



Libero Aankoop

Complete aankoopbegeleiding met eerlijk tarief

**13 VRAGEN
DIE JIJ AAN DE
VERKOOPMAKELAAR
MOET STELLEN
TIJDENS JE
BEZICHTIGING**

Voordat je verder leest!

Overweeg onze **gratis** online aankooptraining.

- ✓ Leer in 1 uur hoe je succesvol een huis koopt
- ✓ Stel live vragen en krijg direct antwoord
- ✓ Bekijk onze demonstratie van het ideale startbod

Gratis

<https://www.liberoaankoop.nl/aankoop-training>

Bekend van o.a.





13 vragen die jij aan de verkoopmakelaar moet stellen tijdens je bezichtiging

Het is zo ver, je hebt dé woning van jouw dromen gevonden. Dan ga je een bezichtiging inplannen. Die bezichtiging geeft je niet alleen inzicht over of het huis nou wel écht bij je past. Het is net zo belangrijk om zo veel mogelijk informatie over het huis te verzamelen. Want de volgende stap is: hoe ga je het huis succesvol aankopen?

Kennis is macht. Dat principe regeert op de woningmarkt. Met de juiste kennis doe jij het winnende bod. Hoe kom je aan die kennis? De bezichtiging is het perfecte moment om naar kennis te jagen. Niet alleen door heel goed om je heen te kijken, maar ook door de juiste vragen te stellen.

Wij vertellen je in dit e-book precies welke 13 vragen jij tijdens de bezichtiging moet vragen aan de verkoopmakelaar, en waarom.

Met de antwoorden op deze vragen:

- Versterk je je onderhandelingspositie en vind je de laagste prijs;
- Verkrijg je de gunfactor;
- Vergroot je de kans op een succesvolle aankoop;

De vragen staan op volgorde van hoe belangrijk het antwoord is voor jouw aankoopstrategie. Het is het beste om ze allemaal te stellen (onthoud: kennis is macht), maar als je tijd tekort komt, stel dan de vragen van boven naar beneden. Zo achterhaal je sowieso de belangrijkste informatie.

Tip: Gebruik de vragenlijst checklist aan het einde van het e-book om de antwoorden direct bij te houden!



Vraag 1. Hoe lang staat de woning al te koop?

Dit is een vraag waar je gouden informatie mee kunt inwinnen. Weet je hoe lang een huis te koop staat, dan weet je weer meer over waar je jouw bod op moet baseren. Er zijn 3 opties:

- 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**
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.

Hoe langer de woning te koop staat, des te gunstiger voor jouw aankoopstrategie.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Vaak niet. Zeker als de woning al langer te koop staat, zal de verkoopmakelaar wel gek zijn om zo'n belangrijk stukje onderhandelingsinformatie vrij te geven. Ook Funda is niet eerlijk over hoe lang een woning te koop staat. Met de prijsgeschiedenis-tool van Libero Aankoop kom je erachter of de makelaar eerlijk is. Meer weten? We vertellen er alles over tijdens onze gratis online aankooptraining. Schrijf je nu in via www.liberoaankoop.nl/webinar.



Vraag 2. Hoeveel overige interesse is er?

In elke wedstrijd is het slim om je concurrentie te kennen. Wanneer je jouw droomwoning hebt gevonden, wil je in geen enkel geval dat er iemand anders met "jouw" woning vandoor gaat. Om niet voor verrassingen komen te staan is het zinvol om te informeren naar eventuele andere geïnteresseerden voor de woning. Vraag dan ook hoeveel het er zijn en of er al een bod is uitgebracht.

Kan je een eerlijk antwoord verwachten?

De verkopende partij zal hier niet graag antwoord op geven, want zij weten dat jij jouw strategie dan gaat aanpassen. Zonder aankoopmakelaar krijg je hier dus zelden eerlijk antwoord op. Toch moet je deze vraag stellen, want het antwoord bepaalt sterk in hoeverre je moet overbieden.

Er zijn weer 3 mogelijke antwoorden op deze vraag:

1. Geen geïnteresseerden

Jij bent de enige die de woning wil kopen. 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.

Is er veel concurrentie? Dan is het tijd om je te wapenen. Wil je kans maken op de woning, dan moet je slim bieden op het huis met meerdere partijen. Het gaat dan voornamelijk om het neerleggen van een goed voorstel met een interessant bod en de juiste ontbindende voorwaarden. De verkopende partij moet namelijk enthousiast worden over jouw voorstel. Ook is het een slimme zet om een aankoopmakelaar in te zetten. De verkopende makelaar vindt het prettig om te onderhandelen met een aankoopmakelaar, omdat een aankoopmakelaar een professionele partij is. Door het inschakelen van een aankoopmakelaar vergroot je jouw gunfactor.

Mag een makelaar met meerdere bieders in zee gaan?

Een makelaar mag met meerdere partijen onderhandelen, maar de makelaar mag deze partijen niet tegen elkaar uitspelen en de makelaar moet jou informeren als er meerdere partijen zijn. De makelaar mag potentiële kopers dus altijd motiveren om zo meerdere bieders op een huis te krijgen.



Vraag 3. Waarom staat de woning te koop?

De eerste vraag is direct misschien de allerbelangrijkste vraag. Waarom? Omdat dit je eerste hint is voor het bepalen van jouw openingsbod. Probeer altijd te achterhalen wat de verkoopredenen zijn van de verkopende partij. Er zijn natuurlijk vele redenen denkbaar waarom een woning te koop wordt gezet. Maar er zijn redenen die voor jou heel gunstig uit kunnen vallen. Denk bijvoorbeeld aan een echtscheiding, wens om te immigreren of een baan aan de andere kant van het land. In de meeste gevallen is de verkopende partij dan bereidwilliger om in prijs te zakken. Er kan ook een hele andere reden zijn, bijvoorbeeld vanwege de burens, een onrustige buurt of de staat van de woning. Wat het antwoord ook is, het is altijd nuttig voor jou als koper. Het kan zinvol zijn ten aanzien van jouw onderhandelingspositie en anderzijds ook voor jouw beeld van de woning. Want wil je in een huis wonen in een onrustige buurt?

Kan je een eerlijk antwoord verwachten?

Ja. Als je tijdens je bezichtiging vraagt naar de reden dat de woning te koop staat, krijg je bijna altijd een eerlijk antwoord.

Heb je het gevoel dat de verkopende partij snel van het huis af wilt? Dan kan jouw openingsbod omlaag. Met hoeveel? We hebben geen percentage voor je. Het is wel belangrijk dat je het reëel houdt en niet de gunfactor verliest met een veel te laag bod. Maar misschien haal je met deze vraag nét de kosten voor een nieuwe badkamer eruit.



Vraag 4. Heeft de verkoper al een andere woning gevonden?

Wanneer je kunt achterhalen of de verkopende partij al een andere woning heeft gevonden, dan kan dit jouw onderhandelingspositie ten goede komen. Want wie zit er nou te wachten op dubbele woonlasten? Niemand toch! De verkopende partij zal het dus maar wat fijn vinden om zijn woning te verkopen. Hoeveel invloed dit kan hebben, heeft ook weer te maken met de termijn waarop de verkoper zijn nieuwe woning kan betrekken. Vraag hier dus ook even naar.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Niet elke makelaar wilt deze informatie vrijgeven omdat het persoonlijke informatie betreft. Daarom is dit een vraag in de categorie "Nooit geschoten: altijd mis".



Vraag 5. Wat is het voorkeursmoment van de verkoper om de overdracht te laten plaats vinden?

Vraag wanneer de verkoper de sleuteloverdracht het liefst laat plaatsvinden. Waarom wil je dat weten? Alle voorwaarden die jouw bod het gunstigst maken voor de verkopende partij zijn van belang. Lang niet altijd heeft de hoogst biedende partij ook daadwerkelijk het hoogste bod. De voorwaarden zijn voor de verkoper erg interessant. Dus kan jij toevallig de sleuteloverdracht laten plaatsvinden op het moment dat het de verkoper het beste uitkomt? Dan kan die voorwaarde jou de gunfactor opleveren en het winnende bod geven.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Ja. Dit soort vragen vindt de verkopende partij zelfs fijn. Je laat zien dat je mee wilt denken en laat je van je beste kant zien.



Vraag 6. In welke richting denk je dat ik moet gaan bieden?

Als koper kan je het gevoel hebben dat je in het duister tast over een geschikt startbod. Daarom klinkt dit als een perfecte vraag. Met het antwoord op deze vraag heb jij een stukje gouden informatie die jij een goede indicatie geeft over wat jij moet bieden. Maar...

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Als alle verkoopmakelaars hier eerlijk over zouden zijn, dan zou het kopen van een huis een stuk makkelijker worden. Helaas is dat niet echt zo. Deze vraag is een beetje tricky. Misschien wilt de verkoopmakelaar hier niks over kwijt, of misschien geeft hij een veel te hoge richtprijs waar jij je vervolgens op verkijkt, in de hoop dat hij meer geld uit jouw zak kan kloppen. Toch wil de makelaar in sommige gevallen, vooral als er onderhandelingsruimte is, wel eens een glimp van de waarheid laten zien.

Staar je niet blind op het antwoord van deze vraag, maar neem het mee in je totaalplaatje. Het is een goede check om te zien of de makelaar eerlijk is geweest is het beantwoorden van andere vragen.



Vraag 7. Hoelang is de woning in het bezit geweest van de verkoper?

Wanneer blijkt dat de huidige eigenaar de woning slechts korte tijd in zijn of haar bezit heeft gehad en nu alweer wenst te verhuizen, dan kán dit te maken hebben met de woning of de omgeving van de woning. Probeer daarom te achterhalen wat de verkoopgeschiedenis van de woning is. Hebben eerdere eigenaren ook maar kortstondig in de woning gewoond? Probeer dan helder te krijgen wat daarvan de reden is. Stel jezelf ook de vraag of de woning dan nog langer interessant voor jou is. Neem het antwoord van deze vraag mee in je onderhandelingen. Als de verkoper snel weg wilt, biedt dat mogelijkheden voor jou.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Niet altijd. Misschien weet de verkoopmakelaar er niet van, of wil de verkopende partij er geen harde cijfers aan hangen. Krijg je tijdens de bezichtiging geen duidelijk antwoord? Ga dan online verder met je zoektocht. Bij Libero Aankoop kun je gemakkelijk de prijsgeschiedenis en kadaster-informatie van een huis opvragen. Zo is het antwoord op deze vraag 100% controleerbaar en weet je ook gelijk wat de huidige eigenaar voor het huis betaald heeft. Meer weten daarover? Volg dan de gratis online aankooptraining. Meld je aan op www.liberoaankoop.nl/webinar.



Vraag 8. Wat voor soort mensen wonen er?

Dit is een leuke vraag om te stellen aan de verkoopmakelaar. Door een beeld te krijgen van wat voor soort mensen er worden, wordt jouw plaatje steeds completer. Met deze informatie kun je je persoonlijke motivatie gerichter schrijven. Met die motivatie, die je toevoegt aan jouw bod, vergroot jij de gunfactor. Met een persoonlijk bericht zal jij zeker opvallen tussen alle andere biedingen.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Vaak wel. Dit soort vragen zijn vaak deel van small talk en misschien begint de verkoopmakelaar er zelf wel over. Vraag dan gerust wat door en schrijf op wat hij zegt. Laat geen flintertje informatie liggen!



Vraag 9. Waar ben jij het meest trots op uit je carrière?

Huh? Dat komt over als een gekke vraag. Je bent hier toch voor het huis, niet voor de verkoopmakelaar? Toch zal het resultaat van het stellen van zo'n vraag je verbazen. Als de makelaar vertelt over het meest troste moment uit zijn carrière, haalt hij die positieve gevoelens weer naar boven. Hij zal jou een prettiger persoon vinden omdat je geïnteresseerd in hem bent en omdat hij jou iets persoonlijks heeft verteld.

Krijg je antwoord op deze vraag?

De gemiddelde aankoopmakelaar vind het heerlijk om te praten. Hij wordt immers betaald voor zijn vlotte babbel! Je moet wel even goed aanvoelen wanneer je deze vraag moet stellen. Dat hangt af van de sfeer. Stelt de verkoopmakelaar zich zakelijk op, dan kan dit een goede ijsbreker zijn. Als je toch al aan de praat bent, dan glip je deze vraag er makkelijk tussenin.



Vraag 10. Ligt er al een bouwkundig rapport?

Na de onderhandelingen laat je altijd een bouwkundige keuring uitvoeren. De aankoopmakelaar van Libero Aankoop regelt dit voor je, maar als je het zelf moet doen, kan dat toch veel geld en gedoe kosten. Daarom is het interessant om te weten of er al een bouwkundig rapport ligt. Misschien van een vorige koop, of hebben de huidige eigenaren dit al eerder zelf nodig gehad. Als dit rapport niet te oud is, kan je overwegen om zelf geen keuring uit te laten voeren, maar je te baseren op het bestaande bouwkundige rapport. Stel deze vraag alleen bij oudere woningen.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Waarschijnlijk wel. De verkoopmakelaar moet het misschien navragen bij de huidige eigenaar: ga er dan nog een keer achteraan. Nooit geschoten: altijd mis!



Vraag 11. Zijn er andere documenten beschikbaar die relevant zijn?

Hoe meer informatie, hoe meer kansen op succes. Vraag daarom altijd door naar extra informatie, zoals andere relevante documenten. Denk aan dingen zoals een energielabel, funderingslabel of bouwtekeningen. Ook kan je vragen om een ingevulde lijst van onroerende zaken die meeverkocht worden met het huis.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Waarschijnlijk wel. De verkoopmakelaar moet het misschien navragen bij de huidige eigenaar: ga er dan nog een keer achteraan. Nooit geschoten: altijd mis!



Vraag 12. Wat zijn de gemiddelde kosten voor het onderhoud van de woning?

Het is begrijpelijk dat je het liefst een woning koopt waarbij weinig onderhoudskosten om de hoek komen kijken. Daarom is het zinvol om te informeren naar de kosten die de verkoper gemiddeld kwijt is per jaar kwijt. Vraag ook na wat er recent nog is gedaan (bijv. schilderen van de kozijn) en wat er eventueel nog aan vervanging toe is. Zo krijg je een goed beeld van de extra kosten na de koop. Als de kosten hoog zijn, kun je dit meenemen om je onderhandelingspositie te versterken.

Krijg je antwoord op deze vraag?

Niet elke makelaar wilt deze informatie vrijgeven omdat het persoonlijke informatie betreft. Daarom is dit een vraag in de categorie "Nooit geschoten: altijd mis".



Vraag 13. Wat is de oorzaak van deze gebreken?

Één van de belangrijkste redenen voor het bezichtigen van het huis is het controleren op gebreken. Wanneer je een woning bezichtigt dan kijk je bijvoorbeeld ook naar vochtplekken en scheuren in de muur. Maar ook naar de kruipruimte en het hang en sluitwerk van deuren en ramen. Mocht je hieraan iets opvallen, vraag de verkopende partij dan wat de reden van deze gebreken zijn. Het is ook zinvol om te vragen wat de verkoper reeds heeft gedaan om dit te voorkomen/ te verbeteren. Dit geeft jou een idee van eventuele kosten die er nog bij komen.

Krijg je eerlijk antwoord op deze vraag?

Als de makelaar het antwoord op deze vraag weet, dan zal hij deze met je delen. Waarschijnlijk wel op een verkapte manier, zodat het niet zo erg lijkt. Wees hiervoor op de hoede en prik door de gladde praatjes heen om de ernst van de zaak goed aan het licht te brengen. Als de makelaar het antwoord niet weet, neem deze informatie dan mee tijdens het onderhandelen. Laat na de onderhandelingen een bouwkundige keuring uitvoeren om de reden te achterhalen. Na het stellen van al deze vragen en het bezichtigen van het huis ben je een hoop informatie rijker. Deze kennis moet je slim inzetten. Je hebt alle antwoorden bijgehouden en op een rijtje gezet.

Nu is het tijd om je aankoopstrategie concreet te maken. Welke informatie kun je inzetten om bod uit te brengen dat zowel laag als succesvol is? Bedenk ook voor jezelf in hoeverre je hebt ingespeeld op de gunfactor.

Als je een aankoopmakelaar inschakelt voor de onderhandelingen, deel dan al deze informatie. Hij weet precies hoe hij deze kennis om moet zetten naar keiharde euro's. Euro's die jij in je broekzak kunt houden na de succesvolle onderhandelingen voor een zo laag mogelijk bod.

We kunnen het niet genoeg benadrukken: kennis is macht. Kortom: met het stellen van deze vragen versterk jij je positie op de woningmarkt en ligt jouw droomhuis binnen handbereik.



Algemene tips voor een goede indruk achterlaten tijdens je bezichtiging

Naast het stellen van deze vragen, is het belangrijk om een goede indruk achter te laten. Deze 4 tips kunnen je daarbij helpen:

1. Wees vriendelijk

Misschien een open deur, maar je staat versteld als je hoort hoe veel mensen de verkopers niet even de hand schudden bij binnenkomst. Dit breekt niet alleen het ijs, maar je neemt ook een open houding aan. Dit is weer goed voor jouw gunfactor. Zelf verkoop je jouw huis ook liever aan leuke mensen dan aan iemand waar je geen klik mee hebt.

2. Vind een balans

Het is lastig, maar probeer tijdens het huis bezichtigen een balans te vinden tussen de reacties die je geeft. Te enthousiast zijn werkt averechts voor je onderhandelingspositie, terwijl de woning afkraken je gunfactor negatief beïnvloedt. Een middenweg zorgt ervoor dat je sympathiek overkomt, maar dat het niet ten koste gaat van je onderhandelingspositie.

3. Eerst kijken, dan koffie

Zeg niet meteen 'ja' als je koffie wordt aangeboden, maar richt je eerst op de bezichtiging van het huis. Stel, de woning is helemaal niets voor jou, dan wil je waarschijnlijk ook niet onnodig lang blijven. Kijk dus eerst even rond en besluit daarna of je blijft voor koffie.

4. Trek niet alles open

Het is natuurlijk logisch dat je het huis uitgebreid wilt bezichtigen. Maar er zijn ook grenzen. Het is logisch dat je even een keukenkastje opentrekt, maar overdrijf het niet door elke lade te bekijken. Last but not least, ga voorzichtig om met spullen van anderen. Dan komt alles goed!.



Over Libero Aankoop

Libero Aankoop biedt complete aankoopbegeleiding voor een eerlijk tarief.

1. Complete aankoopbegeleiding

Libero Aankoop is er vanaf het moment dat je een woning op het oog hebt. Bezichtigen doe je dus zelf, want wie heeft een beter gevoel voor jouw droomwoning dan jijzelf? Als jij helemaal overtuigd bent na de bezichtiging, nemen wij je al het werk uit handen. We helpen je namelijk niet alleen met de onderhandelingen, maar regelen ook een bouwkundige en taxateur voor je. Bovendien helpen we je bij het vinden van een notaris. Dat is nog eens complete aankoopbegeleiding.

2. Eerlijk tarief

Wij werken niet met een traditioneel courtage van makelaars. Wij bieden onze complete aankoopbegeleiding namelijk al aan voor €1.995,-. Dit is dus inclusief de bouwkundige en taxateur. Niet tevreden over ons aankoopvoorstel? Dan betaal je ons niets, want wij hebben een no cure, no pay beleid. Meer uitleg over ons tarief.

Wil je meer weten over de diensten van Libero Aankoop? Neem dan 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!

Nog meer gratis tips?

Overweeg onze **gratis** online aankooptraining.

- ✓ Leer waar je woning vindt die niet op Funda staan
- ✓ Ontdek de meest gemaakte aankoopfout van Nederland
- ✓ Leer waarom de meeste aankoopmakelaars niet voor jou werken

Gratis

<https://www.liberoaankoop.nl/aankoop-training>

Bekend van o.a.

