

JOUW HUIS KOPEN...

| 10 tips om ieder huis te
kopen voor 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.



Van een Garantiemakelaar
mag je meer verwachten.



TIP 1

ONDERHANDEL

Wil je niet de hoofdprijs betalen, dan onderhandel je over de vraagprijs. Voor goed onderhandelen 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. Bevestig alles wat er besproken is per e-mail.

TIP 2

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.

TIP 3

BOUWKUNDIGE STAAT VAN DE WONING

Zijn er gebreken aan de woning en wat kost het om ze op te lossen. Wie lost ze op, en draait voor de kosten op?

TIP 4

DE OPLEVERDATUM

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

TIP 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 prachtig stenen tuinhuis is geplaatst dat nog jaren mee kan en dat tuinhuis heeft ook voor u waarde dan betaal je daarvoor. Heeft het geen waarde voor je, 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.

TIP 6

DE DUUR DAT EEN HUIS TE KOOP STAAT

(langer = waarschijnlijk te hoge vraagprijs)

Vraag hoe lang een huis te koop staat en ook waarom de verkoper denkt dat het huis zo lang te koop staat. Vraag of de prijs tussentijds verlaagd is.

TIP 7

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 inzitten 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.

TIP 8

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.

TIP 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.

TIP 10

BEDENKTIJD

Je hebt wettelijk een bedenktijd van 3 dagen. Tijdens die 3 dagen kun je altijd van de koop afzien als je je bedenkt. Doe dit schriftelijk en bovendien 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.

VOORBEELD 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 € 250.000 = € 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 omdat de makelaar bouwkundige kennis heeft.

VOORBEELD 2: 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.

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. De Aankoopgarantie van Garantiemakelaars: Het huis kopen dat je verwacht te kopen, met de zekerheid dat je niet teveel betaalt.

SAMENVATTING

Onderhandelen is een vak. De hulp van een professional kan een groot verschil maken. Ben je van plan een huis aan te kopen, neem dan bovenstaande in acht. Alleen al door zelf ook voorwaarden te stellen zul je een serieuze indruk maken op de tegenpartij.

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 bij in begrepen is.
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.

Heb je naar aanleiding van deze gids vragen of opmerkingen? Neem gerust contact met ons op.