



1. Kennismaking & blauwdruk

(Geheel vrijblijvend)

In een kennismakingsgesprek horen we graag al uw wensen en vertellen we u uitgebreid wat u van ons kunt verwachten. Wat voor huis zoekt u precies? En met welk doel koopt u een woning? Welke factoren zijn belangrijk aan de woning of omgeving? Welke prijsrange? Wilt u meer of minder hulp van de makelaar?

3. Communicatie

We maken een WhatsApp-groep aan, inclusief AnderzOffice, voor het delen van woningen, de planning en algemene info. Alle communicatie, onderhandelingen en afspraken met derden voeren wij in overleg met u uit. Wij adviseren, maar uw wens en beslissing is bepalend.

2. Beoordeling financiële situatie

Het is belangrijk om in dit stadium al goed te kijken naar uw financiële mogelijkheden. Zo heeft u in het voortraject al een realistisch beeld van wat u kunt lenen bij een hypotheekverstrekker. Zo lijken kleine dingen onbelangrijk (creditcard) maar het kan enorm van invloed zijn op de leencapaciteit. En moet nu wel of niet een studieschuld worden opgegeven? Maakt die lease auto nog uit? Bovendien is het erg vervelend om na een akkoord erachter te komen dat het financieel niet haalbaar is als bijvoorbeeld de rente is gewijzigd.

Het is niet alleen fijn om te weten waar u aan toe bent, u staat ook sterker als u goed bent voorbereid. Hierdoor kan vervolgens een zo scherp mogelijk koopvoorstel gedaan worden, wat doorslaggevend kan zijn! In sommige gevallen is het door een goede voorbereiding zelfs mogelijk biedingen te doen zonder financieringsvoorbehoud.

4. Papierwinkel

Eerst zal het nodige papierwerk en wettelijk verplichte verificatie afgehandeld moeten worden voordat wij daadwerkelijk mogen starten. Ten eerste het invullen van het personalia. En ten tweede moeten we een clientonderzoek uitvoeren en een identiteitscontrole (wettelijke verplichting). Dit wordt via uw eigen online woningdossier verzorgd. En dan ontvangt u ook hierin de overeenkomst met de gemaakte afspraken ter ondertekening.

5. Zoeken en kijken

Uiteraard houden wij de markt voor u in de gaten maar wij adviseren u om de woningwebsites zelf ook actief te volgen. Wij zoeken ook buiten Funda naar opties voor u. Zo zullen wij ook informeren bij verschillende partijen, zoals andere makelaars, beleggers en huis-eigenaren. Hierbij komt ons grote netwerk goed van pas. Zo bereiken we mogelijk ook woningen die (nog) niet worden aangeboden via de openbare markt.



6. Wordt verliefd

Een mooie woning gevonden? Dan regelen wij een bezichtiging! Samen gaan we kijken om het huis met een kritische 'makelaarsblik' te beoordelen. Omdat we het aankoopproces door en door kennen, weten we precies waar we op moeten letten.

Zo kijken we naar eventuele gebreken, het onderhoud en mogelijke verbouwingen. Ook checken we of een woning waardevast en/of courant is; de woning moet in de toekomst namelijk weer makkelijk verkoopbaar of verhuurbaar zijn. U hoeft alleen maar te kijken of u een woning leuk genoeg vindt.

Tip: vergeet niet om ook even door de buurt te lopen. Het is namelijk belangrijk om een goed gevoel te hebben bij de woning én de omgeving.

7. Onderhandelen - Bieden

Een match?! Dan gaan we sparren over een openingsbod en biedingsstrategie. En dit kan best stressvol zijn. De juiste balans zoeken tussen de maximale waarde, taxatiewaarde en emotionele waarde is lastig. We zullen u daarom volledig ondersteunen in dit proces. Ook helpen we u bij het vaststellen van de ontbindende voorwaarden. Wij houden het hoofd koel en proberen het maximale uit de onderhandelingen te halen.

8. Afronden

Als u én de verkopende partij het eens zijn over een bedrag en voorwaarden, wordt dit vastgelegd in een koopovereenkomst (koopakte). Dit wordt over het algemeen gedaan door de verkopend makelaar. Wij nemen deze overeenkomst zorgvuldig door en hebben contact met de notaris als dat nodig is.

Als alles gecontroleerd is, zetten beide partijen hun handtekening. Daarna gaat de koopovereenkomst naar de notaris. Wanneer er koopvoorwaarden zijn afgesproken, zorgen wij ervoor dat er in overleg met u een taxatie wordt uitgevoerd. Ook houden we in de gaten of termijnen en afspraken die in de akte staan worden nageleefd.

De notaris stelt een datum en tijd vast voor de eigendomsoverdracht. Wij zullen hieraan voorafgaand nog samen met u de eindinspectie doorlopen om te controleren of de woning in tact wordt overgedragen.

9. Gefeliciteerd!

Tijdens de eigendomsoverdracht maakt de notaris de koop definitief. Heeft u de akte van levering en eventueel de hypotheekakte ondertekend? Dan krijgt u officieel de sleutels van uw nieuwe thuis! Doe een dansje en plan die housewarming, want je hebt een nieuwe woning gekocht. GEFELICITEERD!

10. Aftersales

Als u bij de notaris geweest bent, is voor velen de deal gesloten en het traject afgerond. Strik erom en tot ziens. Niet bij Anderz Makelaar. Wilt u renoveren, (ver)bouwen, verhuren, verkopen of investeren? Bel +31 50 204 12 92 After Sales Service zonder tijdslimiet!