

E-book

10 tips om een huis te kopen



Dit e-book is voor jou

VOL MET TIPS OM ELK HUIS TE KOPEN TEGEN DE BESTE PRIJS!



Een huis kopen doe je als het goed is niet elke dag. In elke markt liggen er kansen om jouw droomhuis gunstig aan te kopen. Natuurlijk kun je ver onder de vraagprijs bieden en afwachten.

Echte kenners gebruiken een doordachte strategie en kennen het klappen de van de zweep. Deze gids zet de 10 belangrijkste tips voor op een rijtje. Lees ze aandachtig door en breng ze in de praktijk.



Aankooptraject

Wil jij weten hoe onze makelaars jou kunnen ondersteunen met een uitgekiende strategie. Lees je dan in over onze werkwijze tijdens een aankooptraject!

[LEES HIER](#)

10 TIPS

Wij geven jou graag tips over het kopen van een woning!



1. Onderhandel

Wil je niet de hoofdprijs betalen? Dan onderhandel je over de vraagprijs. Om dit succesvol te doen zijn goede argumenten en voorbehouden nodig. Enkele voorbehouden en argumenten om in te zetten staan in de volgende tips. Leg tijdens de onderhandeling alles vast per e-mail en zorg dat je alles ook bevestigd.

2. De opleverdatum

Wanneer kun je het huis in? Moet je langer wachten dan je wilt of kunt? Dan betaal je mogelijk minder, want je hebt geld nodig voor de opslag van je inventaris en het overnachten gedurende de tijd tussen de verkoop van je huidige woning en de verhuizing naar het nieuwe huis.

3. Rusten er rechten op het huis

Het kan zijn, zeker in deze tijd, dat het huis verhuurd is. Het is belangrijk om te weten of er derden zijn, anderen dan de verkoper, die rechten hebben. Stel je voor dat er huurders in wonen met nog een contract van 1 jaar. Dan kun je het nieuwe huis voorlopig niet in. Ook is de vraag of het huis op eigen grond staat van belang.



4. Bouwkundige staat

Zijn er gebreken aan de woning en wat kost het om ze op te lossen. Wie lost ze op en wie draait voor de kosten op? Zorg dat je dit helder hebt en gebruik dit tijdens het onderhandelen.

5. Lijst van roerende en onroerende zaken

Wat koop je precies, zijn er bijvoorbeeld dingen die in of bij het huis blijven of juist niet? Gordijnen, gordijnrails? Spreek af wat er mee moet gebeuren. Als er een stenen tuinhuis is geplaatst dat nog jaren mee kan en het heeft ook voor jou waarde dan betaal je daarvoor. Heeft het geen waarde voor jou, dan zul jij, of de verkoper kosten moeten maken om het weg te halen. Dat geld moet ergens vandaan komen, dus waarom niet uit een lagere koopprijs.

7. De ligging van de woning

Zoek naar recent verkochte, vergelijkbare huizen in de buurt van de woning die je wilt kopen. Let dus niet op de vraagprijzen van huizen die nog te koop staan, maar op de verkoopprijzen van huizen die pas verkocht zijn in de buurt. Dit kan bijvoorbeeld via het kadaster.

9. Notaris

Bepaal als koper welke notaris je wilt inschakelen. Dan heb je daarover controle. Zo kun je voor de voordeligste, of de dichtstbijzijnde notaris kiezen. Net wat jou het beste uitkomt.

6. Het bod doen

Als je alle bovenstaande punten goed in kaart hebt, kun je een bod doen. Bied niet meer dan je kunt betalen of financieren! Neem een deadline op, waarbinnen je wilt dat de verkoper reageert. Verstrekt dan de deadline, dan is jouw bod niet langer geldig. Als je dan geen hypotheek krijgt, kun je altijd nog onder de koop uit als je een voorbehoud financiering opneemt bij je bod.

8. De duur dat een woning te koop staat

(Langer = waarschijnlijk te hoge vraagprijs)
Vraag een de verkoper hoe lang het huis te koop staat en ook waarom de verkoper denkt dat het huis zo lang te koop staat. Vraag of de prijs tussentijds verlaagd of verhoogd is.

10. Bedenktijd

Je hebt wettelijk een bedenktijd van 3 dagen. Tijdens die 3 dagen kun je altijd van de koop afzien als je je toch nog bedenkt. Als je de verkoper hiervan op de hoogte wilt stellen doe je dit schriftelijk en natuurlijk aangetekend.





Zoals je hebt gelezen, komt er veel kijken bij het kopen van een huis. Specialistische kennis is echt geen overbodige luxe. Veel kopers nemen geen aankoopmakelaar mee. Ze krijgen dan met een professional te maken, de makelaar van de verkoper. Met een aankoopmakelaar zet je daar zelf een professional tegenover. In veel gevallen levert een aankoopmakelaar je geld op.

We laten het zien aan de hand van twee voorbeelden:

1. Vraagprijs 275.000

Stel: De aankoopmakelaar vraagt € 1500 + 1% van het bedrag dat hij van de vraagprijs afkrijgt.

De vraagprijs van het huis is € 275.000. De makelaar koopt het voor u voor € 250.000, hij haalt dus 10% van de prijs af.

Je betaalt je aankoopmakelaar:
€ 1.500 plus 1% van € 25.000 = € 1.750,-

De extra besparing is € 22.250 en je hebt bovendien ook € 25.000 minder hypotheek nodig waardoor uw rente- en maandlasten lager zijn. Daarnaast weet je dat het huis precies is wat je ervan verwacht

1. Vraagprijs 212.000

Stel: De aankoopmakelaar vraagt € 1.000 + 2% van het bedrag dat hij van de vraagprijs afkrijgt.

De vraagprijs van de woning is € 212.000 en jouw aankoopmakelaar koopt het huis voor je aan voor € 199.000.

Je betaalt je aankoopmakelaar:
De kosten zijn €1.000 plus 2% van € 13.000 = € 1.260

Jouw directe besparing is € 11.740 en de besparing op je hypotheek komt daar nog bij.



In beide gevallen heeft de aankoopmakelaar zich ruimschoots terugverdiend. Met de aankoopgaranties van een Garantiemakelaar kan je er zeker van zijn dat wij altijd bereikbaar zijn, je weet wat je van ons kunt verwachten, we tijd vrij maken voor jouw bezichtiging en je altijd kunt stoppen als onze dienstverlening niet overeenkomt met je verwachtingen.

SAMENVATTING

Onderhandelen is een vak. De hulp van een professional kan een groot verschil maken. Ben je van plan een huis aan te kopen, gebruik dan bovenstaande tips, zo maak je meteen een serieuze indruk.

De belangrijkste tips nogmaals in een notendop:

1. Leg alles vast per e-mail. Zo kan er achteraf geen meningsverschil of misverstand ontstaan.
2. Zoek zoveel mogelijk informatie over de woning op voordat je aan het onderhandelingsproces begint.
3. Weet wat je koopt. Maak een overzicht van alles wat er bij de koop is inbegrepen.
4. Twijfel je over uw eigen onderhandelingscapaciteiten, of ben je te emotioneel betrokken bij het huis, schakel dan een aankoopmakelaar in. Hij of zij is een ervaren onderhandelaar en kan rationeel voor je onderhandelen.



Aankooptraject

Wil jij weten hoe onze makelaars jou kunnen ondersteunen met een uitgekende strategie. Lees je dan in over onze werkwijze tijdens een aankooptraject!

[LEES HIER](#)