

Wat te doen bij de aankoop van een woning? Waaier Advies weet het !

De aankoopopdracht

Voordat u gaat zoeken op de woningmarkt, is het belangrijk om met uw makelaar uw wensen in kaart te brengen. Waar wilt u wonen, waar moet de woning aan voldoen? Wat zijn uw toekomstplannen en in welke prijsklasse zoekt u een huis?

Kijken met andere ogen

Zodra u een passende woning heeft gevonden, gaan wij samen met u deze woning bezichtigen. Vanzelfsprekend zult u vooral kijken of de woning aan uw wensen voldoet. En terwijl u de kamers in gedachten al een beetje aan het inrichten bent, bekijkt uw makelaar de woning met heel andere ogen. Zo zullen wij met name letten op de mate van onderhoud en op eventuele gebreken. Mocht de bouwtechnische staat vragen oproepen, dan adviseren wij u een bouwkundig specialist in te schakelen. Daarnaast beoordelen wij de locatie, het woongenot en de prijs-kwaliteitverhouding.

Na de bezichtiging van de woning bespreken wij alle voor- en nadelen met u, zodat u zich een goed beeld kunt vormen, alvorens te beslissen of u tot aankoop overgaat. Is dit het geval, dan komt de volgende fase aan de beurt: het onderhandelen.

Onderhandelen met verstand

De prijs van een woning is afhankelijk van een groot aantal uiteenlopende factoren. Wij zullen u dan ook een objectief advies geven.

Wij beheersen de onderhandelingstactiek van A tot Z. Overweegt u serieus een bod uit te brengen, dan start Waaier Advies de besprekingen. Wij voeren namens u en in gezamenlijk overleg met u de onderhandelingen met de verkopende partij. Belangrijk is dit: Wij onderhandelen voor u, maar u blijft zelf 'baas' over uw eigen portemonnee. Er komt hierbij veel meer kijken dan het bieden alleen. Zo is het bijvoorbeeld verstandig om uw bod te voorzien van ontbindende voorwaarden, in het geval dat u de financiering niet rond krijgt of een bouwtechnische keuring wenst te laten uitvoeren.

Koopovereenkomst

Wanneer de verkoper het bod en de bijbehorende voorwaarden heeft geaccepteerd, bent u de koper. De verkopende makelaar draagt zorg voor een concept koopovereenkomst. Wij, Waaier Advies controleren of alle gegevens (o.a. de koopsom, de leveringsdatum, de ontbindende voorwaarden en de eventuele lijst van roerende zaken) juist zijn weergegeven. Als dat allemaal klopt, dan maakt de verkopende makelaar een definitieve koopovereenkomst op. Deze wordt eerst ondertekend door de verkoper en daarna ondertekent u deze overeenkomst. Deze originele koopovereenkomst wordt dan naar de notaris gestuurd.

De hypotheek: een kwestie van maatwerk

Om de financiering van uw nieuwe huis te regelen is er vaak een hypotheek nodig. Het is prettig voor u te weten dat uw makelaar thuis is in de hypotheekbranche. Wij kunnen een deskundig advies geven bij de keuze van een voor u passende hypotheek.

Verkocht

Zijn de financiën rond en vormen ook eventuele ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan volgt er een periode van wachten tot de eigendomsoverdracht. Wij blijven contact houden met de notaris, zodat de eigendomsoverdracht op de geplande datum kan plaatsvinden. U hoeft zich daarover dan ook geen zorgen te maken.

Kort voor de feitelijke eigendomsoverdracht stelt de verkopende makelaar u en Waaijer Advies in de gelegenheid om de woning te inspecteren. Zo weet u dus precies waarvoor u tekent en komt u niet voor nare verrassingen te staan.

Ook na de sleutel- en eigendomsoverdracht kunt u met vragen bij Waaijer Advies terecht.

Bemiddelingskosten

10 % van het verschil tussen de vraagprijs en de uiteindelijke aankoopprijs met een minimum van € 500,= en een maximum van € 1250,= excl. btw.

Wij hopen u hiermee voldoende inzicht te hebben gegeven in de mogelijkheden die wij u kunnen bieden bij het zoeken naar een woning.

Wij vertellen u graag alles wat u moet weten om tot een succesvolle aankoop te komen.

Met vriendelijke groet,



Kogerstraat 61, 1791 EP Den Burg
tel. 0222 315207 fax 0222 313899
E-mail: info@waaijeradvies.nl