



**makelaarsland®**

# Haal alles uit de aankoopcoach

Aankoopcoaching in 5 stappen



# Aankoopcoaching in 5 stappen

|                                     |    |
|-------------------------------------|----|
| 1. Zoeken en bezichtigen            | 3  |
| 2. Woninganalyse                    | 4  |
| 3. Bieden en onderhandelen          | 5  |
| 4. Overeenstemming                  | 6  |
| 5. Eigendomsoverdracht              | 7  |
| <hr/>                               |    |
| Bijlage I - Bezichtigen als een pro | 8  |
| Bijlage II - Checklist verhuizen    | 10 |



Staat het antwoord op jouw vraag hier niet tussen, bekijk dan onze [veelgestelde vragen](#) of neem contact op via [makelaarsland.nl](https://makelaarsland.nl) of [MijnMakelaarsland](#).

## stap 1.

# Zoeken en bezichtigen

### **Maak een Makelaarsland zoekopdracht aan**

Waarschijnlijk ben je dagelijks huizensites zoals funda aan het afstruinen in de hoop jouw droomhuis te vinden. En natuurlijk het liefst voordat iemand anders ermee vandoor gaat! Maak een gratis zoekopdracht aan en ontvang het nieuwste aanbod dat aan jouw wensen voldoet meteen in je mailbox.

### **MijnMakelaarsland**

Bekijk en beheer jouw zoekopdracht in MijnMakelaarsland. Je kunt je wensen gemakkelijk aanpassen. Het grote voordeel van een zoekopdracht is dat je niet zelf actief op zoek hoeft naar het nieuwste woningaanbod.

### **Bezichtigingen met je coach op zak**

Heb je een huis gespot? Dan is het tijd voor een bezichtiging. Die doe je zelf, maar niet alleen. Je kunt namelijk voor de bezichtiging al een woninganalyse aanvragen, zodat je goed voorbereid op pad gaat. Of je doet dat erna. Ook dan is jouw aankoopcoach ervoor jou. Je coach staat in ieder geval voor je klaar om eventuele vragen die jij voor of na de bezichtiging hebt te beantwoorden.



Bekijk dan onze voor tips voor de perfecte bezichtiging in [bijlage I](#).

## stap 2.

# Woninganalyse

### Een woninganalyse aanvragen

Heb je een woning op het oog? Vraag dan een woninganalyse aan. Dit doe je in MijnMakelaarsland via de knop 'Woninganalyse aanvragen'. Op die manier kunnen wij je sneller en beter helpen. Nadat je de woninganalyse heb aangevraagd, gaat de aankoopcoach voor jou aan de slag en neemt alle documentatie door om het gesprek met jou goed voor te bereiden.

### Vragenlijst & woningbrochure

Voeg voor een goede analyse altijd de vragenlijst en woningbrochure toe bij je aanvraag. Als deze documenten niet aanwezig zijn, kan de analyse alleen gedaan worden op basis van gegevens waar wij toegang tot hebben, zonder tussenkomst van de verkopend makelaar. Zo kunnen eventuele bijzonderheden door de coach meegenomen worden in de woninganalyse.



Vragenlijst en woningbrochure kan je altijd opvragen bij de verkopend makelaar.

### Waarde-indicatie & marktanalyse

Tijdens het gesprek nemen we alles wat er over het huis te weten valt met je door. Wij hebben allerlei relevante data bij de hand. Vierkantemeterprijzen, recent verkochte woningen in de buurt, de concurrentie in de markt, etcetera. Zo zie je niks over het hoofd. Op basis van al die informatie helpen we je met de waarde-indicatie.

### Biedingstrategie

Om jouw kansen op een succesvolle aankoop te vergroten, bespreken we in hetzelfde gesprek ook meteen de biedingsstrategie. Het helpt zeker als jij goed op de hoogte bent van jouw [financiële situatie](#). We bereiden samen het openingsbod voor, mocht je besluiten een bod uit te willen brengen. Je neemt zelf contact op met de verkopende partij om je bod uit te brengen.





## DE MAKELAARSLAND BIEDGIDS

We hebben alle ontwikkelingen, feiten, regels en uitzonderingen rondom het biedproces helder voor je op een rij gezet, zodat jij weloverwogen keuzes kan maken én er je voordeel mee kan doen. Het is je gegund!

**Biedgids bekijken**



### stap 3.

# Bieden en onderhandelen

## Bod uitbrengen

Vraag bij de verkopende makelaar altijd na hoe je een bod uit kan brengen op de woning. Dit kan schriftelijk (per e-mail of online), of telefonisch zijn. Vraag altijd een bevestiging van de verkopend makelaar op jouw bod. Zo ben je er zeker van dat deze goed binnen is gekomen. De gunfactor speelt ook een belangrijke rol, voeg daarom een persoonlijke boodschap toe.

## 'Bieden als een pro'-formulier

Een bod uitbrengen op een woning doe je niet elke dag en je weet misschien niet precies waar je allemaal aan moet denken. Om ervoor te zorgen dat jij niets over het hoofd ziet, helpt Makelaarsland jou met het ['Bieden als een pro'-formulier](#), een stap in de juiste richting. Zo breng jij een compleet bod uit.

## Reactie op jouw bod

Nadat je een bieding hebt gedaan, bespreekt de verkopend makelaar jouw bod met de verkoper en is het afwachten. De verkopende partij kan een van de volgende drie reacties geven op jouw bieding: hij kan het bod accepteren, afwijzen óf een tegenvoorstel uitbrengen. Als er een tegenvoorstel gedaan wordt, betekent het dat jij officieel in onderhandeling bent.

## Begeleiding op maat

Na het openingsbod staan we klaar om je verder te coachen. Tijdens de onderhandelingen kun je begeleiding op maat verwachten. Je kunt al jouw vragen eenvoudig via MijnMakelaarsland stellen. Samen gaan we voor beste resultaat. En jij onderhandelt als een pro!

## stap 4.

# Overeenstemming

### Koopovereenkomst checken

Heb je overeenstemming bereikt? Gefeliciteerd! Dan helpen wij je met de afronding van de koop. We checken de koopovereenkomst op de belangrijkste punten. Zo checken we of er geen vreemde of nadelige voorwaarden in staan. Tot de overdracht kun je bij ons terecht voor antwoord op al je vragen en handige tips.

### Wettelijke bedenktijd

Volgens de wet heb je 3 dagen bedenktijd, ingaande op de dag nadat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Tijdens deze dagen kan jij zonder opgave van reden van de koop afzien.

### Termijn bewaking

Wanneer je in jouw bod een voorbehoud hebt opgenomen, bijvoorbeeld voor financiering, dan houden we belangrijke termijnen voor je in de gaten. Zo hoeft jij je daar in ieder geval niet druk om te maken, wel zo makkelijk.

### Waarborgsom

De koopovereenkomst vereist meestal een waarborgsom of bankgarantie van de koper (10% van de koopsom), die wordt gestort op een derden-geldenrekening van de notaris. Over het algemeen wordt dit geregeld zodra de hypotheek rond is, tenzij je hier andere afspraken over gemaakt hebt.

### Notariskeuze

Voor het opstellen van de koopovereenkomst kiest de koper een notaris. Hij zorgt voor het opstellen van de leverings- en hypotheekakte en voor het inschrijven van de akten in de daarvoor bestemde registers, na ondertekening door verkoper en koper.



Zorg dat de koopovereenkomst door beide partijen snel is ondertekend. Een mondelinge overeenstemming is wettelijk niet bindend.





## stap 5.

# Eigendomsoverdracht

### Checklist verhuizen

Begin ruim van te voren met het plannen van je verhuizing om niets te vergeten. Gebruik hiervoor de handige checklist in [bijlage II](#).

### Omzetten nutsvoorzieningen

De kosten van nutsvoorzieningen gaan op de dag van overdracht over van de verkoper op jou. Zorg dat je ruim van tevoren bij de nutsbedrijven dient aan te geven dat je gaat verhuizen. Wel zo prettig als dit allemaal werkt op de eerste dag in je nieuwe huis.

### Opnemen meterstanden

Op de dag van overdracht worden de meterstanden opgenomen. Het meterstandenformulier dat hiervoor gebruikt wordt zal je samen met de verkoper moeten ondertekenen.

### Inspectieprocedure

Als koper heb je het recht het huis nog eenmaal te bekijken voordat je met de verkoper naar de notaris gaat. Je controleert of de woning in de staat is als toen je het kocht en neemt samen met de verkoper de lijst roerende zaken door. De inspectie duurt gemiddeld 45 minuten. Zijn er bijzonderheden? Geef je aankoopcoach dan even een belletje.

### Naar de notaris

Op de dag van de eigendomsoverdracht gaan jij en de verkoper naar de notaris. Tijdens de eigendomsoverdracht wordt de akte van levering getekend en de koopsom voldaan. Tot slot overhandig de verkoper de sleutels van het huis aan jou en ben jij nu echt de nieuwe eigenaar!



Vergeet je familie en vrienden niet uitnodigen om deze speciale dag te vieren, kunnen ze meteen helpen met verhuizen!

## Bijlage I.

# Bezichtigen als een pro

Adres woning:

Vraagprijs:

Datum:

### MOTIVATIE OM TE VERHUIZEN

Het is belangrijk om erachter te komen wat de beweegredenen zijn van de verkoper om te gaan verhuizen. Misschien voelt het ongemakkelijk, maar de antwoorden kunnen je uiteindelijk helpen bij de onderhandelingen.

Waarom verhuist de verkoper?

Hoe lang heeft de verkoper in het huis gewoond?

Staat de woning al lang te koop?

Vanaf wanneer is de woning beschikbaar?

### DE BUURT

Locatie, locatie, locatie! Dit is een veelgebruikte slogan in huizenland. Omdat de locatie zeer waardebepalend is voor een huis, is goed vooronderzoek essentieel.

#### Veilig en stil

Hoe voel je je in de buurt van de woning? Wat vind je van de mensen die er rondlopen? Zou je je hier 's nachts veilig voelen? Hoe is de geluid (overlast) van snelwegen, vliegtuigen of treinen?

Slecht    Gemiddeld    Goed

#### Voorzieningen dichtbij

Het is prettig als je vanuit een nieuwe woning een aantal voorzieningen zonder auto kunt bereiken. Zijn er goede scholen in de buurt? Is er een supermarkt op loopafstand? Zijn er leuke restaurantjes in de buurt? Zijn er parken of speelpleinen dichtbij?

Slecht    Gemiddeld    Goed

#### Parkeergelegenheid

Hoe is het gesteld met de verkeersdrukke en parkeergelegenheid in de straat en de buurt? Zijn er veel drempels in de straat? Moet je straks lang zoeken naar een parkeerplek? En kan jouw visite de auto wel kwijt?

Slecht    Gemiddeld    Goed

#### Gemeenteplannen

Wat zijn de plannen van de gemeente? Komen er binnenkort nieuwe scholen, appartementencomplexen of supermarkten bij? De gemeenteplannen kunnen de waarde van de woning vergroten of verkleinen in de toekomst.

Slecht    Gemiddeld    Goed

#### Leuke burens

Buren kunnen uw woonplezier sterk beïnvloeden. Wees daarom niet verlegen om tijdens een bezichtiging ook een bezoek aan de burens te brengen en een praatje met hen aan te knopen. Leg bijvoorbeeld uit dat je eraan denkt een woning in deze buurt te kopen en dat je nieuwsgierig bent naar hun ervaringen.

Slecht    Gemiddeld    Goed

**TIP! Rij een keer 's avond langs om de drukke in te schatten.**



## BUITENKANT VAN DE WONING

Ook bij een eerste bezichtiging is het belangrijk dat je de staat van de buitenkant van de woning bekijkt. Op een later moment kun je een professional de staat van onderhoud laten beoordelen.

### Zijn het dak en de muren in goede staat?

Hoe oud is het dak? Wat is de staat van het voegwerk?

Slecht    Gemiddeld    Goed

**TIP! De bouwkundige kwaliteit is erg moeilijk te beoordelen door woningzoekers. Laat een bouwkundige keuring uitvoeren om meer duidelijkheid te krijgen over de staat van de woning.**

### Is de fundering naar behoren?

Staat de woning scheef? Zijn er scheuren in de buitengevel?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Zijn de kozijnen in goede conditie?

Wat is de staat van het houtwerk? Is er dubbel glas aanwezig?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Zijn er recentelijk verbeteringen aan de buitenkant van de woning uitgevoerd?

Is er een uitbouw of een nieuw dak?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Wanneer is het schilderwerk voor het laatst uitgevoerd?

Schilderwerk moet om de 5-7 jaar uitgevoerd worden.

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Wat is de staat van de installaties?

Zijn er genoeg groepen? Hoe oud is de CV-ketel? Een CV ketel gaat gemiddeld 15 jaar mee.

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Is er asbest in de woning aanwezig of ligt er een ondergrondse tank in de tuin?

Let op! Asbest komt voor in woningen tot 1990.

Slecht    Gemiddeld    Goed

## INTERIEUR VAN DE WONING

Bekijk het interieur van de woning grondig. Laat je hierbij niet afleiden door leuke accessoires of een leuk kleurtje verf.

### Wat is de eerste indruk wanneer je de woning binnenloopt?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Hoe is de indeling van de woning?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### In welke conditie zijn de plafonds en muren?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Gaan de deuren en ramen gemakkelijk open en dicht?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Is er genoeg opbergruimte voor al jouw spullen?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Hoe is de keuken (grootte, apparatuur, stijl)?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Zijn er onderdelen van de woning die zeker vervangen en/of gerepareerd moeten worden?

Slecht    Gemiddeld    Goed

### Zijn er recentelijk verbeteringen aan het interieur uitgevoerd?

Slecht    Gemiddeld    Goed

## Bijlage II.

# Checklist verhuizen

### Ruim van te voren

Regel jouw opstal-, inboedel- en WA-verzekering.

Bekijk welke scholen en verenigingen er zijn in jouw nieuwe woonomgeving.

Neem de maten op van je nieuwe huis voor het tijdig laten maken van gordijnen e.d, of vraag plattegrond op.

Controleer alle automatische overschrijvingen van jouw oude huis.

Zeg contracten op betreffende jouw oude huis (onderhoudscontract ketel, glazenwasser, etc.).

### Twee maanden voor de verhuizing

Vraag offertes aan van verhuisbedrijven of huur een verhuishwagen.

Maak afspraken met nieuwe scholen en instellingen voor kinderopvang.

Meld je kinderen aan en informeer de huidige school van je kinderen.

Bestel vloerbedekking, gordijnen en ander meubilair.

Regel hulp bij de verhuizing.

Schaf verhuisdozen en verhuismaterialen aan.

Vraag verlof op je werk voor de verhuisperiode.

Regel een nieuwe telefoon- en internetaansluiting.

Zeg eventuele lidmaatschappen van verenigingen op.

Regel een nieuwe en informeer de oude huisarts en tandarts.

Stel een adreslijst op voor jouw adreswijzigingen (denk ook aan levensverzekering, pensioenfonds, bank en andere instanties) en bestel adreswijzigingskaarten.

### Eén maand voor de verhuizing

Maak afspraken voor kinder- en dierenopvang tijdens de verhuizing.

Regel via TNT dat eventueel aan de oude woning geadresseerde post, na de verhuizing, voor bepaalde tijd wordt doorgezonden naar jouw nieuwe woning.

Verstuur de adreswijzigingen.

Regel nutsvoorzieningen & telecom.

### Eén week voor de verhuizing

Regel de overdracht van de sleutel van jouw nieuwe huis en plan een inspectiemoment in.

Regel met je verzekering dat jouw inboedel tijdens de verhuizing verzekerd is.

### Eén dag voor de verhuizing

Ontdooi de vriezer en maak deze schoon.

Reserveer een plek voor de verhuishwagen met de eigen auto.

Bel voor de zekerheid het verhuisbedrijf of andere personen om afspraken te controleren.

Controleer alle kamers en inbouwkasten voordat je het huis definitief verlaat.

### De dag van de verhuizing

Sluit gas, water en elektriciteit af en noteer meterstanden.

Maak eventueel foto's van je huis voor bewijs achteraf bij - beschadigingen.

Sluit ramen en deuren.

Noteer onverhoopte verhuisschade en meld deze schriftelijk bij de verhuizer en/of verzekeraar.

Doe aangifte van adreswijziging bij jouw gemeente.

Controleer of de post goed wordt doorgezonden.

### Na de verhuizing

Geef meterstanden door aan de nutsbedrijven.

Installeer nieuwe sloten.

# makelaarsland<sup>®</sup>

088 200 2060 • [info@makelaarsland.nl](mailto:info@makelaarsland.nl) • [makelaarsland.nl](https://makelaarsland.nl)