

20. De verkoop van een huis

Op het moment dat u onroerend goed koopt, kunt u meestal niet voorspellen hoe lang u van de woning gebruik zult blijven maken en wat de reden van een eventuele verkoop zal zijn. Vooral de plaats en de ligging van het onroerend goed, maar ook het type woning, de staat van onderhoud en de marktontwikkelingen bepalen de marktwaarde van uw object. Bovengenoemde factoren bepalen eveneens hoe goed uw huis in de markt ligt en hoe lang uw huis te koop zal staan. Het is natuurlijk mogelijk uw huis te verkopen zonder bemiddeling van een makelaar om provisie te besparen, maar u bent dan wel helemaal alleen op uzelf aangewezen voor alle, soms moeilijke verkoopactiviteiten. Verder heeft een makelaar een vele verkoopmiddelen, waar u misschien niet over beschikt.

Verkoop via een makelaar

Als u uw huis via een makelaar wilt verkopen is het zorg om een goede makelaar uit te zoeken. De verschillen tussen de makelaars zijn erg groot. Het is daarom aan te bevelen om bij meerdere makelaars informatie aan te vragen, zodat u prijzen en diensten met elkaar kunt vergelijken. Als u een Tsjechische makelaar inschakelt bent u vaak aangewezen op de lokale markt, hoewel een groot aantal makelaars in het zuiden van Tsjechië een interessante klantenkring hebben in Oostenrijk en Duitsland. Het is ook mogelijk een Nederlandse makelaar in te schakelen, als u meent dat u uw huis beter kunt verkopen op de Nederlandse markt. Er zijn evenwel maar weinig Nederlandse makelaars met zowel een vestiging in Tsjechië en in Nederland, die zich specialiseren op een bepaald gebied.

Een voorbeeld van een Nederlandse makelaar met een vestiging in zowel Tsjechie als Nederland is Tolkamp Makelaardij uit Tilburg (www.tolkamp.com), die bemiddelt bij de verkoop van onroerend-goed in Zuid-Bohemen in samenwerking met Coolbergen Consulting uit Český Krumlov. Ook in andere regio's zijn er dergelijke samenwerkingsverbanden.

Als u kiest voor een Tsjechische makelaar is het van belang te kijken naar de methode van adverteren en het marktsegment van de verkopende makelaar. Zoals eerder gemeld staat het Tsjechen vrij om zonder enige vorm van opleiding een makelaarskantoor te beginnen, wat het kwaliteitsniveau in de markt niet bevordert. Verder dient u er rekening mee te houden dat de meeste koopkracht voor de aankoop van onroerend goed enerzijds in Praag en omstreken en anderzijds in het buitenland zit. Een Tsjechische makelaar dient bewezen kennis te hebben om de Praagse markt te bereiken en dient ook de Engelse en Duitse taal goed te beheersen om communicatie met buitenlandse klanten te vergemakkelijken.

Daarnaast verschillen de makelaars in de manier waarop ze adverteren en de manier waarop ze werken. Veel makelaars richten zich op een te groot marktsegment en het is daarom aan te bevelen een makelaar te kiezen die gespecialiseerd is in de regio en in het marktsegment waaronder u valt. Makelaars met een regionale specialisatie kennen de lokale markt uiteraard veel beter dan makelaars die bijvoorbeeld heel Tsjechië aanbieden.

Tenslotte kan de succesratio van de makelaar worden gemeten aan de gemiddelde periode dat een huis bij hem te koop staat (dit kunt u o.a. zien in de onroerend goed kranten en de periode waarin de foto's van het te verkopen object zijn genomen).

Bemiddelingsovereenkomst

Het is aan te bevelen om met een makelaar een schriftelijke bemiddelingsovereenkomst aan te gaan om de rechten en de plichten van beide partijen duidelijk op papier te zetten. Er zijn evenwel makelaars, die met een mondelinge opdracht volstaan, hoewel we dat niet aanraden.

In tegenstelling tot Nederland bestaan er in Tsjechië twee soorten overeenkomsten, een exclusieve en een non-exclusieve overeenkomst. Wanneer u met een makelaar een non-exclusieve overeenkomst aangaat, dan betekent dit dat de makelaar niet het exclusieve recht heeft om te bemiddelen bij de verkoop van uw huis. U kunt dan nog met een andere makelaar een bemiddelingsovereenkomst afsluiten, zodat meerdere makelaars het recht hebben om bij de verkoop van uw huis te bemiddelen. Gezegd dient te worden dat het afsluiten van non-exclusieve bemiddelingsovereenkomsten in Tsjechië meer regel dan uitzondering is. De meeste makelaars sluiten liever een exclusief bemiddelingscontract met u af, omdat zij niet het risico willen lopen dat een andere makelaar het huis verkoopt en de courtage opstrijkt, terwijl ook zij verkoopinspanningen hebben gedaan.

Het lijkt interessant om een object via meerdere makelaars aan te bieden, maar het heeft ook veel nadelen. U moet communiceren met meerdere makelaars, er kan wrevel komen tussen de verschillende makelaars als één klant via meerdere makelaars binnen komt. Voorts gebeurt het nogal eens in Tsjechië dat makelaars het object tegen verschillende prijzen op de markt aanbieden, wat in Tsjechië meerdere keren voorkomt en nogal tot verwarring bij de klant leidt. Ook kunnen meerdere makelaars uw huis tegelijkertijd verkopen, waardoor u uw huis aan twee verschillende kopers in een reserveringscontract heeft verkocht.

Daarom is aan te bevelen om een exclusief bemiddelingscontract te sluiten met een makelaar opdat deze makelaar er alle belang bij heeft u actief te adviseren bij de verkoop van uw huis. U kunt bij deze makelaar ook betere bemiddelingsvoorwaarden bedingen omdat de makelaar zeker is van zijn provisie en u beter zal adviseren. U kunt bijvoorbeeld bedingen dat hij uw object ook onderbrengt bij een aantal andere makelaars, waarbij een deel van de provisie naar de andere makelaar gaat, als deze makelaar wel een klant vindt. Let er op dat u vaak ook commissie verschuldigd bent aan de makelaar, wanneer u buiten zijn bemiddeling om uw huis zelf weet te verkopen. Laat de bemiddelingsovereenkomst dan ook in de Nederlandse taal vertalen om zeker te zijn van uw rechten en plichten.

Looptijd van de bemiddelingsovereenkomst

Als u een exclusieve bemiddelingsovereenkomst aangaat, doe dat dan voor een beperkte periode (bijvoorbeeld zes maanden) en spreek deze periode duidelijk en schriftelijk met de makelaar af. Tijdens die periode kunt u kijken of u tevreden bent met de inzet van de makelaar en of er al onderhandelingen gaande zijn met aspirant kopers. Heeft u de indruk dat de makelaar er weinig aan doet, dan kunt u na de afgesproken periode de bemiddelingsopdracht intrekken en een andere makelaar zoeken. Let wel dat u zich gedurende de afgesproken periode niet aan de bemiddelingsopdracht mag onttrekken. Wanneer u bijvoorbeeld buiten de makelaar om uw huis aan een derde weet te verkopen, dan heeft de makelaar alsnog recht op zijn commissie.

Inhoud van een bemiddelingsovereenkomst

In de bemiddelingsovereenkomst dient de omschrijving van het onroerend goed duidelijk te worden omschreven en of de overeenkomst een exclusief of non-exclusief karakter heeft.

Uiteraard dient in de overeenkomst de minimale verkoopprijs te worden opgenomen en een overzicht van de andere kosten, die door de makelaar aan de klant wordt doorberekend. Dit is uiteraard de courtage, maar de makelaar vraagt soms ook een vergoeding voor advertentiekosten, notariskosten en andere kosten.

De courtage die makelaars aan verkopers vragen loopt sterk uiteen en ligt tussen de 4% en 15% van de koopsom. Dit is inderdaad aanzienlijk meer dan in Nederland en de maximale courtage loopt de laatste tijd vanwege concurrentieredenen terug. Een reële courtage op de Tsjechische markt is op dit moment **4-6% van de koopprijs. Bij duurdere woningen en bij projecten loopt de courtage terug naar 3-5%** van de koopprijs. Bovenop de courtage wordt in de regel 19% BTW (DPH) geheven. Voor dit bedrag begeleidt de makelaar de verkopende partij tot en met de ondertekening van het koopcontract, terwijl ze voor de verkopende partij ook vaak een aantal handelingen verrichten voor de fiscale afhandeling van de verkooptransactie, zoals het laten opstellen van een taxatierapport en het verzorgen van de aangifte overdrachtsbelasting. In deze courtage is vaak een post opgenomen voor advertentiekosten via internet en kranten.

Het is ook van belang af te spreken wanneer de courtage moet worden betaald. Dit moet in het contract worden opgenomen. Een makelaar kan vragen de totale courtage te voldoen op het moment dat de potentiële koper een eerste aanbetaling heeft gedaan, al is dit niet gebruikelijk en ten zeerste af te raden. Het is gebruikelijk dat de koper een eerste aanbetaling doet aan de makelaar, die vervolgens op de dag van ondertekening van het koopcontract de courtage middels een factuur verrekend met de aanbetaling die gedaan is op het huis.

In de regel is de aanbetaling van de verkoper aan de koper dan een soort verkapte betaling van de courtage, die in de toekomst verschuldigd is. Indien de koper afziet van de koop wordt deze aanbetaling achtergehouden als zijnde een boete (liever evenwel als een reserveringspremie, wat juridisch beter is) voor de koper. Deze reserveringspremie wordt in de regel in de verhouding 50-50 verdeeld tussen de makelaar en de verkopende partij.

Het is evenwel te overwegen de aanbetaling te laten lopen via een onafhankelijk persoon, zoals een notaris, omdat u er dan altijd van verzekerd bent dat u uw geld daadwerkelijk krijgt. Ook een notaris is gerechtigd om aanbetalingen in de verhouding 50-50 uit te keren als de potentiële koper afziet van de koop en de aanbetaling als een reserveringspremie wordt verrekend tussen de makelaar en de verkopende partij. Het is altijd een kwestie van vertrouwen aan wie het geld wordt overgemaakt en de eerlijkheid dient te zeggen dat de notarissen er niet echt blij mee zijn om voorschotbedragen in bewaring te nemen voor derden. Hieraan zijn uiteraard extra kosten verbonden. Het risico ligt in de meeste gevallen toch bij de koper in plaats van bij de verkopende partij. Als u een goede makelaar heeft, kan het voorschotbedrag via de rekening van de makelaar worden betaald.

De looptijd van de overeenkomst kan voor bepaalde tijd en voor onbepaalde tijd worden aangegaan. Indien een overeenkomst voor onbepaalde tijd wordt aangegaan wordt aanbevolen een opzegtermijn in acht te nemen. Van rechtswege is de minimale opzegtermijn drie maanden, maar in het contract mag een opzegtermijn van bijvoorbeeld een maand worden opgenomen.

Een laatste punt waar u bij het bemiddelingscontract op moet letten is de periode, waarin de makelaar zijn courtage ontvangt voor klanten, die hij binnen zijn contractperiode heeft aangebracht. In de regel ontvangen makelaars nog courtage over de transactie als de klant binnen een periode van zes maanden na afloop van de contractperiode alsnog besluit om het onroerend goed te kopen.

De verkooptransactie

De verkooptransactie is uiteraard de omgekeerde situatie als bij de aankoop van onroerend goed. Het is belangrijk de volgende punten in acht te nemen:

- Woont u net als de koper buiten Tsjechië, dan hoeft de betaling niet persé via Tsjechië te verlopen. U moet er wel voor zorgen dat u voldoende middelen in Tsjechië heeft om de nog openstaande kosten en belastingen te betalen.
- Bij de verkoop van een appartement moet de makelaar (of de koper en verkoper in onderling overleg) met de beheerder of de dienstverlenende bedrijven de nog verschuldigde servicekosten verrekenen. Het is uw taak te controleren of de te betalen servicekosten juist zijn. Mocht achteraf blijken dat u te weinig heeft betaald, dan kan men later alsnog voor het verschuldigde bedrag worden aangesproken.

- Vergeet niet alle nutsvoorzieningen en aansluitingen over te zetten op de koper of deze af te laten sluiten. In de regel zult u na ondertekening van de koopovereenkomst deze contracten overzetten op naam van koper, e.e.a. in overleg met de makelaar.
- Het is belangrijk de verzekering en alle andere contracten inzake beheer en onderhoud van het onroerend goed op te zeggen. Denk ook aan het contract inzake het ophalen van huisafval.
- Maak met de makelaar vooraf een overdrachtsprotocol, zorg dat alles netjes wordt overgedragen, opdat de kopende partij tevreden in het object kan. Het overdrachtsprotocol bepaalt de dag, waarop alle exploitatiekosten van het gebouw overgaan op de koper, dit onafhankelijk van de dag van ondertekening van het koopcontract. In bepaalde gevallen kan deze datum samen vallen.
- Binnen drie maanden na inschrijving van het koopcontract op naam van de koper moet u belastingaangifte doen voor de betaling van de overdrachtsbelasting. De belasting is betaalbaar drie maanden nadat het onroerend goed op naam van de koper in het kadaster is ingeschreven. Bij de aangifte overdrachtsbelasting moet u een officieel erkend taxatierapport indienen. In de meeste gevallen zal de makelaar dat voor u regelen.