

ZÓ

KOOP JE EEN HUIS

INCLUSIEF HANDIGE
TIPS

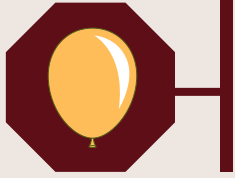
AAN
MAKELAARS

 www.aanmakelaars.nl

 aan@aanmakelaars.nl

 Zwolle





Gefeliciteerd

Gefeliciteerd en slim dat je de moeite hebt genomen om dit e-book te downloaden.

In dit boek neem ik je mee door de stappen die je doorloopt bij het kopen van een huis. Verder vind je bij elke stap extra tips en waardevolle informatie. Maar voordat we verder gaan...

Laat ik eerst kort iets over mezelf vertellen.

Ik ben Meindert en sinds 2010 register makelaar/taxateur in Zwolle en omgeving. Ik heb inmiddels duizenden mensen succesvol geholpen met het kopen en verkopen van hun huis.

Naast mijn passie voor de makelaardij en mensen helpen houd ik van muziek, met name synthesizers en piano's. Muziek is emotie en roept net als een woning vaak een bepaald gevoel op, en daar wil ik even kort bij stilstaan.





Een huis kopen is gevoel

Een huis kopen is net zoals bij het kopen van veel andere producten “gevoel”! Wanneer ik verkopers vraag waarom ze destijds de woning hebben gekocht is meestal het antwoord: Het paste goed bij ons en het voelde direct goed!

Maar wat is dan dat gevoel? Eerlijk gezegd is dat niet goed uit te leggen en ontdek je pas wanneer je woningen gaat bekijken. We denken allemaal dat we rationeel beslissen, en natuurlijk moet de woning aan allerlei wensen voldoen, maar er komt een moment dat je een huis binnenstapt en denkt! **Wauw! Dit is het!**

Daar schuilt dan ook direct een gevaar in, want wat doe je als je verliefd bent? Juist, je wuift alle nadelen weg en je bent alleen maar bezig met de vraag: "Hoe kan ik dit huis krijgen? En stel je voor dat iemand anders het koopt!" De emotie en stress nemen toe, maar ook de kans dat je te overhaast beslist en onnodige fouten maakt. Met als klap op de vuurpijl dat je veel te veel betaalt. Vooral bij het bieden bij inschrijving worden er extreme bedragen betaald.

Wis je overigens dat niet elke verkoper voor de hoogste bidder kiest?



01

Het financiële plaatje

Laten we beginnen met stap 1.

De eerste stap is je financiële plaatje helder krijgen zodat je precies weet hoeveel hypotheek je kunt lenen, maar ook welke woonlasten daarbij horen. Tenslotte wil je ook nog leuke dingen blijven doen nadat je een huis hebt gekocht.

Ook de eigen financiële middelen neem je mee in het totaalplaatje waarbij je goed kijkt hoeveel eigen geld je naast de kosten koper zelf wilt inbrengen.

TIP: Vraag altijd meerdere offertes op van hypotheekadviseurs voor het beste advies, de laagste rente en advieskosten.

Vraag indien gewenst naar een biedcertificaat zodat je kunt bieden zonder voorbehoud financiering en geen risico loopt.

Pas op voor offerte websites!



Stap 2 is een huis zoeken en vinden.

Nu je weet wat je kunt lenen en zelf in wilt brengen kan het zoeken beginnen.

De meeste mensen beginnen hun zoektocht op Funda en dat is ook logisch. Daar zitten echter voor- en nadelen aan. Het voordeel is dat je snel kunt zoeken, maar het nadeel is dat lang niet alle koopwoningen op Funda staan.

Er zijn namelijk meerdere websites met 'verborgen' woningaanbod. Een ander nadeel is dat iedereen op Funda kijkt, en veel woningzoekers hetzelfde huis willen dan jij. Hierdoor is de concurrentie een stuk groter dan bij websites met '**verborgen**' aanbod.

Het kan zelfs zo zijn dat je via Funda te laat bent en de makelaar je geen mogelijkheid geeft om de woning te bekijken. Niet netjes, maar wel realiteit.

TIP: Kijk ook naar woningen die niet op Funda staan!



03

Huis Bezichtigen

Wanneer je een huis hebt gevonden wil je die ook bekijken, dat is stap 3.

Het bezichtigen kan beginnen, maak een afspraak met de makelaar voor bezichtiging, en zorg ervoor dat je alles goed bekijkt. **Gebruik onze checklist** zodat je niets vergeet, maar ook later jouw indrukken nog eens terug kunt lezen. Vooral wanneer je meerdere woningen bekijkt is dat handig. Vergeet niet om even door de buurt te lopen en te rijden wanneer je minder bekend bent.

TIP: Zorg ervoor dat je naast de brochure inclusief de plattegronden ook de vragenlijst en roerende zakenlijst ontvangt, én doorneemt voordat je de woning bekijkt. Hierdoor kun je gericht vragen stellen.



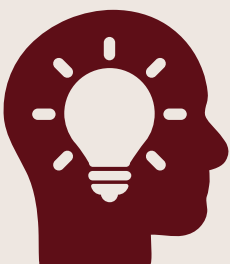
Je bent enthousiast geworden over een huis en je wilt graag een bod doen, dat is stap 4.

Je overlegt nog even kort met de hypotheekadviseur of je het huis kunt betalen, en doet vervolgens een bod. Vergeet niet dat het niet alleen om het bedrag gaat maar ook om de opleveringsdatum, ontbindende voorwaarden en misschien wel een bouwkundige keuring.

Van de makelaar hoor je welke biedstrategie er wordt gehanteerd. Denk ook na over welk soort bod bij deze biedstrategie hoort. Doe je een eenmalig “blind” bod bij een inschrijving? Of doe je een voorstel om in onderhandeling te komen?

Vind je het spannend om te bieden, of twijfel je over je bod? Dan kunnen wij je helpen met een biedadvies, makkelijk aan te vragen via onze website.

TIP: Bedenk vooraf ook welke spullen je over wilt nemen.

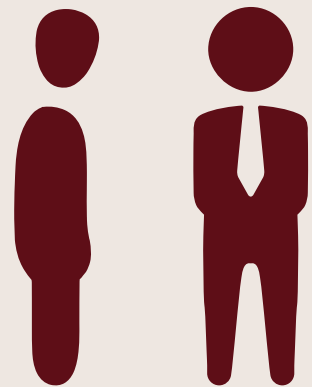


Stap 5 is onderhandelen.

De meeste mensen vinden dit gedeelte het spannendst. Je hebt een bod gedaan en de makelaar brengt de reactie van de verkopers over. Eigenlijk weet je van tevoren nooit wat je kunt verwachten. Probeer daarom vooraf meer informatie te krijgen over de verkoper(s). Dit kan soms lastig zijn omdat de makelaar er vaak tussen zit.

Stel de juiste vragen en probeer de trucjes van de verkoopmakelaar te herkennen. Zorg ervoor dat je aan de juiste kant van de streep terechtkomt. Bedenk dat de verkoopmakelaar er is voor de verkoper(s) en niet voor jou!

TIP: Stel altijd vooraf een doel wat je maximaal bereid bent te betalen, en **laat je niet gek maken.**



Wel of geen bouwkundige keuring?

Ik noem dit even een tussenstap omdat je moet beslissen of je wél of geen bouwkundige keuring uit wilt laten voeren. Daarnaast is het belangrijk om te bepalen in welke fase je dat wilt doen.

Ga je al geld uitgeven voordat je een deal hebt bereikt? Of doe je dit voordat je de koopovereenkomst tekent, of zelfs daarna? Allemaal zaken om goed over na te denken.

TIP: Laat bij twijfel **altijd** een bouwkundige keuring uitvoeren en zorg dat je bij de keuring aanwezig bent. Dit wordt een meeloopkeuring genoemd. Stel tijdens de inspectie vragen waar je antwoord op wilt aan de bouwkundig inspecteur.



In stap 7 wordt de koopovereenkomst opgemaakt.

Wanneer er een deal is gesloten is het belangrijk om de afspraken goed in een koopovereenkomst, ook wel koopakte genoemd vast te leggen. De verkoopmakelaar stelt deze in de meeste gevallen op.

Zorg ervoor dat je alles goed doorneemt en de toelichting die je erbij krijgt gebruikt. Zorg ervoor dat je ook de extra clausules die worden toegevoegd begrijpt.

De koopovereenkomst is het meest belangrijke document die zelfs na de opdracht door de notaris wordt bewaard. Vergeet niet de andere stukken die je hebt gekregen goed door te nemen, en zorg ervoor dat je begrijpt wat erin staat.

TIP: Laat bij een scheiding, verkoop door erfgenamen en een slechte financiële positie van de verkoper altijd de koopovereenkomst inschrijven in het kadaster.



Denk eraan dat de makelaar de koopovereenkomst in de meeste gevallen in het voordeel van de verkoper opstelt.

De verkoper is immers de klant van de makelaar, niet jij!



In stap 8 ga je aan de slag met de financiering regelen.

Nu alles is getekend en de hypotheekadviseur de koopovereenkomst heeft ontvangen, kan de taxateur worden ingeschakeld en de aanvraag voor de hypotheek worden ingediend. Dit duurt meestal enkele weken waarbij je soms nog wat extra gegevens aan moet leveren.

Zet dan ook de datum van het financieringsvoorbehoud, maar ook de datum bankgarantie of waarborgsom met **dikke rode letters** in de agenda.

TIP: Lukt het niet om binnen de afgesproken termijn de financiering rond te krijgen, dan wordt het tijd om uitstel aan de makelaar te vragen. Doe dit minimaal 3 dagen (schriftelijk) voordat het financieringsvoorbehoud verloopt.

Vergeet niet om tegelijkertijd ook uitstel van de bankgarantie te vragen, dit wordt nogal eens vergeten.



In stap 9 ga je de woning inspecteren voordat je naar de notaris gaat, ook wel eindinspectie of opleveringsinspectie genoemd.

Tijdens de eindinspectie, ook wel oplevering genoemd controleer je samen met de verkoper(s) en makelaar, of de woning conform afspraak wordt opgeleverd. Controleer ook alle apparatuur op werking.

Neem de overnamelijst mee zodat je precies weet wat er achter moet blijven, en wat je hebt overgenomen. De meterstanden worden opgenomen en vastgelegd in een fysiek of digitaal formulier.

TIP: Lees dit formulier goed door want in de meeste gevallen teken je niet alleen voor de meterstanden, maar ook voor een goede oplevering van de woning. Vergeet niet de opstalverzekering te regelen voordat je naar de notaris gaat.



Wanneer alles akkoord is volgt de gang naar de notaris waar de juridische overdracht plaats vindt. Enkele weken/dagen voor de overdracht ontvang je de nota van afrekening en de concept akte van levering. Deze laatste neemt de notaris tijdens de afspraak globaal met je door, waarna de handtekeningen worden gezet.

Heb je hier vragen of opmerkingen over, stel ze dan nadat je het concept hebt ontvangen, maar vóórdát je naar de notaris gaat om te tekenen. Ook de notaris maakt wel eens een fout. Na het ondertekenen worden de sleutels overhandigd en worden de handen geschud. De verkopers verlaten de afspraak en zijn klaar. Jij blijft nog even zitten om de hypotheekakte te tekenen.

De notaris zorgt ervoor dat de akte wordt ingeschreven bij het kadaster waarna jij officieel eigenaar bent.

Gefeliciteerd!

Jij bent de gelukkige eigenaar van een nieuwe woning!





Nawoord

Zoals je hebt gelezen bestaat de aankoop van een huis uit meerdere stappen. Ik heb geprobeerd om alles zo helder en duidelijk mogelijk te formuleren. Toch kan ik me voorstellen dat je nog vragen hebt, of wilt weten hoe je op een slimme manier veilig een huis koopt en daarnaast geld bespaart.

Speciaal voor huizenkopers heb ik de dienst **biedadvies** geïntroduceerd. Hierbij hoef je geen dure aankoopmakelaar in te schakelen, maar krijg je toch de juiste informatie om met vertrouwen te kunnen bieden.

GA NAAR BIEDADVIES

Ook leer je waar je huizenaanbod vindt die niet op Funda staan, en leg ik je de meest succesvolle strategie uit hoe makelaars **nieuw aanbod** binnenhalen, een strategie die jij ook simpel kunt toepassen.

Tot slot

Veel succes en stuur me even een berichtje in hoeverre deze tips waardevol voor je zijn! Dat kan naar via het contactformulier op onze website, of naar aan@aanmakelaars.nl



TIPS

- Bij biedprocedures (blind bieden) is het belangrijk om het hoofd koel te houden en je bod compleet in te dienen.
- Er zijn hypotheekaanbieders die een biedcertificaat afgeven waarbij je kunt bieden zonder risico te lopen.
- Schakel hulp in wanneer je teveel in de emotie zit waardoor op een gezonde manier afstand nemen van het proces moeilijk wordt.
- Volg je gevoel, dat geeft de altijd goede richting aan.
- Als het te mooi is om waar te zijn, dan is het ook te mooi om waar te zijn en is extra scherpheid en alertheid gewenst.
- Ga nooit in zee met iemand zonder ervaring, de belangen zijn te groot om onnodige fouten te maken.
- Gebruik onze checklist huis bezichtigen.
- Download ons e-book “Het winnende bod”

Bij twijfel, NIET DOEN!

ZÓ

KOOP JE EEN HUIS

INCLUSIEF HANDIGE
TIPS

AAN
MAKELAARS

 www.aanmakelaars.nl

 aan@aanmakelaars.nl

 Zwolle

