





Maak van te voren een prioriteitenlijstje. Ben je met zijn tweeën, doe dat dan onafhankelijk van elkaar en schuif ze vervolgens in elkaar. Bepaal duidelijk waaraan jouw droomhuis zou moeten voldoen. Breng vervolgens prioriteiten aan in jouw lijstje.



Bepaal vooraf of in ieder geval tijdens de zoektocht uitputtend de financiële mogelijkheden. Vaak gebeurt dat pas nadat het huis gevonden is. Soms betekent dit dan een teleurstelling omdat de financiering van jouw droomhuis niet (helemaal) haalbaar blijkt. Ook heb je in het voortraject meer rust en tijd om zaken uit te zoeken, de hypotheekconstructies te vergelijken en tot een wel afgewogen juiste keuze te komen. Is een huis eenmaal gevonden, dan is er geen stress meer over de betaalbaarheid of de constructie. Het is dan enkel nog een administratieve afwikkeling die dan ook meestal vlekkeloos verloopt.



Als een huis lijkt te bevallen, ga dan minimaal een tweede keer kijken. Bij zo'n tweede bezoek vallen weer hele andere dingen op dan bij je eerste kennismaking. Emotie is een goede raadgever. Het is het begin van elke verliefdheid. De inbreng van de ratio is echter altijd geboden. Ga daarom altijd terug naar de uitgangspunten zoals geformuleerd voordat je op zoek ging naar een nieuw huis. Kijk of ze nog steeds gelden, maar vooral hoe het beoogde huis daaraan invulling gaat geven.



Zorg voor een goed en gedegen onderzoek naar bestemmingsplannen, kadastrale gegevens, bodemrapporten, bouwkundige staat, omgevingsfactoren, scholen, etc. Breng vooraf alles goed in kaart en sla niets over dat straks van jouw droomhuis een nachtmerrie maakt. Ook nieuwbouwhuizen hebben vaak bouwkundige problemen die pas achteraf blijken als het huis al jouw eigendom is. Wees daarop bedacht!



Denk niet te licht over verbouwingen. De kosten kunnen soms flink uit de hand lopen. Probeer daarom van te voren een kostenraming te (laten) maken. Ook de 'eigen inbreng' door zelfwerkzaamheid wordt vaak onderschat. En jarenlang klussen kan toch niet je voorland zijn. Ga bij het onderzoek naar de verbouwingsmogelijkheden grondig te werk. Vraag duidelijke offertes op!



Bedenk dat de verkopende makelaar voor de koper als leek geen gelijkwaardige partij is. Hij is een professional met niet alleen kennis van zaken maar ook jarenlange ervaring. Hij kent het klappen van de zweep. Weet dat de verkopende makelaar door de verkoper is ingehuurd en dat hij als makelaar duidelijk de belangen van de verkoper behartigt.



Laat voorafgaand aan de onderhandeling een specialist een waardering uitbrengen. Natuurlijk wordt er vaak gedacht 'ik heb er zelf ook wel kijk op'. Maar niets is minder waar. Na het lezen van 'Libelle Medisch' of zelfs een EHBO-cursus zijn we ook nog geen dokter.



Bepaal voorafgaand aan de onderhandeling duidelijk de kaders van zowel prijs als voorwaarden. Het behoeft geen betoog dat een specialist voor wie dit dagelijks werk is, hierbij duidelijk van toegevoegde waarde kan zijn. Naast de prijs en de voorwaarden is het zinvol een inschatting te maken van de andere kant van de onderhandelingstafel om daar vervolgens de strategie op af te stemmen.



Zet het bod qua prijs en voorwaarden altijd op papier. Doe een schriftelijke bieding. Een koopovereenkomst kent immers vele artikelen waarop nadere invulling nodig is. Voorkom een Babylonische spraakverwarring én problemen door vooraf jouw gedachten over alle aspecten van de koop te laten gaan, ze in te vullen en vooraf te bepalen hoe en onder welke voorwaarden je zou willen kopen. Bedenk daarbij alles wat er mis zou kunnen gaan en hoe je dit in dat geval opgelost of afgewikkeld zou wensen. Bedenk ook vooraf over welke zaken je van de verkoper nadere garanties wenst. Leg al die zaken vast in toegesneden juridisch waterdichte clauses. Vergeet niet dat de verkopende makelaar in dienst is van de verkoper.



Bepaal de keus voor een notaris niet op basis van de prijs maar ga voor kwaliteit. Het lijkt onbelangrijk, maar niets is minder waar. Goede kwaliteit hoeft niet duur te zijn. Slechte kwaliteit is altijd duur. Maak vooraf kennis en bepaal of er nog andere zaken (testament / samenleving, etc.) geregeld moeten worden. Vraag voor het totaal aan diensten een pakketprijs.



Heb je vragen naar aanleiding van deze informatie?

Bel of mail me gerust voor het maken van een vrijblijvend eerste gesprek.

In dat gesprek zal ik je precies vertellen wat ik voor je kan betekenen.



Telefoonnummer 06-34261007

Email

andre@aankoopmakelaartilleman.nl