

Je bent verliefd geworden op een huis.  
Spannend. Nu moet je gaan bieden.  
Misschien nog wel spannender. Waar moet  
je allemaal rekening mee houden? Hoe  
verloopt het proces. Wij helpen je alvast  
een eindje op weg met wat Tips and Tricks.  
Omdat wij het jou graag makkelijk maken.

# Bieden op een woning

Tips and tricks



Leon Quaden

---

Het openingsbod is het startpunt van je onderhandelingen.  
Op basis daarvan kom je uit op een bepaalde prijs,  
die je natuurlijk zoveel mogelijk in jouw voordeel wilt hebben.

## Woningwaarde als uitgangspunt

Heb jij al eens het goedbedoelde advies gekregen om standaard 10% onder de vraagprijs te bieden? Sla dit advies maar in de wind, want het is een fabeltje. Het hangt er namelijk van af hoe scherp de verkoper de woning in de markt heeft gezet. Als de verkoper alle tijd heeft, vraagt hij misschien een veel hogere prijs dan dat de woning waard is. Ga bij het bepalen van je openingsbod dus uit van de woningwaarde en niet van de vraagprijs!

## Denk aan de voorwaarden die je wilt stellen

Een bod houdt meer in dan alleen de prijs. Ook voorwaarden zoals het verkrijgen van de financiering en de opleveringsdatum zijn belangrijk om mee te nemen in je openingsvoorstel. Zaken als een eventuele verkoop van je eigen huis of een bouwkundige keuring als voorbehoud kunnen bespreekbaar zijn. Bedenk wel dat hoe zwaarder de voorwaarden worden gesteld hoe minder snel een eigenaar tot verkoop bereid zal zijn.



“Bereken je maximale hypotheek al voordat je je huizenjacht start. Dan kun je jouw zoektocht meteen goed afbakenen en weet je meteen waar je aan toe bent qua mogelijkheden. Wel zo handig”

Het is niet zo eenvoudig om de waarde van een woning te bepalen. Gelukkig zijn er verschillende manieren om zo dicht mogelijk bij de werkelijke waarde te komen. Een fijn houvast bij het bepalen van je openingsbod.

## Opvragen bij het kadaster

1. Op [Kadasterdata.nl](http://Kadasterdata.nl) kun je een indicatie van de woningwaarde opvragen. Dat is een goed uitgangspunt bij het bieden. Je weet meteen of de vraagprijs reëel is ten opzichte van de waarde. Bij het Kadaster kun je prijzen van soortgelijke woningen die verkocht zijn opvragen. Ook kun je, vanaf 1 januari 2015, de WOZ-waarde opvragen van de woning die je op het oog hebt. Dit geeft je een referentiekader voor je openingsbod. Houd er wel rekening mee dat de waardes van het Kadaster en de WOZ-waarde modelwaarden zijn, die flink kunnen afwijken van de werkelijke waarde.

## Expertise van een aankoopmakelaar

2. Wanneer je jouw droomhuis hebt gevonden en over wilt gaan tot aankoop, kun je ervoor kiezen een aankoopmakelaar in te schakelen. Dat scheelt jou een boel tijd en uitzoekwerk. De aankoopmakelaar heeft alle kennis en ervaring om de juiste prijs voor de woning te bepalen. Uiteraard stelt hij je van al zijn bevindingen op de hoogte, voordat jullie beginnen met bieden. Je betaalt natuurlijk wel voor zijn diensten. De kosten liggen tussen de € 950 en € 2.500. De makelaar verdient zichzelf snel terug door jouw belangen te behartigen en met name scherpe onderhandelingen te voeren.



Ben je onzeker over de waarde van je woning, maar wil je geen aankoopmakelaar inschakelen? Dan kun je een aankooptaxatie doen, voordat je gaat bieden. Dit geeft je meer zekerheid. Bovendien kun je deze taxatie soms gebruiken voor de aanvraag van de hypotheek.

Heb je de woningwaarde helder en je openingsbod bepaald? **Dan begin je met bieden**, het spannendste gedeelte van een huis kopen. Hoe werkt dat?

## Telefonisch bieden

Je brengt een bod uit bij de verkopend makelaar. Het is verstandig om dit telefonisch te doen, zodat je kunt toelichten hoe je tot dit bod bent gekomen. Ook kun je meteen de reactie van de makelaar polsen. Deze info kun je weer gebruiken in de verdere onderhandelingen. Bieden kan overigens ook schriftelijk, via e-mail of soms zelfs op de website van de verkopend makelaar.

## Wanneer ben je in onderhandeling?

Je bent in onderhandeling zodra de verkoper heeft gereageerd op jouw bod. Zolang de verkoper geen tegenvoorstel heeft gedaan, ben je nog niet in onderhandeling. Ook als je in onderhandeling bent, mag de makelaar doorgaan met bezichtigen. Onderhandelen hoeft namelijk niet tot verkoop te leiden.



Bevestig je bod en de voorwaarden altijd per e-mail. Zo kunnen er geen misverstanden ontstaan over wat je hebt geboden.

## Hoe gaat onderhandelen?

Tijdens deze fase zit je volop in onzekerheid. Maar dat geldt natuurlijk ook voor de verkoper. Daarom is het goed om te weten hoe dat onderhandelen precies in z'n werk gaat.

### Mag het systeem tijdens onderhandelingen gewijzigd worden?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

### Hoe lang kan een onderhandeling duren?

Over het algemeen antwoordt de verkopend makelaar telefonisch op jouw bod, al dan niet met een tegenbod. Hoelang het duurt voordat je een tegenbod ontvangt, hangt af van de situatie en de strategie van de verkoper. Gewoonlijk reageert de verkopend makelaar eerder bij een goed bod dan bij een, in zijn ogen, laag bod.



De ene keer zal een onderhandeling voor je gevoel prettiger gaan dan de andere keer. Ga er altijd van uit dat de verkopend makelaar de belangen van de verkoper behartigt en er voor zijn klant het beste uit zal moeten halen.

Meerdere bidders tegelijk op een woning.  
Dat mag toch helemaal niet? Wat zijn de regels?  
Waar heb ik eigenlijk recht op?

## Wat te doen bij meerdere bidders?

Als je van de verkopend makelaar hoort dat er meerdere bidders zijn, dan mag je ervan uitgaan dat het ook echt zo is. Het risico dat jij afhaakt en er niemand anders meer is, is voor de verkoper al snel te groot. Laat je in ieder geval niet gek maken en blijf bij je plan. Begrijp goed dat meerdere bidders zo wel voor jou als wel de makelaar niet erg prettig is. De verkoper heeft hier uiteraard wel baat bij. Dat kun je hem natuurlijk niet kwalijk nemen. Immers als jij iets te verkopen zou hebben, zou je ook blij zijn met meerdere bidders. Niet leuk misschien maar soms hoort het er bij.

## Wanneer komt de koop tot stand?

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het [schriftelijkheidsvereiste](#). Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra je bod is geaccepteerd, wordt dit vastgelegd in het voorlopig koopcontract dat jij en de verkoper ondertekenen. Na het tekenen van het koopcontract heb je drie dagen wettelijke bedenktijd, waarin je zonder opgaaf van redenen van de koop kunt afzien. Zolang nog niet getekend is mag ook de verkoper de woning nog aan een ander verkopen indien er een dringende reden is. Deze reden mag ook alleen maar een hogere prijs zijn. Probeer dan ook zo snel mogelijk de zaak te ondertekend te krijgen. Pas dan hebben beide partijen rust.



Laat je tijdens het onderhandelen vooral niet opjagen. Een woning is geen aankoop waar je zomaar weer van afziet. Denk na elk tegenbod dus goed na over je vervolgstap en neem geen overhaaste beslissing.

Kunnen we je ergens mee helpen dan horen we het graag.

Wij hopen je middels dit Bidbook een beetje op weg te hebben geholpen in een toch wel moeilijk proces. Gebruik onze Tips and Tricks en doe er je voordeel mee.

Mocht je bij een andere makelaar of verkoper een woning willen kopen en heb je onze hulp nodig? Bel ons dan op [046-30 200 30](tel:046-3020030) of mail naar [info@quadenmakelaars.nl](mailto:info@quadenmakelaars.nl)

Wij kunnen je dan helpen op de manier die jij wilt.  
Een taxateur, aankoopmakelaar of erkend hypotheekadviseur staan direct tot je beschikking. Zo bent je altijd goed voorbereid en betaal je nooit teveel voor je pand.

Vragen kost niets. Bel gerust, we bijten niet.  
Maakt je uiteindelijk gebruik van een dienst dan kan dit altijd tegen een scherpe prijs.  
Verwijs naar dit Bidbook en je ontvangt direct kortingen oplopend tot 25%.  
Zo worden we er allemaal een beetje beter van.

Het Team van Quaden Makelaars  
Leon Quaden, Ron Hameleers, Ron Paulussen, Lilian Notten en Peggy Hermans.



Even heel wat anders.

## Je eigen huis verkopen.

Je wilt een bod doen op een ander pand en weet nu hoe dit moet. Dan heb je misschien toch nog iets wat je belemmert in de aankoop van een nieuw huis. Je eigen huis is nog niet verkocht. Ook hier kunnen wij je helpen. Met meer dan 25 jaar ervaring weten wij wel hoe je de meeste opbrengst krijgt voor je eigen huis én hoe we dit kunnen combineren met de aankoop van je nieuwe huis. Zodat je straks niet met twee huizen zit of nog erger, zodat je straks niet zonder huis zit.

Wil je meer weten over de verkoop van je huis, vraag dan eens naar de mogelijkheden. Het is gratis en geheel vrijblijvend. En zo heb jij snel je hele plaatje compleet. Kunnen we helpen? Bel ons. [046-30 200 30](tel:046-3020030) of mail naar [info@quadenmakelaars.nl](mailto:info@quadenmakelaars.nl)

Mis ook onze [Flipfolder](#) niet, hier vindt je allerhande tips om tot een hoge verkoopprijs van je huis te komen. Deze tips kun je ook nalezen op onze [speciale Bonus Website](#). Een exclusieve website welke wij alleen maar onder de aandacht van mensen welke een relatie zijn van één van onze makelaars. Jij hebt dus nu toegang tot deze voordelen! Omdat we jou al kennen of zojuist hebben leren kennen, geven wij je deze voordelen welke tijdelijk en ook niet voor iedereen verkrijgbaar zijn. Wacht niet te lang. Je zou gek zijn als je het liet liggen.

