

# Home España

Real Estate | Inmobiliaria

## VERKOOPTGIDS

Verkoop uw woning sneller!



[www.homeespana.com](http://www.homeespana.com)

# Inleiding

## Verkoopt u uw woning in Spanje?

### Zoek niet verder!

Wat uw omstandigheden ook zijn, als u heeft besloten dat dit het juiste moment is om uw woning in Spanje te verkopen, dan is HomeEspaña er om u te helpen.

Wij begrijpen dat het verkopen van een woning soms onnodig ontmoedigend kan zijn en daarom hebben we een uitgebreide gids met zes stappen samengesteld om u te helpen.

In deze gids hebben we alle relevante informatie opgenomen die u moet weten als het gaat om de verkoop van uw woning in Spanje. Deze gids geeft u de kennis om zelfverzekerd elke fase van het verkoopproces te doorlopen.





# Stap 1

## Uw woning in Spanje verkopen

De eerste en belangrijkste stap voor iedereen die overweegt om zijn woning te koop te zetten, is om daadwerkelijk de beslissing te nemen om te verkopen en er 100% achter te staan.

Voordat u iets anders doet, moet u dus eerst overleggen met vrienden en familie om de voor- en nadelen van de verkoop van de woning af te wegen.

Als u eenmaal de beslissing heeft genomen, zijn er nog een paar dingen die u moet doen voordat u uw woning op de markt zet.

Het hele verkoopproces - van het moment dat u een prijs overeenkomt met een koper, tot het overhandigen van de sleutels bij de notaris - duurt normaal gesproken zo'n acht tot tien weken. Dus als u in de woning woont die u verkoopt, moet u een plan hebben om op tijd te verhuizen.

U moet ook beslissen of u de woning gemeubileerd of leeg wilt verkopen.

Als u niet in Spanje woont, moet u waarschijnlijk bereid zijn om terug te komen naar Spanje om persoonlijke bezittingen en meubels in te pakken die niet in de verkoop zijn inbegrepen of om op zijn minst te tekenen bij de notaris wanneer de verkoop is afgerond of om een volmacht te geven aan een advocaat, zodat deze voor u kan tekenen.

Ten slotte moet u ook controleren of u de eigendomsakte van de woning heeft (of een kopie), omdat HomeEspaña deze nodig heeft als bewijs van eigendom om de woning in de verkoop te kunnen nemen.



# Stap 2

## Contact opnemen met HomeEspaña

De volgende stap is om contact op te nemen met ons bij HomeEspaña, zodat wij een afspraak kunnen maken voor een waardebeoordeling van de woning.

### Waarom HomeEspaña?

- Ervaring** HomeEspaña is opgericht in 2002 en heeft de financiële crisis van 2008, Brexit in 2016 en de Coronavirus-pandemie van 2020 overwonnen om in totaal meer dan 5.000 woningen te verkopen.
- Exposure** Onze website ontvangt meer dan 150.000 bezoekers per maand en uw woning zal prominent verschijnen op grote internationale onroerend goed-portalen, zoals A Place in the Sun, Rightmove, Kyero, Zoopla en ThinkSpain.
- Ons team** U krijgt de beschikking over een toegewijd team van vastgoedprofessionals die verschillende talen spreken en allemaal getraind zijn in het bieden van uitstekende klantenservice.
- Ons model** Wij zijn een internationaal georiënteerde vastgoedmakelaar, maar onze vijf kantoren in La Zenia (Orihuela Costa), Los Dolses (Villamartín), Denia (Alicante), Benidoleig (Alicante) en Montserrat (Valencia) geven ons eveneens een sterke lokale aanwezigheid.
- Our Ethos** Wij zijn transparant, ethisch en professioneel en zullen u, onze klant, altijd op de eerste plaats zetten.



# Stap 3

## De taxatieafspraak - Hoe bereid u de woning voor?

U ontvangt een bezoek van een HomeEspaña Taxatiemanager die de woning zal taxeren en professionele foto's en een korte video zal maken. Wij zullen vervolgens de gegevens van de woning publiceren op onze website en op de belangrijkste internationale onroerend goed-portalen. Het is daarom essentieel dat u de woning opruimt voorafgaand aan het bezoek, zodat we deze op de best mogelijke manier kunnen presenteren. Dit zal maximale interesse opwekken bij onze enorme portefeuille van potentiële kopers.

### Onze tips

- **Opruimen** - Zorg ervoor dat de woning schoon en opgeruimd is, dat alle rommel is opgeborgen in kasten en kleerkasten en dat alle bedden zijn opgemaakt.
- **Reparaties uitvoeren** - Geef potentiële kopers geen excuus om te onderhandelen over de vraagprijs. Repareer die druppende kraan, de deur die kraakt of niet goed sluit, werk de muren met afgebladderde verf nog even bij.
- **De-personaliseren** - Potentiële kopers moeten zich kunnen voorstellen hoe de woning eruit zou zien als ze er zelf zouden wonen. Dit is veel gemakkelijker als u alle persoonlijke spullen verwijdert, zoals foto's, souvenirs enz.
- **Buiten** - Zorg ervoor dat terrassen geveegd zijn en tuinmeubilair schoon is. Verwijder eventuele kapotte buitenmeubels of rommel uit het zicht en ruim de buitenruimte zoveel mogelijk op.

De HomeEspaña Taxatiemanager adviseert u over de huidige, meest realistische verkoopprijs van de woning. Hij of zij geeft uitleg over de HomeEspaña bemiddelingsovereenkomst, onze tarieven en eventuele andere kosten waarmee u te maken kunt krijgen en neemt het verkoopproces met u door. Hij of zij zal ook de eigendomsakte van de woning opvragen, als bewijs van eigendom.

***Overweeg ook de voordelen van het exclusief aanbieden van de woning bij HomeEspaña...***



## Exclusief werken met HomeEspaña

Het exclusief adverteren / aanbieden van de woning bij HomeEspaña heeft een heleboel voordelen voor u als verkoper.

- **De woning zal meer prominent verschijnen op internationale vastgoedportalen en in onze reclame- en marketingcampagnes.**
- **Laat uw woning "als eerste in de rij" presenteren aan meer dan 20.000 klanten die nu bezig zijn met het kopen van een woning.**
- **Exclusieve klanten profiteren van kortingen op de kosten, naast andere extra voordelen.**

## Zal 'exclusief gaan' helpen om uw woning sneller te verkopen?

**Een belangrijke statistiek over het exclusief werken met HomeEspaña: 80% van de exclusieve woningen verkopen in minder dan 30 dagen!**

Als exclusieve verkoper heeft u maar met één makelaar te maken - HomeEspaña.

Het verkopen van de woning is een stuk minder stressvol als u weet wie het verkoopt en hoe ze werken en het is een stuk veiliger om de sleutels bij slechts één makelaar achter te laten.

We begrijpen wat een enorme beslissing het is en ons doel is om uw vertrouwen in ons te belonen met professionele en vriendelijke service - en een snelle stressvrije verkoop.



# Stap 4

## Afspraken voor bezichtiging

Ons verkoopteam is zeer bedreven in het filteren van potentiële kopers. We stellen de moeilijke vragen met als doel alleen bezichtigingen te organiseren voor diegenen waarvan we weten dat ze klaar zijn om te kopen en over voldoende budget beschikken om dat te doen. Daarom is elke kijkafspraak een echte kans om de woning te verkopen.

Hier volgen enkele tips over hoe u zich kunt voorbereiden op kijkafspraken en hoe u de kansen om uw woning te verkopen kunt vergroten.

- **Eerste indruk** – U heeft maar één kans om een eerste indruk te maken, dus zorg ervoor dat de woning schoon en netjes is wanneer een potentiële koper voor de deur staat.
- **Maak de woning zo helder mogelijk** - Zorg ervoor dat de jaloezieën omhoog zijn voor bezichtigingen overdag en dat het licht aan is in elke kamer voor bezichtigingen 's avonds.
- **Verwijder geuren** - Verse bloemen of geurstokjes creëren een aangename sfeer en maken de woning veel aantrekkelijker voor een potentiële koper.
- **Ontspan en laat HomeEspaña uw woning verkopen** - Wanneer u een bezichtiging heeft, hoeft u alleen maar de deur te openen en de HomeEspaña Sales Executive en de potentiële kopers te begroeten. Uw Sales Executive zorgt voor de rest, inclusief het rondleiden van de klanten. Na de bezichtiging krijgt u van HomeEspaña altijd feedback over de klanten.

**Let Op** - Als u niet in Spanje bent, kunt u de sleutels bij HomeEspaña achterlaten en zal ons team ervoor zorgen dat de woning voor elke bezichtiging verkoopklaar is.



# Stap 5

## Het verkoopproces

### 1. Biedingen

Als een potentiële koper een bod heeft uitgebracht om de woning te kopen, krijgt u een telefoontje van de regiodirecteur van HomeEspaña om dit te bespreken.

De belangrijkste informatie waar u rekening mee moet houden is natuurlijk de prijs, of er meubels bij het bod zijn inbegrepen en wanneer de koper de koop wil afronden.

### 2. Het reserveringscontract

Zodra u een bod mondeling heeft geaccepteerd, neemt HomeEspaña een aanbetaling aan van de koper om de woning te reserveren.

Op dit moment verwachten wij dat u alle lopende advertenties laat wegnemen. Als u exclusief bij HomeEspaña heeft geadverteerd, hoeft u zich hier geen zorgen over te maken.

U krijgt dan een reserveringscontract toegestuurd dat u moet medeondertekenen - de handtekening van de koper staat er al op.

Het HomeEspaña Aftersales Team zal contact met u opnemen om eventuele verdere documentatie op te vragen die nodig is voor de advocaat van de koper om juridische controles uit te voeren etc. (Zie Stap 6).

### 3. Kennismaking met aanvullende diensten

HomeEspaña kan u een selectie van onafhankelijke Engels-, Nederlands- en Duitstalige advocaten aanbevelen om uw belangen te beschermen tijdens de verkoop van de woning.

Als u de opbrengst van de verkoop in een andere valuta dan euro's wilt hebben, kan HomeEspaña ook een afspraak organiseren met onze 'money transfer partner', die u als verkoper alleen al aan bankkosten veel geld kan besparen.

HomeEspaña kan ook architecten en aannemers aanbevelen indien nodig tijdens het verkoopproces.



#### 4. Het (ver)koopcontract ( ‘Contrato de Arras’ in het Spaans)

Zodra de wettelijke controles zijn uitgevoerd, ondertekent u een (ver)koopcontract. Dit contract is wettelijk bindend en houdt in dat de koper 10% van de prijs van de woning overmaakt naar een advocaat of rechtstreeks naar uw bankrekening.

HomeEspaña maakt de aanbetaling van de koper over om dit bedrag aan te vullen.

**OPMERKING:** Dit deel van het proces kan verschillen of zelfs wegvallen in sommige gebieden, dus neem contact op met uw lokale HomeEspaña makelaar.

#### 5. De notaris

De volgende stap in het proces is om naar de notaris te gaan om te ondertekenen en om de sleutels van de woning te overhandigen aan de nieuwe eigenaren.

Dit vindt normaal gesproken ongeveer een maand na de ondertekening van het koopcontract plaats.



# Stap 6

## Documentatie

Welk papierwerk heb ik nodig om mijn woning te verkopen? Waar dient het voor? Hoe heet het in het Spaans? Hoe krijg ik het? Hoe lang duurt het voordat ik het heb? Zijn er kosten aan verbonden? Al deze vragen benadrukken hoe belangrijk het is om te werken met een gerenommeerde makelaar zoals HomeEspaña.

We weten wat er nodig is en we kunnen samenwerken met uw advocaat om al het benodigde papierwerk te verkrijgen, te organiseren en in te dienen, zodat u zich nergens zorgen over hoeft te maken.

Hier is een lijst en korte uitleg van de documentatie die normaal gesproken nodig is om een woning te verkopen. HomeEspaña en/of uw advocaat kunnen u helpen deze tijdig te verkrijgen om vertraging van de verkoop te voorkomen.

- **Eigendomsakte** of ´ **Escritura** ´

Dit is de officiële eigendomsakte van de woning die het Kadaster per post toestuurt, normaal gesproken twee of drie maanden nadat de aankoop bij de notaris is afgerond.

- **Kopie van de akte** of ´ **Copia Simple** ´

Over het algemeen ontvangt u een kopie van de akte op de dag dat de aankoop bij de notaris is afgerond. Deze dient als eigendomsbewijs totdat de originele akte wordt opgestuurd door het Kadaster.



- **Eigendomsverslag van het Kadaster** of **´Nota Simple´**

Dit is het eerste document waar banken om vragen als een koper een hypotheek nodig heeft om uw woning te kopen. Het is in feite een niet-gecertificeerd rapport gebaseerd op de informatie die het Kadaster op dit moment heeft over de woning.

- **Bewoningscertificaat** of **´Cédula de Habitabilidad´**, ook bekend als **´Licencia de Primera / Segunda Ocupación´**

Dit document wordt uitgegeven door het gemeentehuis en is normaal gesproken vijf tot 10 jaar geldig. Het is nodig om zich aan te sluiten op nutsvoorzieningen zoals water, elektriciteit en gas.

- **Ontvangstbewijs van de gemeentebelasting** of **´IBI´** (Impuesto de Bienes Inmuebles)

- **Ontvangstbewijs nutsvoorzieningen** of **´Recibos de Suministros´**

- **Gemeenschapskosten certificaat** of **´Certificado de Deuda con la Comunidad de Propietarios´**

- **Energie-efficiëntiecertificaat** of **´Certificado de Eficiencia Energética´**

Dit certificaat is wettelijk verplicht en moet worden voorgelegd aan de notaris op de dag dat u tekent voor de verkoop van de woning. Het certificaat is 10 jaar geldig en kost ongeveer € 150 om aan te vragen.

- **Certificaat van fiscale residentie in Spanje** of **´Certificado de Residencia Fiscal´**

## **Mogelijke aanvullende documentatie**

De volgende documenten zijn niet altijd nodig om een woning te verkopen en zijn daarom alleen van toepassing in zeer specifieke gevallen.

- **Notariële verklaring van nieuwe bouwwerken** of **´Declaración de Obra Nueva´**
- **Certificaat van afwezigheid van bouwvoertredingen** of **´Certificado de no Infracción Urbanística´** of **´Informe Urbanístico´**
- **Certificaat van uitstaande hypotheekschuld** of **´Certificado de Deuda Hipotecaria Pendiente´**
- **Notulen van de Gemeenschapsvergadering** of **´Acta de la Comunidad de Vecinos´**



# Referenties

## Wat onze klanten zeggen

Last but not least, wie beter dan onze werkelijke klanten om hun ervaring met de verkoop van hun woning met HomeEspaña uit te leggen

"HomeEspaña was geweldig gedurende het hele proces. Ze kregen ons heel snel veel bezichtigingen. Na het op de lijst zetten van de woning, zorgde HomeEspaña snel voor een acceptabel bod."

**Inge & Eric Gabriels, België**

"Jade deed de taxatie voor ons en daarna nam Helen het over, maar het hele team was zo behulpzaam. Ze gaven ons vertrouwen en niets was te veel gevraagd. Ze deden meer dan dat."

**Jeff & Susan Tree, Wales**

"Vanaf het moment dat de taxatiemanager langskwam, tot de kwaliteit van de foto's en video's die ze van het huis maakten, tot de punctualiteit van de bezichtigingen en het felicitatiebericht van regiodirecteur Nicky toen we verkochten, waren ze zeer professioneel. We zouden ze aan iedereen aanbevelen."

**Alan & Fiona O'Neil, Ierland**

"Ik kan het team niet genoeg bedanken voor hun hulp. Ik moet de feilloze communicatie prijzen, een kwaliteit die ik als essentieel beschouw. En nog een speciaal bedankje voor Julie van Aftersales."

**Michael Wiseman, UK**

"We vroegen HomeEspaña om het voor ons te taxeren. Verbazingwekkend genoeg hadden ze de volgende dag al een koper gevonden die ons de vraagprijs bood!"

**Michael & Coralie Matthews, UK**



"Alba van HomeEspaña was geweldig. Ze heeft een geweldige promotievideo gemaakt en door haar uitstekende marketing hebben we een koper gevonden. We konden ook niets aanmerken op haar communicatie - ze stuurde ons een persoonlijk bericht via WhatsApp toen we terug waren in het Verenigd Koninkrijk en hield ons op de hoogte.

Michelle van de aftersales was ook fantastisch, ze loodste ons door het verkoopproces en hielp bij eventuele problemen. Toen we een bewoningcertificaat nodig hadden, zei ze dat we ons geen zorgen hoefden te maken en nam ze contact op met de relevante mensen, zodat alles de volgende dag geregeld was. Ze was briljant in het coördineren met onze advocaat en hielp ons met een valutatransferfirma."

**Mike Middleton, UK**

"Eind mei stelden we HomeEspaña aan als verkoopmakelaar en zes weken later hadden we een bod van €178.000 geaccepteerd. De opleveringsdag was 4 augustus. We hadden echt niet verwacht dat het allemaal zo snel zou gaan! Onze kopers, die uit de buurt van Manchester kwamen, waren de derde mensen die het huis bekeken. We verkochten de woning volledig gemeubileerd - tegenwoordig is het niet gemakkelijk en duur om spullen naar het Verenigd Koninkrijk te laten brengen."

"Ik had geprobeerd te verkopen via andere makelaars en had geen geluk. Binnen een dag of twee nadat ik contact had opgenomen met HomeEspaña, kwamen ze terug en gaven een bezichtiging met iemand die zei dat ze het zouden kopen!"

**Sonia Hobson, België**

**Raymond & Gill Magee, UK**



**HomeEspaña**  
Real Estate | Inmobiliaria



[www.homeespana.com](http://www.homeespana.com)