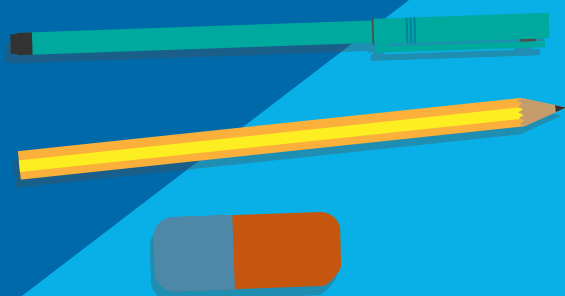




Libero Aankoop

JOUW PERFECTE BEZICHTIGING



Vorbereiden

De beste voorbereiding is het halve werk

Het is zo ver, je hebt dé woning van je dromen gevonden. Althans, dat beweren de foto's op Funda je. Maar ergens heb je gehoord dat je niet puur op die foto's af moet gaan. Een bezichtiging van de woning is de enige manier om er achter te komen of die ene woning nou echt zo perfect bij je past.

Met dit e-werkboek helpen we je met de voorbereidingen voor de bezichtiging(en). Je vindt hier verschillende invulvelden waarin je gegevens in kunt vullen. Zo heb je naast heel veel informatie over het bezichtigen, ook je eigen overzicht van aandachtspunten.

Inhoud e-werkboek

Een bezichtiging plannen



Tijdens de bezichtiging



Trucjes herkennen



Na het bezichtigen



Checklist



1.

Een bezichtiging plannen



De voorbereidingen voor je bezichtiging

Je bent jezelf al een tijdje aan het oriënteren op Funda en je hebt eindelijk een woning gevonden waar je al direct erg enthousiast over wordt. Je weet dat foto's een heel vertekend beeld kunnen geven en je wilt er achter komen hoe het huis 'voelt'. Dan wordt het tijd om de woning te gaan bezichtigen.

Een bezichtiging plannen

Er moet dus een bezichtiging gepland worden. Dat kun je doen door contact op te nemen met de verkopende makelaar. De contactgegevens vind je doorgaans bij de aangeboden woning. Vaak is het zelfs al mogelijk om via internet direct een bezichtiging aan te vragen.

In sommige gevallen heeft de verkopende partij een Open Huis gepland. In dat geval ben je op een vastgestelde datum, tussen bepaalde tijdstippen welkom om de woning te bezichtigen. Vaak samen met meerdere geïnteresseerden.

Probeer in ieder geval altijd een bezichtiging te plannen bij daglicht. Op die manier krijg je het beste beeld van de woning. Je kunt goed zien of er gebreken zijn en hoe het daglicht in de woning valt.

Mijn geplande bezichtigingen

Adres	Datum bezichtiging	Tijdstip	Verkopende makelaar
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

Extra ogen en oren tijdens de bezichtiging

Het is altijd verstandig om iemand mee te nemen tijdens een bezichtiging. Dat kan je partner zijn, maar ook iemand van je vrienden of familieleden. Met z'n tweeën zie en hoor je meer dan alleen. Daarnaast is het altijd fijn om de mening van een ander te horen. Zeker als jij op slag verliefd wordt op de woning.

Koopblooper

Direct verliefd worden op een woning brengt grote risico's met zich mee. Liefde maakt namelijk blind en door die roze wolk kun jij niet meer objectief naar de woning kijken.



Moet je dan ook al direct een expert meenemen naar de bezichtiging? Bijvoorbeeld een aankoopmakelaar of een bouwkundige? Nee, dat is zeker niet nodig. Met behulp van dit e-werkboek doe jij een perfecte eerste bezichtiging. Die aankoopmakelaar of bouwkundige komt straks wel.

Je wilt immers de verkopende partij nog niet direct laten merken dat je erg enthousiast bent en dat je nu al bereid bent om kosten te maken voor de woning. Schakel je al een expert in tijdens het bezichtigen? Dan maak je kosten voor de koop van de woning. De verkopende partij zal dat waarschijnlijk merken en daardoor kom jij dus in een slechte onderhandelingspositie.

Mijn extra ogen en oren:

1.

2.

3.

Informatie verzamelen

Zodra je de bezichtiging hebt gepland en iemand hebt gevonden die jou bijstaat bij het bezichtigen, wordt het tijd om informatie te verzamelen.

Heb je bijvoorbeeld al goed gekeken naar de voorzieningen in de buurt? Is de woning goed bereikbaar met het openbaar vervoer en zijn er supermarkten in de buurt? Weet je ook al wat de afstand is tussen je werk en de woning? Is dat een makkelijk te overbruggen afstand? Kortom: voldoet de woning ook op al die punten aan jouw wensen en eisen?

Belangrijke punten:

Goed bereikbaar met openbaar vervoer

Supermarkt in de buurt

Afstand tussen werk en woning

Aanvullen..



Tip: Via Google Maps kun je al heel veel informatie over de woning en de ligging verzamelen!

Ook bij de gemeente kun je al heel veel informatie verzamelen. Informeer eens naar het bestemmingsplan. Het bestemmingsplan bevat bijvoorbeeld regels over grondgebruik en maximale hoogte en breedte van bouwwerken. Maar het bestemmingsplan kan ook aangeven wie er mag wonen op een bepaalde plek. Zo mag niet iedereen zomaar op een boerderij wonen; in de regel mag een woning met een agrarische bestemming alleen worden bewoond door de agrarisch ondernemer zelf. Wil jij die ene prachtige boerderij kopen zonder dat je ook agrarische activiteiten uit wilt voeren? Informeer dan eerst bij de gemeente of dat tot de mogelijkheden behoort.



Koopblooper

Je bent niet de eerste die een boerderij koopt waar na aankoop een agrarische bestemming op blijkt te zitten. Daar zit je dan met dat prachtige romantische boerderijtje.

Meenemen naar de bezichtiging

Het is altijd handig om een aantal dingen mee te nemen tijdens de bezichtiging. Zorg dat je in ieder geval foto's kunt maken. Hiermee leg je de verschillende ruimten vast en kun je later nog eens terug kijken. Want ook al heb je een goed geheugen, tijdens een bezichtiging doe je zoveel indrukken op dat je makkelijk wat vergeet.

Een meetlint komt ook goed van pas tijdens de bezichtiging. Zo kan je snel de afmetingen van bepaalde ruimtes opmeten. Zodat jij straks een eigen plattegrondje kunt maken om te kijken of al je meubels in de woning passen.

Meenemen naar bezichtiging:

Meetlint

Checklist

Aanvullen..

Aanvullen..

2.

De bezichtiging



De bezichtiging

Het is eindelijk zo ver, je gaat die ene prachtige woning bezichtigen. Straks kun je echt aangeven of dit de woning van je dromen is óf dat je toch voor de gek bent gehouden door de foto's. Je hebt in ieder geval al de juiste voorbereidingen getroffen, met de volgende tips kan er niets meer mis gaan.

Waar moet je op letten?

Zorg dat je op tijd bent, dan kun je de buurt nog even rustig bekijken. Hoe zien de andere huizen er uit? Is de weg druk? Zijn er voldoende parkeerplaatsen? Hoe zijn de voorzieningen in de omgeving en hoe is de sfeer? Hoe liggen de woning en de tuin ten opzichte van de zon? Hoe is (op het oog) de staat van het dak? En is de woning zo op het eerste gezicht goed onderhouden?

Ken je mensen uit de buurt? Informeer dan eens bij hen naar de voor- en nadelen.

Stap je de woning binnen? Sta dan bewust stil bij de eerste indruk. Voelt het goed? Of slaat de twijfel toe? Bij twijfel is het belangrijk om jezelf af te vragen waar die twijfel vandaan komt. Kijk goed rond en laat je niet afleiden door de verkopende makelaar. Als de verkopende makelaar immers goed zijn/haar werk doet, dan is het tijdens de bezichtiging zo gezellig dat je het huis niet eens goed bekijkt.

- *Laat je niet afleiden*

De kans is groot dat de verkopende makelaar al een 'route' door de woning heeft uitgedacht. Hij of zij zal namelijk alle sterke kanten van het huis willen laten zien. Probeer een beetje eigen initiatief te nemen. Op die manier zie je de dingen die jij wilt zien en niet alleen de dingen die de verkopende makelaar aan je wil laten zien.

- *Let op het onderhoud*

Probeer ook goed te kijken naar het onderhoud van de woning. Hoe ziet het schilderwerk er uit? Je kunt gerust vragen naar de laatste schilderbeurt. Open kastjes en deuren, klemmen ze? Dan kan dat wijzen op verzakkingen, controleer dat goed. Wil je weten of de afvoer goed is? Draai dan de kranen open en kijk of het water goed wegloopt. Let tijdens het bezichtigen ook goed op vochtplekken en scheuren. Zie je die? Vraag dan altijd naar de oorzaak. En vraag ook naar de staat van de fundering, dat kun je met je blote oog moeilijk zien, maar het is wel belangrijk om te weten. Test de inbouwapparatuur: werkt alles nog?

- *Sfeer en indeling*

Hoe is de woning ingedeeld? Is dat al naar jouw wens of moet er veel verbouwd worden? Zo ja, kan dat ook allemaal? Vraag het de verkopende makelaar. Kijk ook naar de lichtinval in de woning: als je het huis overdag mooi vindt, dan kun je het 's avonds ook mooi maken. Andersom kan het nog wel eens verkeerd uitpakken. Kijk ook goed naar de ligging van de tuin: heb je bijvoorbeeld zon in de achtertuin? En hoe zit het met de privacy? Kunnen je buren bij je in huis en in de tuin kijken? En neem vanuit het zolderraam eens een kijkje in de tuin van de buren. Hoe ziet die er uit? Ligt er veel rommel of is het goed verzorgd? Zie jij jezelf hier al wonen?

- *Vragen, vragen, vragen*

Heb je ergens vragen over? Wil je nog wat weten? Zorg dan dat je je vragen aan de verkopende makelaar stelt. De verkoper is verplicht om je in te lichten over rechten, plichten en gebreken van de woning, maar je bent zelf verplicht om zoveel mogelijk informatie over het huis te achterhalen. Vraag bijvoorbeeld ook naar eventuele erfdienstbaarheden die op de woning of tuin rusten (bijvoorbeeld het recht van overpad). Je moet dus zelf op onderzoek uit gaan. Het gaat om misschien wel jouw nieuwe woning, dus vraag wat je wilt weten.



Tip: Sommige mensen denken dat het in hun nadeel is als ze positief zijn over de woning. Ze kraken alles af zodat ze straks tijdens de onderhandelingen een lagere prijs voor de woning kunnen betalen. Dat denken ze tenminste. Maar ben je heel erg negatief over de woning, dan zal de makelaar het alleen maar raar vinden dat jij straks een bod uit gaat brengen. Je mag dus best positief zijn en de mooie kanten van het huis benoemen. Maar wees niet té enthousiast. Je hoeft de makelaar natuurlijk niet direct te laten merken dat je de woning wel heel erg graag wilt kopen.

3.

Trucjes herkennen



Trucjes van de verkopende makelaar herkennen

Het verkopen van de woning is natuurlijk het werk van de verkopende makelaar. De makelaar zal er alles aan doen om jou de mooiste punten van de woning te laten zien. Een gezellige bezichtiging is daarom vaker regel dan uitzondering.

We behoeven je graag voor de trucjes van de verkopende makelaar, lees ze snel hieronder:

- Als het ook maar enigszins mogelijk is, zal de makelaar direct na jou nog een bezichtiging plannen. De makelaar geeft jou zo al snel het gevoel dat er nog veel anderen zijn.
- De verkopende makelaar zal je zoveel mogelijk vragen stellen om jou 'in de kaarten te kijken'. De makelaar wil ontdekken wat jouw financiële mogelijkheden zijn en in hoeverre je echt bereid bent de woning te kopen. Hoe meer de verkopende makelaar van jou weet, hoe meer hij dat tegen je kan gebruiken. Speel het spelletje met de verkopende makelaar mee en vertel alleen wat je echt kwijt wilt.
- Verse koffie, een mooie bos bloemen op tafel en de geur van versgebakken appeltaart. Makelaars zullen er alles aan doen om er voor te zorgen dat jij je snel thuis voelt.
- De makelaar zal proberen direct een reactie bij je uit te lokken over de woning en je intenties. Zorg dat je niet té enthousiast reageert en vertel de makelaar dat je na een aantal dagen contact op zult nemen (om te vertellen of je interesse hebt of niet).

4.

Na de bezichtiging



Na de bezichtiging

De bezichtiging zit er op, je hebt je best gedaan om een goed beeld te krijgen van de woning en nu wordt het tijd om alles op een rijtje te zetten. Voldoet de woning aan al je wensen? Moeten er experts worden ingeschakeld?

De woning beoordelen

- *Wat zegt je gevoel?*

Hoe voelde je je na de bezichtiging? Was je op slag verliefd op de woning of waren de foto's toch mooier dan de werkelijkheid?

een echte afknapper

*helemaal verliefd
op de woning*

- *Checklist*

Heb je voordat je ging bezichtigen een checklist gemaakt? Of heb je onze checklist gebruikt (zie achterin dit e-werkboek)? Loop de hele lijst nog eens na en vul aan waar nodig. Voldoet de woning op alle punten aan jouw wensen en eisen? Of moet je ergens concessies doen?

En hoe erg vind je het om op bepaalde punten concessies te doen? Zorg dat je dat per woning goed duidelijk hebt.

voldoet helemaal niet

voldoet op alle punten

Over Libero Aankoop

Libero Aankoop is dé makelaar voor de aankoop van een woning.

- 3,4x meer kans op een woning
- Supersnel handelen
- Aankoopgarantie: wij gaan door tot we je huis gekocht hebben



Hulp bij de grootste aankoop van je leven? Libero Aankoop biedt onbeperkte aankoopbegeleiding voor een eerlijk tarief. Wat jouw aankoopproces ook is, een aankoopmakelaar van Libero Aankoop helpt jou altijd!

Dit is Libero Aankoop:

- Grootste aankoopmakelaar van Nederland
- Onbeperkte aankoopbegeleiding
- Supersnel handelen
- Eerlijk tarief

Libero Aankoop is de grootste aankoopmakelaar van Nederland. We zijn gespecialiseerd in woningaankoop. We doen niet aan woningverkoop, omdat we vinden dat je tegenstrijdige belangen krijgt als je zowel aan- als verkoop doet.

Je wordt pas ergens heel goed in als je er minimaal 10.000 uur in steekt. Libero Aankoop heeft heel veel tijd gestoken in de techniek en tactiek achter het kopen van huizen. We zijn een expert in het kopen van huizen.

Libero Aankoop is om verschillende redenen een online makelaar. Door online te werken, kunnen wij heel Nederland helpen. Online communicatie is de snelste manier van communiceren en dat is onmisbaar op de huidige woningmarkt.

De bezichtiging van een woning doet de klant zelf, omdat wij vinden dat alleen degene die er gaat wonen een goede mening kan vormen. Wij hebben daar als aankoopmakelaar niets aan toe te voegen, maar we staan altijd klaar voor vragen en advies. Libero Aankoop biedt complete aankoopbegeleiding met een eerlijk tarief.

1 op 1 gesprek met een aankoopexpert?

Wil je meer informatie of heb je zelfs al een woning gevonden? Neem 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!



LIBERO AANKOOP



5.

Checklist



Checklist

Je kunt natuurlijk je eigen checklist meenemen, daarop staan immers de punten die jij het belangrijkste vindt. Heb je nog geen checklist? Dan kun je onze checklist ook gebruiken, print de lijst uit en neem deze mee naar de bezichtiging.



Download de checklist!

