

10 tips

om ertussen te komen

Met ins- en outs over de huidige woningmarkt die je een stapje dichterbij jouw droomwoning brengen



emil[®]
n v m m a k e l a a r s

10 tips om ertussen te komen

1

Doe je huiswerk

Ga er toch even goed voor zitten en stel concrete eisen voor jezelf. Wil je bijvoorbeeld een tuin en zo ja, is de omvang daarvan belangrijk? Wil je klussen of betaal je liever iets meer voor een huis dat al helemaal naar je smaak is? Als je dit soort punten goed op een rij hebt, kan je sneller beslissen. Mocht in de praktijk blijken dat geen enkel huis voldoet, kun je altijd nog overwegen om je eisen bij te stellen.

2

Bereken je financiële mogelijkheden

Huizen bezichtigen is hartstikke leuk, maar wat als je het toch niet kan betalen? Verspil geen tijd aan huizen die toch niet binnen jouw budget passen. Vraag dus vóóordat je überhaupt gaat kijken, een vrijblijvend gesprek aan met een hypotheekadviseur. Hij berekent je maximale hypotheek. Dan weet je voor welk huis je kunt gaan kijken.

3

Kijk verder dan Funda

Er zijn meer huizensites dan Funda. Hier kun je huizen vinden die niet op Funda staan. Ook op vraag en aanbod websites worden soms huizen aangeboden. Facebook Marketplace en Marktplaats zijn hier mooie voorbeelden van.

4

Volg makelaarskantoren op social media

Het is slim om ook andere kanalen in de gaten te houden. Een hele simpele manier om up-to-date te blijven, is het volgen van makelaarskantoren op social media. Dit heeft 2 voordelen. Ten eerste zit je dicht bij de bron. Makelaars zullen nieuwe huizen op de markt misschien sneller op hun eigen facebookpagina plaatsen, dan dat ze op Funda staan. Een tweede voordeel is dat je op ieder moment van de dag nieuwe woningen tegen kunt komen. Misschien komt jouw paleisje wel in je tijdlijn voorbij terwijl je op de bus staat te wachten.



Volg ons op social media!

10 tips om ertussen te komen

5

Wees je concurrentie voor, bel die makelaar!

Voordat een huis überhaupt op een website staat, weet de makelaar al zeker een paar dagen dat deze in de verkoop gaat. Zorg ervoor dat de makelaars in de buurt waar je wilt gaan wonen op de hoogte zijn van jouw woonwensen. Als hij een goede match heeft en je belt, heb je op deze manier een voorsprong en meer tijd voor de onderhandeling.

Extra tip!

Zoek op de website van de makelaar alvast naar een huis dat past bij jouw wensen. Is dit huis al verkocht? Hou je van de domme en pleeg toch een belletje! Dit huis kun je namelijk prima als referentie gebruiken. De makelaar heeft nu een goed beeld van wat jij zoekt. Zo kan hij jou bellen als er iets gelijkwaardigs in de verkoop komt.

6

Gratis zoekservice

Bij veel makelaars kun je je tegenwoordig via de website inschrijven voor een gratis zoekservice. Je ontvangt dan al het nieuwe woningaanbod overzichtelijk per e-mail. Vaak zelfs voordat deze verder op internet zichtbaar is.

Als jij je bij ons **inschrijft**, ontvang je ook automatisch als **bonus de nieuwste woningen van onze collega makelaars**. Dat vonden we voor jou als **zoeker wel net zo handig!**



7

Schakel een aankoopmakelaar in

Het is misschien een logische keuze om in de huidige woningmarkt over te gaan op een aankoopmakelaar. Een aankoopmakelaar heeft namelijk zo zijn voordelen. Een makelaar kent de lokale huizenmarkt en is vaak eerder op de hoogte van de huizen die in de verkoop komen. Maar, denk ook aan de juiste prijs/kwaliteit verhouding van een woning en eventuele juridische restricties.

8

Zorg dat je interessant bent

Bedenk goed dat het voor de verkoper ook spannend is aan wie de woning wordt verkocht. Kortom, zorg dat je een interessante kandidaat bent voor de verkoper. Dit kan je zijn door zekerheden te bieden, zoals geen voorbehoud financiering (of een groot gedeelte eigen geld meenemen voor de aankoop). Wil de verkoper de overdracht op een specifieke datum? Pas je aan naar de wens van de verkoper. Twijfel je over de staat van de woning? Neem vooraf een bouwkundige mee en stel dit niet als eis in jouw onderhandeling.

10 tips om ertussen te komen

9

Knock out bid

Als eenmaal duidelijk is dat een woning bij je past, dan moet je er ook echt voor gaan. Dus ben je overtuigd van je keuze, kun je het prima betalen en bied je 10.000 euro bovenop de vraagprijs? Dan is dat toch alleen maar goed. Met de lage rentestand kost dat ongeveer 15 euro netto meer in de maand. Je kan dat beter doen dan concessies aan je woongenot.

Je kan bijvoorbeeld een knock out bid doen en daar een beperkte geldigheidsduur aan verbinden. Dus dat je zegt: ik bied 365.000 euro, dat staat tot morgen 10 uur en dan zitten we overmorgen bij de notaris. Dat lukt niet altijd, want misschien zijn er wel tien gegadigden, maar je brengt de verkoper die toch gespannen is en zekerheid wenst op het minst aan het denken.

10

De gunfactor

Iets anders wat meespeelt is de gunfactor. Als je elkaar niet mag, kan het een lastig verhaal worden bij meerdere vergelijkbare biedingen. Het is dus helemaal niet vreemd om een persoonlijk briefje te sturen met daarin zoiets als 'neem ons bod zeer serieus want wij willen hier met ons gezin dolgraag wonen'. Dat is heel makkelijk om te doen en het kan ook wel eens werken.

Benieuwd naar wat wij voor je kunnen betekenen als aankoopmakelaar?

Wij gaan graag met je in gesprek over de mogelijkheden!

Het inschakelen van een aankoopmakelaar heeft vele voordelen en daar komen de voordelen van Emil NVM Makelaars als aankoopmakelaar nog eens bij! Wij zetten ze hieronder voor je op een rijtje:

Wij zijn regiomakelaar

De meeste makelaars zijn maar actief in een select aantal wijken, maar wij niet! Is jouw zoekgebied ruim? Dat is voor ons geen enkel probleem, omdat wij actief zijn in een groot werkgebied en hebben hierdoor veel lokale kennis.

Alleen jouw belangen behartigd

Wij behartigen jouw belangen als koper en ons advies is dus altijd objectief en kritisch. Wij voorkomen dat je in de bekende valkuilen trapt en ontzorgen je volledig. Van juridisch tot bouwkundig advies en van woningwaarde tot onderhandelingen.

Vernieuwend en verfrissend

Niet meer mogelijk om een woning te bezichtigen? Dat gaat voor ons (meestal) niet op! Wij zorgen namelijk voor een voet tussen de deur, zodat jij jouw potentiële droomhuis altijd kunt bezichtigen. Je krijgt van ons het nieuwste aanbod direct toegestuurd per mail, zodat je altijd als een van de eersten op de hoogte bent. Zo voorkomen we teleurstellingen!

Bel voor een afspraak
naar 070-3555722

