



Libero Aankoop

BIEDEN OP EEN HUIS



Bieden op een huis

Gefeliciteerd!

Je hebt hét e-werkboek over het bieden op een huis gedownload. In dit e-werkboek lees je alles over bieden en onderhandelen. Want als je helemaal tot over je oren verliefd bent op een woning, hoe moet je dan handelen? Hoe pak je dat dan aan? Wat moet je doen om er voor te zorgen dat die woning jóúw woning wordt?

Wij helpen je op weg!

Je leert:

- Hoe je om moet gaan met de verkopende makelaar;
- Hoe je een startbod bepaalt;
- Wat ontbindende voorwaarden zijn en hoe jij deze voorwaarden gebruikt;
- Wat de spelregels zijn tijdens het onderhandelen.

Mijn droomwoning:

Straatnaam + huisnummer:

Postcode:

Plaatsnaam:

Verkopende makelaar:

Bezichtiging gehad:

Vraagprijs: €

Inhoud e-werkboek

Strategieën



Hoe om te gaan met de verkopende makelaar



Een bod bepalen



Ontbindende voorwaarden



Spelregels bij het onderhandelen



Over Libero Aankoop



1. Strategieën



Strategieën

Eindelijk, je hebt de woning van je dromen gevonden. Ook na de bezichtiging ben je nog steeds positief en eigenlijk zie je jezelf al in dit huis wonen. Nu wordt het tijd om de woning te bemachtigen.

Hoe pak je dat aan? Hoe word jij straks de trotse eigenaar van die prachtige woning?



Je strategie bepalen

Allereerst is het van belang om je strategie te bepalen. Daarbij moet je je afvragen in welke positie jij zit als koper. Dat kun je bepalen door jezelf de volgende vragen te stellen:

1. Hoeveel andere geïnteresseerden zijn er?

1. Geen geïnteresseerden

Jij bent de enige die de woning wil kopen. Dit komt nauwelijks voor. Dat zorgt er natuurlijk al voor dat jij een bevoorrechte positie hebt. Er is geen andere partij die extra druk op de onderhandelingen gaat leggen. Zeker als de woning al langere tijd te koop staat en er nog geen geïnteresseerden zijn geweest. Je verkeert in dat geval in een gunstige onderhandelingspositie en je hebt tijd om goed na te denken over je openingsbod.

2. Enkele geïnteresseerden

Je bent helaas niet de enige die interesse heeft in de woning. Maar onthoud goed, niet iedereen die gaat bezichtigen brengt ook direct een bod uit. Je onderhandelingspositie wordt wat zwakker, maar zorg dat je er snel bij bent en dat je de gun-factor creëert.

3. Veel geïnteresseerden

Als het echt storm loopt met geïnteresseerden wordt je kans om de woning te bemachtigen een stuk kleiner. De kans op een goed onderhandelingsresultaat neemt af en de kans dat je straks zelfs alleen nog maar een eindvoorstel mag doen, is groot.

2. Hoe lang staat de woning al te koop?

1. Enkele dagen

De woning staat nog maar net te koop, als er nu al veel geïnteresseerden zijn, wordt onderhandelen voor jou moeilijk.

2. Enkele weken

Hoe langer de woning te koop staat, hoe gunstiger jouw onderhandelingspositie.

3. Maanden of jaren (dit komt nauwelijks voor)

Na enkele maanden zal de verkoper zich gaan afvragen of ze hun woning nog wel zullen verkopen. Dat resulteert vaak in een verlaging van de vraagprijs en in een nog gunstigere onderhandelingspositie.

3. Welke prijsstelling wordt er gehanteerd?

1. Vraagprijs

Het aantal geïnteresseerden en hoe lang een woning al te koop staat bepalen jouw positie in de onderhandelingen.

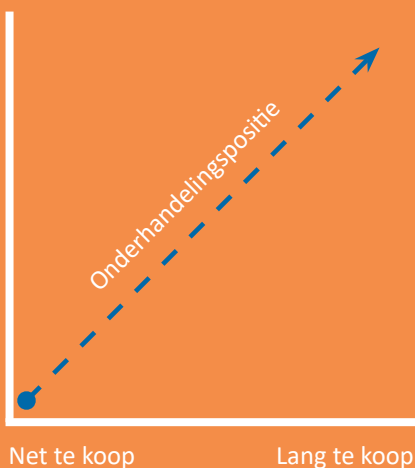
2. (Bieden) Vanaf-prijs

Tenzij de woning al lange tijd te koop staat, zijn hier verder geen onderhandelingen mogelijk. Je zult een eindvoorstel neer moeten leggen.

Onderhandelingspositie

Weinig geïnteresseerden

Veel geïnteresseerden



De meeste woningen bevinden zich linksonder: net te koop en veel geïnteresseerden.

Eindvoorstel neerleggen

Je hebt een populaire woning op het oog en de makelaar heeft je gevraagd direct een eindvoorstel neer te leggen.

Hoe werkt dat?

Een eindvoorstel moet je vaak neerleggen vóór een bepaalde datum en tijdstip. De makelaar verzamelt dan alle eindvoorstellen en bekijkt (samen met de verkopers) met welke partij zij verder zullen gaan voor de verkoop van de woning. Het is dus belangrijk om direct een goed eindvoorstel neer te leggen mét de juiste ontbindende voorwaarden.

Daarnaast is de gun-factor ook van groot belang. Zorg dat die zo hoog mogelijk is. Verplaats je daarvoor in de verkopers, waarom zouden ze jou een woning gunnen? Hebben de verkopers een voorkeur voor overdrachtsdatum en kun jij daar direct aan voldoen? Geef dat dan aan. Heb je geen voorwaarde financiering nodig? Laat dat dan ook direct weten. Zijn er andere wensen of eisen vanuit de verkopers waar jij aan kunt voldoen? Zorg dan dat zij daar van op de hoogte zijn.

Het eindvoorstel kun je zelf neerleggen, maar een aankoopmakelaar kan je ook bijstaan. Zo kan de aankoopmakelaar met je meedenken over een goed bod en de ontbindende voorwaarden die jij mee moet nemen of zelfs weg kan laten.

Voordat je het eindvoorstel neer gaat leggen, moet je voor jezelf bedenken wat jij maximaal wilt betalen voor de betreffende woning. Je krijgt immers maar één kans om een bod neer te leggen, leg dus geen bod neer waar je later spijt van krijgt. Bepaal jouw maximale bod aan de hand van de volgende punten:

1. Wat kun jij maximaal lenen bij je hypotheekverstrekker?

€

2. Wat wil jij maximaal lenen? (denk hierbij aan je maandlasten)

€

3. Hoeveel eigen geld wil en kun je inleggen?

€

4. Bij welk bedrag zeg jij, als een ander meer biedt: dan mag die ander de woning hebben?

€

Vooraf het laatste puntje, punt 4, is hier erg belangrijk. Hiermee bepaal je namelijk het bedrag dat jij maximaal uit wilt geven aan de woning. Zorg dat dat bedrag overeen komt met de eerste drie punten. Kun en wil jij dat bedrag ook lenen? En kun je eventueel zoveel geld zelf bijleggen?

Dit heb ik maximaal over voor mijn droomwoning: €

Naast het bepalen van je maximale prijs is het bij een eindvoorstel ook belangrijk om je ontbindende voorwaarden te formuleren. Verderop in dit e-werkboek lees je nog veel meer over ontbindende voorwaarden. Voor nu is het belangrijk om het volgende te weten: hoe minder ontbindende voorwaarden je gebruikt, hoe eerder jouw bod geaccepteerd wordt.

Eindvoorstel bij de verkopende partij: €

Datum:

Ontbindende voorwaarden:

Onderhandelen

Is bij jouw droomwoning nog wel onderhandeling mogelijk? Dan is het van belang om een goed openingsbod neer te leggen.

Wat is een goed openingsbod?

Een goed openingsbod is een bod waardoor je in onderhandeling komt met de verkopende partij. Het bod moet niet te laag zijn, je hebt dan de kans dat de verkoper jouw bod niet eens serieus neemt en dus niet met je in onderhandeling wil. Je moet ook geen te hoog bod neerleggen, dat is immers jammer van je eigen portemonnee. In hoofdstuk 3 leggen we je precies uit welke informatie je kunt gebruiken om je openingsbod te bepalen.

Heb je jouw openingsbod bepaald? Dan kun je dit bod, inclusief de door jou gestelde ontbindende voorwaarden, bij de verkopende partij neerleggen. Doe dit schriftelijk, je hebt dan altijd alle communicatie met de makelaar op papier.

Mijn openingsbod: €

Neergelegd op (datum):

Ontbindende voorwaarden:

En dan is het afwachten. Komt er een tegenvoorstel vanuit de verkopers? Gaan ze met je in onderhandeling of vinden ze het bod toch veel te laag? Pas als de verkopende partij jou een tegenvoorstel doet, ben je in onderhandeling. Daarna volgt een spannende tijd, de makelaar probeert een zo hoog mogelijke verkoopprijs te bewerkstelligen. En jij wilt natuurlijk het onderste uit de kan halen. Houd in ieder geval de eer aan jezelf, ga niet hoger dan je bereid bent voor de woning te betalen.



2.

Hoe om te gaan met de verkopende makelaar



Hoe om te gaan met de verkopende makelaar?

De verkopende makelaar is ingeschakeld door de verkopers van de woning, niet door jou. Het doel van de verkopende makelaar is dan ook om de woning voor een zo hoog mogelijke prijs te verkopen. Toch zal een goede verkoper jou laten denken dat hij er is voor jou. Om jouw belangen te behartigen. Maar trap daar niet in.

Jouw houding

Je gaat dan misschien wel jouw droomwoning kopen, maar dat hoeft de verkopende makelaar niet te weten. Stel je altijd zakelijk op en temper je emoties. Zodra de verkopende makelaar merkt dat jij wel erg enthousiast bent over de woning, dan zal hij de prijs opdrijven.

Naast een zakelijke houding is het ook van belang om vriendelijk te zijn naar de verkopende makelaar toe. Zorg dat je op goede voet staat met de verkoper en en zijn/haar makelaar. Op die manier creëer je voor jezelf een gun-factor. De verkopers zijn dan eerder geneigd jou tegemoet te komen, waardoor de kans op een koop groter wordt. Zorg er dan ook altijd voor dat je op een positieve manier afscheid neemt, ook als het erop lijkt dat de koop vast gaat lopen.

Een derde belangrijke factor is geduld. Het is natuurlijk logisch dat je zo snel mogelijk wilt weten waar je aan toe bent. Maar té graag willen verzwakt jouw onderhandelingspositie. Probeer niet te snel te reageren op een tegenbod van de makelaar. Blijf koeltjes, denk rustig na over een tegenbod. Dan pas kom jij weer met een tegenbod.

Communicatie met de verkopende makelaar

Het beste en meest verstandig is om schriftelijk met de makelaar te communiceren via de mail. Op die manier weet je zeker dat er geen informatie verloren gaat én kun je altijd alles nog weer nazoeken.

Daarnaast geeft communicatie per mail je de gelegenheid om eerst goed na te denken voordat je een reactie geeft. Spreek je telefonisch met een makelaar dan ben je vaak geneigd om direct een reactie te geven, ook als dat nog niet verstandig is. Je enthousiasme kan er zo ineens uit floepen en voor je het weet, heb je de woning veel te duur aangekocht.

3.

Een bod bepalen



Een bod bepalen

In het eerste hoofdstuk van dit e-werkboek spraken we al over het neerleggen van een bod. Maar hoe bepaal je nou het juiste bod? Helaas is daar niet een hapklare formule voor. Gelukkig zijn er wel bronnen waar jij je informatie vandaan kunt halen. Op basis van de verkregen informatie kun je al veel beter bepalen in welke richting jij moet denken bij het uitbrengen van het bod.

De emotionele waarde

Hebben de bewoners het prima in de woning en willen zij de woning alleen verkopen voor de hoofdprijs? Dan worden de onderhandelingen voor jou al een stuk lastiger. De verkopers zullen namelijk niet (veel) in prijs gaan zakken. Dat is compleet anders wanneer je te maken hebt met een situatie waarbij de verkopers van de woning af moeten in verband met overlijden, scheiding of de koop van een andere woning.

Probeer er dus altijd achter te komen waarom een woning te koop staat en wat de achterliggende redenen zijn. Op die manier kun jij al heel goed een inschatting maken van je kansen.

De woning staat te koop vanwege:	1.
	2.
	3.

WOZ-waarde

WOZ staat voor wet Waardering Onroerende Zaken. De WOZ-waarde is een waardebepaling van de woning. Deze waarde wordt ieder jaar weer door de gemeente vastgesteld op basis van de ligging van de woning, inhoudsgegevens en oppervlaktegegevens. Deze waarde bepaalt hoeveel gemeentelijke belasting je straks als woningbezitter moet gaan betalen.

Veel mensen denken dat de WOZ-waarde een erg goed beeld geeft van de werkelijke waarde van de woning, maar helaas is dat niet het geval. Kijk maar eens naar hoe de WOZ-waarde wordt vastgesteld:
De WOZ-waarde wordt globaal vastgesteld aan de hand van marktgegevens van vergelijkbare woningen;
Er wordt géén rekening gehouden met de binnenkant en afwerking van de woning;
De WOZ-waarde wordt op 1 januari van het voorgaande jaar vastgesteld. Door de marktontwikkelingen kan de werkelijke woningwaarde dus nog behoorlijk zijn gestegen of gedaald.

Per 1 oktober 2016 is de WOZ-waarde van iedere woning voor iedereen op te vragen bij de betreffende gemeente. Zo kun je de WOZ-waarde van woningen met elkaar vergelijken.

De WOZ-waarde van mijn droomwoning is: €

Prijsgeschiedenis van woningen

Naast de emotionele waarde en de WOZ-waarde kun je ook de prijsgeschiedenis meenemen bij het bepalen van het openingsbod. Door de prijsgeschiedenis van een woning te bekijken, zie je of de prijs de afgelopen jaren is gestegen of gedaald.

Libero Aankoop heeft een uitgebreide database met de prijsgeschiedenis van alle woningen in Nederland. Wij bieden je de mogelijkheid om via ons een pakket aan te schaffen, zodat jij ook de prijsgeschiedenis van jouw droomwoning in kunt kijken én je openingsbod daarop kunt baseren.



Tip: Wil jij ook de prijsgeschiedenis van woningen in kunnen zien? Volg dan de gratis online aankooptraining van Libero Aankoop.
www.liberoaankoop.nl/webinar

De prijsgeschiedenis van mijn droomwoning: €

€

€

€

Taxatie van de woning

De echte waarde van de woning kan alleen worden bepaald door een taxatie uit te laten voeren door een erkende taxateur. Toch is het niet slim om al een taxatie uit te laten voeren voordat je een overeenkomst hebt bereikt over de prijs van de woning. Als jij namelijk al kosten maakt voordat je de onderhandelingen hebt gevoerd, geef je direct het seintje naar de verkopende makelaar dat jij de woning wel erg graag wilt kopen. Je bent immers zelfs bereid daar nu al kosten voor te maken. Dat resulteert in een slechtere onderhandelingspositie.

Laat altijd een taxatie uitvoeren, maar doe dat later in het aankoopproces!



Tip: Zoek je een goedkope erkende taxateur? Vergelijk dan de tarieven van taxateurs op: www.taxatietarieven.com

Jouw positie

Naast het verzamelen van alle informatie is het ook belangrijk om jezelf af te vragen wat voor jou belangrijk is. Dat kun je heel makkelijk doen door 100 punten te verdelen tussen: 'Ik wil alleen kopen voor de laagste prijs' en 'Ik wil per se deze woning kopen'.

'Ik wil alleen kopen voor de laagste prijs'

'Ik wil per se deze woning kopen'

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100

Hoe meer punten jij toekent aan het per se kopen van een bepaalde woning, hoe voorzichtiger je moet zijn bij het bepalen van je startbod. Je wilt immers de woning niet mislopen. De gun-factor en prettige onderhandelingen zijn belangrijk. Wil je alleen maar kopen voor een bepaalde prijs? Dan kun je een heel ander startbod, of zelfs al direct een eindbod neerleggen. Jij wilt niet boven een bepaald bedrag kopen en de enige vraag is: 'gaat de verkoper hier mee akkoord?'

Tussen 0 en 29 punten:

Maak duidelijk dat jij de woning alleen wilt voor een lage prijs. Je kunt hier direct een eindbod neerleggen.

De risico koper: Behoor jij tot het type risico koper? Je wilt de woning dus alleen aankopen als er echt veel van de prijs af gaat en je snapt dat de kans groot is dat de koop niet door gaat?

Laat de verkopers dan al merken dat je deze woning alleen wilt kopen als er heel veel van de prijs af gaat. Zorg wel dat je zakelijk en sympathiek blijft. Ga niet alles afkraken en ga ook zeker niet alle minpunten opsommen. Daarmee maak je de kans op een koop alleen maar kleiner.

Ben jij heel zeker over de prijs die je maximaal wilt betalen voor de woning? Dan zou je zelfs al direct een eindbod neer kunnen leggen.

Tussen 30 en 69 punten

Onderhandel vriendelijk maar scherp. Blijf zakelijk en zorg dat je niet direct een eindbod neerlegt.

Zit je precies tussen de risico koper en de doelgerichte koper in? Je wilt de woning dus graag aankopen voor een mooie prijs.

Het is dan belangrijk om te proberen erachter te komen waar de verkopers het meeste belang aan hechten. Willen zij snel verkopen? Dan kun je daar mee akkoord gaan, maar wel tegen een lagere prijs. Stel je vriendelijk maar zakelijk op, maar ga niet direct akkoord met een tegenvoorstel.

Tussen 70 en 100 punten

Zorg ervoor dat je de ruimte voor onderhandelingen open laat en zet niet te laag in. De kans dat de koop niet door gaat wordt dan te groot. Respecteer de verkoper en blijf altijd vriendelijk, je vergroot hiermee je gun-factor en dus de kans dat jij straks eigenaar wordt van de woning.

De doelgerichte koper: Als doelgerichte koper vind je het belangrijker dat de koop door gaat dan dat je een lage prijs betaalt voor de woning. Maar dat hoeft de verkopende makelaar nog niet direct te weten (je betaalt dan snel té veel voor de woning). Laat dus merken dat je nog meerdere woningen op het oog hebt.

Ga je aan de slag met onderhandelingen? Zorg er dan voor dat je de ruimte voor onderhandelingen open laat, doe dus zeker niet direct een eindbod. Maar zet ook niet te laag in, de kans dat de koop niet door gaat wordt dan te groot.

Je gun-factor is als doelgerichte koper erg belangrijk. Kijk of je aanknopingspunten kunt vinden waardoor jij als koper interessanter bent dan andere kopers. Kun je misschien akkoord gaan met een wens voor de opleverdatum? Heb je je financiering al helemaal op orde of kun je aan andere wensen en eisen van de verkopers voldoen? Zorg dan dat je dat aangeeft.

* **De snelle koper:** bij populaire woningen is het van belang om snel te handelen, anders zijn andere kopers je voor. Naast snel een bod uitbrengen moet je ook goed nadenken over je ontbindende voorwaarden. Hoe minder voorwaarden, hoe eerder je bod geaccepteerd wordt. Heb je geen hypotheek nodig? Laat de ontbindende voorwaarde voor financiering dan weg uit je bod. Hoef jij geen bouwkundige keuring uit te laten voeren? Maak dat dan ook duidelijk naar de verkopers toe.

Als jij een snelle koper bent, dan is het verstandig dat jij je financiën vooraf al zeer helder in kaart hebt. Weet wat je kúnt en wilt lenen voor de aankoop van de woning. Heb je een maximaal bedrag in gedachten, blijf daar dan ook bij en laat je vooral niet gek maken.

4.

Ontbindende voorwaarden



Ontbindende voorwaarden

Zodra jij het voorlopig koopcontract gaat tekenen, zit je in principe vast aan de woning. Maar het kan zijn dat je na het tekenen van het koopcontract nog redenen hebt om van de koop af te willen zien. Bijvoorbeeld als blijkt dat jij de financiering toch niet rond kunt krijgen.

Speciaal daarvoor zijn de ontbindende voorwaarden. In deze voorwaarden staat omschreven om welke redenen jij nog van de koop af kunt zien, zonder dat jij de verkopende partij een boete verschuldigd bent.

Voor jou als koper zijn ontbindende voorwaarden dus erg prettig, zij zorgen er namelijk voor dat je nog een beetje extra tijd hebt om bepaalde dingen uit te zoeken. Voor de verkopende partij zijn ontbindende voorwaarden juist ongunstig. De ontbindende voorwaarden zorgen voor hen namelijk voor een stukje extra onzekerheid. Het is daarom verstandig om goed voor jezelf af te wegen welke ontbindende voorwaarden jij moet en wilt meenemen bij de koop van een woning.

Meest voorkomende ontbindende voorwaarden

Bepaalde ontbindende voorwaarden zijn bijna standaard bij het uitbrengen van een bod. Denk daarbij aan de ontbindende voorwaarde voor het rond krijgen van de financiering. Met deze voorwaarde geef jij bij de verkopende partij aan dat je de woning wilt kopen, mits je de financiering hiervoor rond krijgt. Dit geeft jou de tijd en ruimte om met je hypotheekverstrekker om tafel te gaan en de benodigde documenten aan te leveren.

Als je hypotheekverstrekker aangeeft dat jij niet de benodigde hypotheek kunt krijgen, kun je op basis van het voorbehoud voor financiering nog van de koop af zien.

Andere ontbindende voorwaarden zijn:

- Een ontbindende voorwaarde voor de bouwkundige keuring > wijst een bouwkundige keuring bijvoorbeeld uit dat er nog veel meer gebreken zijn dan waar vooraf rekening mee is gehouden, of zijn de kosten voor verbouwing en renovatie hoger dan X bedrag? Dan kun je op basis van deze voorwaarde afzien van de koop.
- Een ontbindende voorwaarde voor het verkrijgen van NHG > kom jij toch niet in aanmerking voor een hypotheek met NHG? Dan kun je op basis van deze voorwaarde nog afzien van de koop.
- Een ontbindende voorwaarde voor de verkoop van eigen woning (no risk-clausule) > dit is de voorwaarde die door verkopers het minst wordt gewaardeerd. De onzekerheid over de verkoop van jouw eigen woning is namelijk heel erg groot. Verkopers willen vaak dat risico niet nemen. Staan de verkopers hier wel positief tegenover? Dan kun je met deze ontbindende voorwaarde van de koop afzien als jij je eigen woning binnen een bepaalde termijn niet verkoopt.

De ontbindende voorwaarden die ik mee wil nemen bij de onderhandelingen:

- 1.
- 2.
- 3.

Waarom en wanneer géén ontbindende voorwaarden meenemen

Zoals net ook al aangegeven, brengen ontbindende voorwaarden een stuk onzekerheid met zich mee naar de verkopende partij toe. Zij zien liever een bod zonder ontbindende voorwaarden. Als het dan ook mogelijk is om ontbindende voorwaarden weg te laten, dan moet je dat zeker doen.

Heb jij bijvoorbeeld geen hypotheek nodig door de inleg van eigen geld? Laat de ontbindende voorwaarde voor financiering dan weg! Een bod zonder deze voorwaarde wordt veel sneller geaccepteerd dan een bod mét deze voorwaarde.

5.

Spelregels bij het onderhandelen



Spelregels tijdens het onderhandelen

Er bestaan veel misverstanden over de spelregels tijdens het onderhandelen. Voor veel mensen is namelijk niet duidelijk wat allemaal toegestaan is.

Hieronder leggen we de 10 belangrijkste spelregels aan je uit:

- 1. Je bent pas in onderhandeling als er een tegenbod komt óf als de verkopende partij nadrukkelijk bij je aangeeft dat jullie in onderhandeling zijn;*
- 2. Als jij de vraagprijs biedt, betekent dat niet direct dat jij de koper bent;*
- 3. De verkopende partij mag alle biedingen verzamelen en daarna pas een keuze maken wat betreft de partij met wie zij verder wil gaan;*
- 4. De volgorde van binnenkomst van biedingen is niet van belang. Als eerste een bod doen, geeft je dus niet direct een bijzondere voorkeurspositie;*
- 5. Gedurende de onderhandelingen mogen er bezichtigingen blijven plaatsvinden;*
- 6. Zowel de verkopende partij als jij mogen gedurende de onderhandelingen de vraagprijs en biedingen verhogen én verlagen;*
- 7. Het onderhandelingsstelsel mag tussentijds gewijzigd worden;*
- 8. Een verkopende partij mag partijen niet tegen elkaar uitspelen. Maar de verkopende partij mag je wel vragen om je uiterste bod op tafel te leggen;*
- 9. De verkopende partij mag een bepaalde termijn aan het bod hangen. Reageer je niet binnen die termijn, dan mag de verkopende partij met andere kopers verder;*
- 10. Pas als het koopcontract is getekend, zit je ook 'aan de koop vast'. Als het contract nog niet getekend is, mag de verkopende partij ook met een andere koper verder.*

6.

Over Libero Aankoop



Over Libero Aankoop

Libero Aankoop is dé makelaar voor de aankoop van een woning.

- 3,4x meer kans op een woning
- Supersnel handelen
- Aankoopgarantie: wij gaan door tot we je huis gekocht hebben



Hulp bij de grootste aankoop van je leven?

Libero Aankoop biedt onbeperkte aankoopbegeleiding voor een eerlijk tarief.

Wat jouw aankoopproces ook is, een aankoopmakelaar van Libero Aankoop helpt jou altijd!

Dit is Libero Aankoop:

- Grootste aankoopmakelaar van Nederland
- Onbeperkte aankoopbegeleiding
- Supersnel handelen
- Eerlijk tarief

Libero Aankoop is de grootste aankoopmakelaar van Nederland. We zijn gespecialiseerd in woningaankoop. We doen niet aan woningverkoop, omdat we vinden dat je tegenstrijdige belangen krijgt als je zowel aan- als verkoop doet.

Je wordt pas ergens heel goed in als je er minimaal 10.000 uur in steekt. Libero Aankoop heeft heel veel tijd gestoken in de techniek en tactiek achter het kopen van huizen. We zijn een expert in het kopen van huizen.

Libero Aankoop is om verschillende redenen een online makelaar. Door online te werken, kunnen wij heel Nederland helpen. Online communicatie is de snelste manier van communiceren en dat is onmisbaar op de huidige woningmarkt.

De bezichtiging van een woning doet de klant zelf, omdat wij vinden dat alleen degene die er gaat wonen een goede mening kan vormen. Wij hebben daar als aankoopmakelaar niets aan toe te voegen, maar we staan altijd klaar voor vragen en advies. Libero Aankoop biedt complete aankoopbegeleiding met een eerlijk tarief.

1 op 1 gesprek met een aankoopexpert?

Wil je meer informatie of heb je zelfs al een woning gevonden? Neem geheel vrijblijvend contact met ons op door te bellen naar **088 430 30 22** of door te mailen naar **info@liberoaankoop.nl**.

Wij helpen je graag!



LIBERO AANKOOP

