



Top aankooptips

Een huis bezichtigen

- Neem een checklist mee bij de bezichtiging van het huis ([Voorbeeld checklist](#))
- Neem altijd iemand mee als u de woning gaat bekijken. Deze tweede persoon ziet andere dingen, stelt andere vragen en kan u achteraf helpen bij de evaluatie;
- Vraag zoveel mogelijk en leg de antwoorden vast, bijvoorbeeld met een mailtje achteraf. De makelaar en verkoper moeten eerlijk tegen u zijn en correcte informatie geven;
- Bekijk de woning grondig en wees ervan overtuigd dat de structuur gezond is. Geen onrustwekkende barsten in muren, geen vochtplekken en een droge zolder en kelder. Kijk ook goed of het schrijnwerk en het dak in goede staat is. Het weghalen, aanpassen of vervangen daarvan kost veel geld.
- Een verkoper heeft een mededelingsplicht. Dit houdt in dat de verkoper van de woning verplicht is u de gebreken te melden die een normaal gebruik van de woning in de weg staan. De verkoper hoeft geen nadelen van de woning te noemen, maar hij/zij moet wel de rechten, plichten, beperkingen en gebreken vermelden.
- Als koper heeft u een onderzoeksplicht. Dit houdt in dat u zelf zo veel mogelijk informatie achterhaalt over de woning. Dit betreft informatie over de staat van bijvoorbeeld het dak en de vloeren van de woning.
- Laat bij twijfel altijd een bouwkundige keuring (<http://www.bouw-keuring.nl>) uitvoeren voordat u de woning gaat kopen. Dit voorkomt discussies over schadeclaims en spijt na aankopen.
- Leg alles schriftelijk vast, zo voorkomt u dat afspraken worden ontkend en niet worden nagekomen.
- Plan altijd een tweede bezichtiging op een ander tijdstip en op een andere dag. Bijvoorbeeld één bezichtiging overdag (door de week) en één bezichtiging op een avond (in het weekend). Hierdoor krijgt u een completer beeld van de woning.



Voordat u een bod doet

- Vraag de koopprijzen op van de woning en/of vergelijkbare woningen. Dit kunt u doen bij de koopsommenlijn van het Kadaster, tel 0900 2020201
- Zoek in de directe omgeving naar soortgelijke woningen en ga na tegen welke prijs deze woningen zijn verkocht (ook via de koopsommenlijn van het kadaster);
- Bereken de waarde van de woning die u wilt kopen. Dit kunt u heel makkelijk en snel doen op de website van [Calcasa](https://www.calcasa.nl). De rapportage kost slechts €19,95 en is zeer uitgebreid. Een eenvoudige test is gratis voor bepaalde leden van de Consumentenbond;

Het koopcontract

- Als u gaat onderhandelen dan doet u dit meestal over de prijs. Maar er zijn ook andere zaken die u dient te betrekken bij de onderhandeling. Denk hierbij aan de opleverdatum en bepaalde ontbindende voorwaarden (bijvoorbeeld het maximale bedrag dat als noodzakelijke kosten uit de bouwkeuring mag komen);
- Laat in het contract opnemen dat de woning bij de levering vrij is van huur en andere gebruiksrechten of aanspraken;
- Leg alle afspraken en voorwaarden vast in het koopcontract, teken dit contract pas als alles er in is opgenomen.

Een bod uitbrengen

- Maak duidelijk tot wanneer uw bod geldig is. Op die manier weet u waar u aan toe bent en houdt u druk op de verkopende partij;
- Probeer aan te voelen welk openingsbod de verkoper nog serieus neemt, zodat u in elk geval in gesprek komt. Bent u eenmaal aan het onderhandelen, dan is de kans dat iemand anders er met de woning vandoor gaat een stuk kleiner.



Aankoopmakelaar inschakelen?

- Een aankoopmakelaar inschakelen? Wanneer u zelf over voldoende lef, kennis en koelbloedigheid beschikt is dit vaak niet eens nodig. De werkzaamheden die een aankoopmakelaar voor u uitvoert kunt u ook allemaal zelf, wel dient u er rekening mee te houden dat dit behoorlijk wat tijd kan kosten;
- Een ander nadeel van de aankoopmakelaar is dat u geen zekerheid heeft dat de makelaar zichzelf terugverdient door goed te onderhandelen;
- Het kan zijn dat een lokale aankoopmakelaar niet echt objectief is. Dit heeft te maken met zijn/haar contacten met de verkopende makelaar. Beide partijen hebben meerdere redenen om elkaar te sparen;
- Voordelen van een aankoopmakelaar zijn dat deze kennis van zaken heeft en de tactieken van verkoopmakelaars kent. Daarnaast kan een aankoopmakelaar u het werk uit handen nemen
- Het inschakelen van een onderhandelmakelaar heeft nog meer effect dan het inschakelen van een traditionele aankoopmakelaar. Dit heeft te maken met het feit dat aankoopmakelaars werken op basis van courtage en een onderhandelmakelaar juist meer krijgt betaald naarmate de koopprijs lager wordt. Een onderhandelmakelaar hoeft maar 10% beter te onderhandelen dan u zelf zou doen en u heeft zijn kosten al terugverdiend, de rest is winst ([Artikel over deze werkwijze](#)).