd staan in de Stichting VastgoedCert een branche breed platform dat gecertificeerde makelaars en taxateurs in onroerende zaken registreert op basis van hun vakbekwaamheid.



Certificering verplicht

Bij een aanvraag voor financiering stellen Nederlandse geldverstrekkers certificatie tegenwoordig steeds vaker verplicht voor een makelaar of taxateur. Ook een aanvraag voor de Nationale Hypotheek Garantie kan alleen nog worden gedaan met een taxatierapport van een gecertificeerd makelaar of taxateur.



NWWI een gevalideerd taxatierapport

Het WEW (uitvoerder van de NHG) heeft vastgesteld dat vanaf 1 januari 2010 een taxatierapport voor de financiering van een NHG-hypotheek uitsluitend mag worden geaccepteerd indien deze door een van de door de WEW erkende instituten is 'gevalideerd'. Valideren betekent in deze dat wordt gecontroleerd of de taxateur én de taxatierapporten voldoen aan de strenge kwaliteitseisen zoals deze door de WEW zijn voorgeschreven.

Een taxatierapport is namelijk een belangrijk instrument bij risicobeheersing voor zowel consument als financier. En juist in deze tijd waar in het verleden behaalde woningprijzen bij verkoop niet langer vanzelfsprekend meer wordt gehaald, is een juiste en volledige onderbouwing van een getaxeerde waarde voor alle betrokkenen van groot belang.

Het moeten laten valideren van een taxatierapport zorgt er voor dat het bij een taxatierapport weer gaat om de juiste onderbouwing van de waarde en de risico's en niet alleen een administratieve noodzakelijkheid is voor de haalbaarheid en acceptatie van de hypotheek.

Kwaliteit: Alleen taxateurs die aan strenge kwaliteitseisen voldoen, kunnen zich bij het NWWI aanmelden, om hun taxatierapporten te laten valideren. De validatie van de rapporten wordt uitsluitend door ervaren en goed opgeleide taxateurs gedaan. Alle uitgevoerde taxaties worden in een centrale database geregistreerd en alleen taxateurs die aan strenge kwaliteitseisen voldoen kunnen zich bij het NWWI aanmelden. Ons kantoor is aangesloten bij NWWI.

Begeleiding bij aankoop van uw nieuwe woning

Op zoek naar je droomwoning, zelf doen of met een makelaar?



Het zoeken naar een nieuwe woning is een echte speurtocht.

Welke woning past het beste bij je?
Een appartement of een vrijstaande woning?
Een tuin op het zuiden of een dakterras?
Hoeveel kamers heb je nodig?
In welke buurt?
Wat zijn je financiële mogelijkheden?

Een woning kopen is niet iets dat u dagelijks doet. Het is daarom prettig als iemand u goed advies kan geven over de huidige woningmarkt, bouwkundige aspecten, ontbindende voorwaarden, gemeentelijke bepalingen en het uitbrengen van een scherp, maar realistisch onderhandelingsbod. Wij kunnen u hierbij helpen.

Geschikte woning zoeken

Onze makelaars helpt u bij het zoeken naar een woning die bij u past. Hij zal u aanraden een kijkje te nemen in de gemeenten/buurtten/wijken die u aanspreken. Zo krijgt u inzicht in de voorzieningen die er in uw (nieuwe) woonomgeving zijn en welke u belangrijk vindt.

U kunt een zoekopdracht bij ons aanvragen zodat u desgewenst per e-mail het nieuwe woningaanbod 's-ochtends van ons doorkrijgt. Door de ervaring van onze makelaars kunnen zij voor u een goede selectie maken en proberen tot de juiste match te komen. U mag zelf bepalen of u een vrijblijvende bezichtiging wenst van de nieuwe woning(en).

Onze makelaars hebben kennis van de lokale woningmarkt en zij hebben snel zicht op de woningen die nieuw op de markt komen. Onze makelaars kunnen u zo veel speurwerk uit handen nemen.



Bouwkundige keuring

De mogelijkheid is aanwezig om uw woning bouwkundig te laten keuren.

Wat kunt u van uw bouwkundige keuring verwachten?

Bij een bouwkundig onderzoek wordt de woning geïnspecteerd door een erkend bouwkundig ingenieur. De inspecteur let tijdens de bouwtechnische keuring op zaken die erop wijzen dat er bouwkundige gebreken en/of tekortkomingen zijn. De keuring is een beoordeling van de woning op basis van een visueel onderzoek op alle essentiële punten voor zover deze bereikbaar zijn onder normale omstandigheden. De inspecteur gebruikt zijn ervaring, kennis en technisch inzicht.

Bij een bouwtechnisch onderzoek worden o.a. de volgende elementen geïnspecteerd:

Fundering kruipruimte (beperkt) en vloeren.

Riolering, ventilatie, leidingwerk in kruipruimte.

Bouwkundige staat van vloeren, muren, metselwerk, voegwerk en lateien.

Staat en toestand van dak, pannen, dakbeschot, goten, zink en schoorstenen.

Technische staat en te verwachten levensduur van dakbedekking, dakconstructie bij alle daken.

Staat van puien, kozijnen, ramen, deuren enz.

Technische staat van de CV installatie.

Technische staat van de elektrische installatie.

Technische en onderhoud staat van keukens en alle overige sanitaire groepen.

Vaststelling aanwezigheid loden waterleiding, aanwezigheid asbest, risico koolmonoxide e.d.

Een kostenraming met direct noodzakelijke kosten, termijn kosten en verbeter kosten.



Voor nadere informatie staat ons team u graag persoonlijk te woord.

Met vriendelijke groeten,

Het team van Barten Tiemessen NVM Makelaars



Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden.

Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. Als geïnteresseerde koper mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar gaat pas over tot onderhandelen met de andere partijen als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen.

Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clausule.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het schriftelijkheidsvereiste. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

6. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan

de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

7. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt: In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet. Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces.

Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

9. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

10. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

- a) Overdrachtsbelasting.
 - b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.
- Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper.

Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld.

De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken.

De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van de reeds verkochte woning. Vindt de verkoper een andere koper, die in zijn ogen onder gunstigere voorwaarden de woning wil kopen, zonder de No-Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweede koper.

13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

14. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

15. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

- a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
- d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m² worden genegeerd. Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig?

Het energielabel voor woningen geeft met klassen (A++ tot en met G) en kleuren (donkergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is, in vergelijking met soortgelijke woningen.

Het energielabel is een rapport van enkele pagina's, opgesteld door een gecertificeerd energielabeladviseur. Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop van een woning, op enkele uitzonderingen na. Je NVM-makelaar kan je hierover meer vertellen.

Het energielabel kan in je voordeel werken. Hoe energiezuiniger je woning is, hoe waardevoller je woning wordt. De NVM-makelaar kan je doorwijzen naar een gecertificeerd energielabeladviseur.

Bron: NVM Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundige (versie 2016)

Meer informatie?

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil je meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of loop een keer bij ons binnen. Wij helpen u graag.

Aan de samenstelling van deze gegevens is maximale zorg besteed. Aan onvolkomenheden in de vermelde gegevens kunnen geen aanspraken worden ontleend.



BARTEN TIEMESSEN®

NVM MAKELAARS



CONTACT:

Barten Tiemessen NVM Makelaars B.V.
Generaal Foulkesweg 9, 6703 BH Wageningen
T: 0317 - 422 600 E: info@barten-tiemessen.nl

OPENINGSTIJDEN:

Maandag t/m vrijdag 09:00 - 17:30. Zaterdag op afspraak.

GRATIS PARKEERPLAATSEN VOOR ONZE BEZOEKERS:

Ons kantoor beschikt over een gratis parkeerterrein achter ons kantoor. Te bereiken via de Otto van Gelreweg (inrit naast kantoor Smit & Moormann notariaat).

Onze gecertificeerde NVM Makelaars:

Theo (M.J.M.) Tiemessen, makelaar - taxateur o/g en
bouwkundige
Alexander (A.E.J.) van Voorst, makelaar - taxateur o/g

Ons kantoor is tevens actief op social media:



Gehele of gedeeltelijke overname van deze publicatie of her publicatie van gegevens daaruit is verboden. Aan de samenstelling van deze gegevens is maximale zorg besteed. Aan onvolkomenheden in de vermelde gegevens, tekeningen en schaal kunnen geen rechten worden ontleend en is Barten Tiemessen NVM Makelaars B.V. hiervoor niet aansprakelijk.