

Checklist

Word de beste koper.



Een leuk huis vinden dat voldoet aan jouw woonwensen is al een hele opgave. Maar daarna wordt het pas echt spannend. Want hoe zorg je ervoor dat jij de koper wordt? Verkopers hebben het momenteel voor het zeggen. Ze hebben de luxe positie dat ze kritisch kunnen zijn op potentiële kopers. Als je als koper niet snel kunt schakelen, maak je weinig kans op dat leuke huis. Loop door de onderstaande checklist en versterk je positie als koper.

1

Geen eigen huis of eigen huis al verkocht

Verkopers willen weten waar ze aan toe zijn. Als je geen eigen woning hebt, of je woning al hebt verkocht dan kun je snel schakelen en heb je een streepje voor bij de verkoper. Er zijn meerdere manieren waarop je zonder risico je huis kunt verkopen. Denk aan de [verkoop onder voorbehoud](#) van de aankoop van een eigen huis.

2

Financiering geregeld

De verkoper kiest liever voor iemand die zeker weet dat hij het huis kan kopen. Zorg daarom dat je kunt kopen zonder voorbehoud van financiering, of in ieder geval weet wat je kunt financieren. Dit is een groot pluspunt als je een bod uitbrengt op een huis. Laat je daarom alvast informeren door een hypotheekadviseur.

3

Omgeving van mogelijke woning live gecheckt

Steeds vaker stelt de verkopend makelaar de eis dat je de buurt van een woning die je op het oog hebt vooraf al hebt gezien. Hiermee wordt de kans verkleind dat jij afhaakt omdat de omgeving je bij nader inzien toch niet aanstaat. Dus heb je een woning op het oog? Ga alvast bij de woning kijken en ontdek de omgeving.

4

Flexibel in de mogelijke aanvaarding van de nieuwe woning

Voor een verkoper kan de aanvaardingstermijn doorslaggevend zijn. Dus dat je een woning snel kunt overnemen, of juist pas na een langere periode, als de verkoper zelf nog een ander huis moet kopen. Zorg dus dat je je flexibel op kunt stellen in de aanvaardingstermijn, zodat dit geen struikelblok is. Dan kun je snel schakelen als het nodig is.

5

Aankoopmakelaar ingeschakeld

Je kunt veel doen om je positie als koper te versterken. Als je alles op de checklist af kunt vinken, spring je ongetwijfeld uit boven de rest. Maar wat als je desondanks nog steeds achter het net vist? Of dat het steeds mis gaat bij de onderhandelingen? Als je niet alleen eruit wilt springen maar ook vooraan wilt staan als dat ene huis te koop komt, dan doe je er verstandig aan om een [aankoopmakelaar](#) in te schakelen. Die behartigt alleen jouw belangen en stelt de juiste vragen aan de verkoper, waardoor je slagingskans verder toeneemt.

Tik jij alle boxen aan? Dan ben jij goed voorbereid, sta jij ijzersterk en is de volgende stap het **contact opnemen** met een verkoopaankoop-makelaar.