

# bestaand

**Wat kun je betalen? \*** Voordat je gaat zoeken naar een huis is het handig om te weten tot welk bedrag je kunt lenen. Een berekening hiervan vind je op de sites van verschillende banken, maar het is nauwkeuriger om je te laten voorlichten door een hypotheekadviseur. Meer informatie hierover kun je vinden in ons dossier over hypotheke, kijk op [www.101woonideeen.nl](http://www.101woonideeen.nl).

## En wat zijn je wensen?

Een beeld van het huis dat je zoekt, heb je vaak wel in je hoofd, maar waaraan moet de omgeving voldoen? Ga voor jezelf de volgende punten na.

### \* Wonen in de Randstad?

Hou dan rekening met de prijs: de huizenprijzen liggen hier al jaren (veel) hoger dan elders. Voor de prijs van een rijtjeshuis in Broek in Waterland, onder de rook van Amsterdam, koop je in het Friese Joure een idyllisch vrijstaand huis. Ook tussen een plek in of net buiten een stad zit een flink prijsverschil, en niet alleen in de Randstad. Het is dus het overwegen waard of je per se hartje stad wilt wonen.

**Welke scholen zijn er?** En waar liggen deze? Kunnen de kinderen er zelf heen of moet je ze altijd brengen? En hoe zit het met de mogelijkheden voor vervolgonderwijs? Op [www.kennisnet.nl](http://www.kennisnet.nl) vind je een lijst van alle scholen in Nederland (kies primair onderwijs, voortgezet onderwijs of beroeps-onderwijs, klik vervolgens op ouders en dan op schoolkeuze).

\* **Wie worden je buren?** Een jong gezin zal misschien niet kunnen aarden tussen alleen maar ouderen. Op [www.funda.nl](http://www.funda.nl) en [www.dimo.nl](http://www.dimo.nl) kun je per buurt bekijken wat de sociaaldemografische samenstelling is. Je kunt zien hoe oud de buurtbewoners zijn, welk onderwijs ze hebben gevolgd en wat hun gemiddelde inkomen is.

\* **Welke voorzieningen wil je in de buurt?** Bedenk hoe belangrijk het voor je is om op loopafstand van winkels, sportclub en openbaar vervoer te wonen.



# huiskopen

de zoektocht, de bezichtiging, het bieden: waar moet je op letten?

## De zoektocht

### 1 Met makelaar

Een makelaar houdt het woning-aanbod voor je bij, gaat mee naar bezichtigingen, taxeert het huis en doet de onderhandelingen. Verder zal hij de koopakte voor je opmaken. Bij veel makelaars kun je ook voor een minder uitgebreid pakket terecht. Zo kun je bijvoorbeeld afspreken dat hij alleen de onderhandelingen voor je doet. Makelaars werken natuurlijk niet gratis, maar onderhandelen vaak zo scherp, dat je daarmee weer geld uitspaart. Spreek duidelijk af wat je, voor welk bedrag, van ze verwacht. Neem bij voorkeur een makelaar die is aangesloten bij de NVM, LMV of VBO. Ben je niet tevreden, dan kun je met je klachten terecht bij deze branche-organisaties.

TIP Over de tarieven van veel makelaars valt te onderhandelen. Uit een steekproef van de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis bleek dat bij de helft van de NVM-makelaars het courtage bespreekbaar was en van de VBO-leden was zelfs driekwart bereid om te onderhandelen. Vraag dus altijd vooraf naar het tarief en informeer bij meerdere makelaars. Dit kan je duizenden euro's schelen.

### 2 Doe-het-zelf

Sinds de komst van internet is het zoeken naar een huis veel gemakkelijker geworden. De site van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), [www.funda.nl](http://www.funda.nl), heeft het grootste aanbod. Alle 3600 NVM-makelaars bieden hier de bij hen te koop staande huizen aan; van de 80.000 huizen die in Nederland te koop staan, vind je er zo'n 58.000. Belangrijke concurrenten van [funda.nl](http://funda.nl) zijn [www.woonkrant.nl](http://www.woonkrant.nl) en [www.dimo.nl](http://www.dimo.nl). Het Windows-programma Zoekhuis ([www.zoekhuis.hedaal.nl](http://www.zoekhuis.hedaal.nl)) zoekt alle Nederlandse woningsites af naar het type woning dat je hebt opgegeven. Je kunt er zelfs voor kiezen om dezelfde woningen die op diverse sites voorkomen maar één keer te laten zien. Zoekhuis bewaart de zoekresultaten en informeert je over nieuw aanbod en eventuele prijsveranderingen. Omdat het programma ook de datum bewaart waarop je het huis voor het eerst hebt gezien, kun je zelf bijhouden hoe lang het huis al te koop staat op de site.

TIP Loop je ook wel eens langs een huis met een bord 'Te Koop' en wil je meteen weten hoeveel kamers het heeft en wat de vraagprijs is?

Met [www.smseenhuis.nl](http://www.smseenhuis.nl) word je op je wenken bediend. Zo werkt het: op het bord staat een code. Deze sms je naar het nummer dat erbij vermeld staat en vervolgens ontvang je binnen een paar minuten alle info op je mobiel.

## De bezichtiging

Als je een huis gaat bezichtigen let je natuurlijk op de ruimtes, lichtinval en indeling, maar of het bouwtechnisch voldoet, is voor een leek vaak lastig in te schatten. Laat daarom altijd een bouwkundige keuring uitvoeren. Dit kost € 245,- en dan weet je letterlijk van nok tot kelder wat de bouwtechnische staat is en wat het je gaat kosten om gebreken te verhelpen. De keuring kun je onder andere laten doen door Vereniging Eigen Huis. Let zelf bij de bezichtiging op de volgende zaken:

### Algemeen

- \* Spreekt de architectuur je aan?
- \* Hoe ligt het huis ten opzichte van de zon?
- \* Hoe is het met de privacy ten opzichte van de burens gesteld?
- \* Grenst de woonkamer van het huis aan de woonkamer van de burens? Je hebt veel minder geluidsoverlast als hij bijvoorbeeld aan een hal of keuken grenst.

### Dak

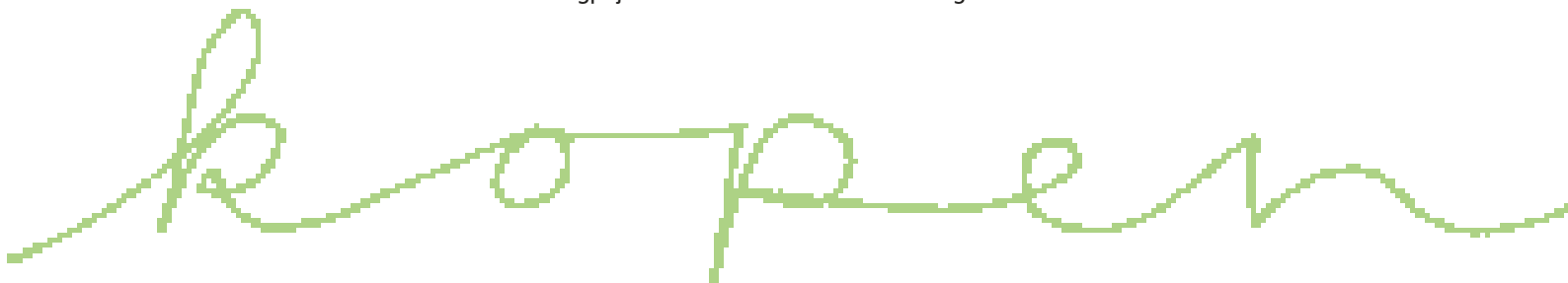
- \* Heeft het huis een plat of schuin dak? Platte daken hebben meer onderhoud nodig en moeten sneller worden vervangen. Let (ook bij schuine daken) vooral op de aansluiting bij de randen. Blazen, scheuren en aangroei van mos of planten kunnen aangeven dat er iets moet gebeuren.
- \* Is de schoorsteen nog goed? Controleer op scheuren, roetvlekken en vochtdoorslag.
- \* Controleer de goten en regenpijpen.

### Muren

- \* Bouwjaar vóór 1920? Vraag na of de muren spouwmuur zijn (27-30 cm dik) of steensmuren (22 cm dik). Als steensmuren niet zijn geïsoleerd, zijn ze gevoelig voor vochtdoorslag.
- \* Zitten er scheuren of vochtplekken in? De kosten voor reparaties kunnen hoog oplopen!

### Kozijnen

- \* Controleer of de aansluiting tussen kozijn en gevel goed is.
- \* Kijk naar de inbraakveiligheid.
- \* Druk houten kozijnen even in. Zo check je of het hout rot is.



# bestaand

## Zolder

- \* Bekijk de kap op lekkagesporen. Zijn die er, dan moet het dak worden aangepakt.
- \* Controleer op kieren of andere openingen in de kap.
- \* Kijk of alle dakramen goed sluiten.
- \* Controleer op houtworm.

## Trap

- \* Als de trap piept of kraakt, kan dit meestal vrij makkelijk en goedkoop verholpen worden.

## Vloeren

- \* Of de constructie van vloeren nog goed is, kun je beter laten beoordelen door een deskundige. Je kunt wel naar de afwerking kijken. Bij tapijt zie je in één oogopslag of het moet worden vervangen. Let bij parket en tegels goed op kleurverschillen, losliggende of uitstekende delen of scheuren.

## Wanden

- \* Let op scheuren, vochtplekken, aanhechtingen van afwerkklagen en de aansluitingen tussen wanden, vloer en plafond.

## Verwarming en warm water

- \* Kijk naar het bouwjaar van de cv-ketel. Als hij ouder is dan een jaar of tien, hou dan rekening met een post vanaf € 1200,- voor vervanging.

## Sanitair en keuken

- \* Open en sluit alle kranen. Reparatie van lekkende kranen is vrij eenvoudig en goedkoop, nieuwe kranen (laten) aanbrengen, is in de regel duur.

- \* Controleer eventueel tegelwerk op scheuren en verwerking.

## Elektra

- \* Weten hoe het met de elektrische bedrading is gesteld? Kijk in de meterkast. Een ruime voorraad stoppen kan aangeven dat ze vaak doorslaan.

## Extra tips

- \* Laat niet merken dat je veel voor de woning voelt. Dat kan alleen maar nadelig zijn bij latere onderhandelingen. Aan de andere kant is het ook niet nodig om het huis af te kraken.
- \* Staat het huis leeg? Probeer er dan achter te komen hoe lang dit al zo is.
- \* Vraag welk bedrag aan onroerende-zaakbelasting moet worden betaald en welke andere heffingen er zijn.
- \* Informeer of er warmte- en geluidsisolerende maatregelen zijn getroffen.
- \* Controleer of er bouwplannen zijn voor de buurt. Je wilt straks niet tegen een bedrijventerrein aankijken! De beste manier om dit te doen is de gemeente bellen.
- \* Ook slim: bel gewoon eens bij de burens aan en vraag of ze prettig wonen.

## Wat is dat huis waard?

### Het kadaster

Op het moment dat je een huis wilt kopen, is het handig om te weten voor welk bedrag de huizen in de betreffende omgeving zijn verkocht. Het kadaster geeft daarover de meest betrouwbare informatie. Via [www.kadaster.nl](http://www.kadaster.nl) kun je bovendien inzage krijgen in meer specifieke gegevens. Wil je een overzicht van alle woningtransacties van het lopende jaar en de vijf voorgaande jaren in een bepaald postcodegebied? Vul de postcode in en je ontvangt de gegevens van alle transacties met vermelding van de verkoopdatum, de koopsom en het grondoppervlak. Een verkocht pand staat overigens pas twee weken nadat de akte bij de notaris is gepasseerd in het kadaster ingeschreven. Er bestaat ook een koopsomtelefoon waar je telefonisch maximaal drie koopsombedragen kunt opvragen: 0900-202 02 01 (€ 0,50/min).

### Zekerheid door taxatie

Vind je het moeilijk om in te schatten wat een huis waard is? Laat dan een taxatie uitvoeren. Hiervoor kun je een makelaar inschakelen. De prijs verschilt natuurlijk per makelaar, maar reken in ieder geval op zo'n € 250,- tot € 275,-.

### Wel doen, niet doen

- \* Laat je nooit opjatten door makelaars met opmerkingen als: "er zijn andere kapers op de kust" of "er is pas een soortgelijk huis voor een véél hoger bedrag verkocht."
- \* Heb je een kopende makelaar in de hand genomen? Hij zal natuurlijk zijn mening geven over de waarde van een huis, maar bedenk wel dat hij er baat bij heeft als een huis snel gekocht wordt.
- \* Bekijk altijd hoe courant een pand is en vraag je af hoeveel haast de verkoper heeft. Hoe minder courant en hoe meer haast, hoe groter de kans dat de prijs nog kan zakken.

## Het bieden

Betaal je de vraagprijs, dan betaal je teveel. Maar is er dan een richtlijn voor de 'juiste prijs'? En hoe hoog is dan je openingsbod? Makelaar Philippine Vinke geeft in haar onlangs verschenen boek *Goede raad van de makelaar* het advies om bij het vaststellen van je eerste bod rekening te houden met vijf spelregels:

# huiskopen

de zoektocht, de bezichtiging, het bieden: waar moet je op letten?

- 1 Stel de prijs vast die je maximaal wilt betalen.
- 2 Stel daarna een prijs voor een openingsbod vast waarmee je 'binnen kunt komen'. Daarmee bedoel ik dat de prijs niet te laag is, zodat de verkoper je op voorhand al uitschakelt als 'niet serieuze partij om mee te onderhandelen'.
- 3 Zeg dat je van plan bent een openingsbod X te doen en kijk hoe de tegenpartij reageert.
- 4 Blijf in het hele onderhandelings-traject een serieuze gesprekspartner voor de verkoper en doe water bij de wijn op onderdelen die de verkoper erg goed uitkomen (je kunt bijvoorbeeld de verkoper tegemoet komen in de leveringstermijn).
- 5 Ga nooit over je maximum heen. Verleg je grenzen niet, zo voorkom je het gevoel achteraf dat je 'toch' te veel hebt betaald.

## Het koopcontract

Meestal maakt de verkopende makelaar het koopcontract op. Heb je zelf geen makelaar ingeschakeld om jouw belangen te behartigen, dan kun je altijd de notaris vragen de koopakte te maken. Extra afspraken moeten altijd zwart op wit staan en getekend zijn door koper en verkoper.

## Bedenktijd

Sinds 1 september 2003 heb je als koper recht op drie dagen bedenktijd. Tijdens deze periode kun je de overeenkomst nog (zonder boete) ongedaan maken. De tijd gaat in wanneer de koper de getekende koopakte krijgt overhandigd.

## De overdracht

Bij de overdracht bij de notaris krijg je het huis op naam. Op dat moment betaal je daadwerkelijk de koopsom en eventuele kosten koper. Je krijgt nu ook de sleutel. Het is belangrijk om van tevoren nog even met de verkoper het huis te bekijken. Je kunt zo controleren of alle apparatuur nog werkt en of het huis is achtergelaten zoals dat tussen jou en de verkoper is afgesproken.

## Verhuizen

Je droomhuis is gekocht. Tijd om te gaan pakken, regelen en weer uitpakken. Behoeftte aan handige verhuistips en extra info? Op [www.101woonideeën.nl](http://www.101woonideeën.nl) staat een compleet dossier over verhuizen. Succes, en veel geluk in je nieuwe huis!

## Vijf veelgestelde vragen

### 1 Wanneer ben ik in onderhandeling?

Als de verkoper reageert op je bod of als de verkopende makelaar aangeeft dat hij met je in onderhandeling is. Als de makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal overleggen ben je officieel nog niet aan het onderhandelen.

### 2 Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er wordt onderhandeld?

Ja. De eerste bieder hoeft niet de beste te zijn en daarom gaan de bezichtigingen door. De verkopende makelaar zal vaak wel aan belangstellenden vertellen dat hij 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de eerste onderhandeling beëindigd is. De makelaar mag geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen.

### 3 Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee. Het de Hoge Raad heeft in een vonnis bepaald dat de vraagprijs een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als je de vraagprijs biedt, doe je dus een bod. De verkoper kan dan alsnog beslissen dat hij het bod niet aanvaardt.

### 4 Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (meestal de prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden). Vervolgens legt de makelaar alles vast in een koopakte. Aanvullende afspraken uit het koopcontract (bijvoorbeeld de boeteclausule) gelden pas als beide partijen hebben getekend of mondeling overeen zijn gekomen. Let op: je moet het vóór de mondelinge overeenkomst eens zijn over de ontbindende voorwaarden. Vermeld dus altijd bij je bod dat het bijvoorbeeld onder voorbehoud van financiering is.

### 5 Wat is een optie?

Dan zijn partijen het eens over de voorwaarden van de koop, maar krijgt de koper nog bedenktijd. Bij aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie vrij gebruikelijk, maar ook bij bestaande bouw kun je de verkopende makelaar om extra bedenktijd vragen. Hij zal dan in de tussentijd niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. Een optie kun je niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen of dat soort toezeggingen worden gedaan.

Bron: [www.huiskopen.nl](http://www.huiskopen.nl).

