

Bieden op een huis

Tips bij het bieden
op een huis



HEEL NORMAAL



SNS

BIEDEN OP EEN HUIS

Het bieden op een huis en onderhandelen is een spannend onderdeel van de huizenjacht. Je bent gevallen voor een huis en je wilt het dolgraag hebben. Maar je wilt ook niet te veel betalen. Voor het bieden op een huis is geen exacte handleiding te geven. Het blijft een kwestie van gevoel en durf. In deze gids geven we je wel een paar tips waar je misschien wat aan hebt bij het bepalen van je openingsbod, in de onderhandelingen en daarna bij het opstellen van het voorlopig koopcontract. Succes!

INHOUD

1.	Wat is het huis je waard?	3
2.	Het hoog moet het openingsbod zijn?	5
3.	Hoe werkt het doen van een bod?	7
4.	Hoe werkt onderhandelen?	9
5.	Als jullie het eens geworden zijn	11
6.	Zelf doen? Of met een aankoopmakelaar?	13



1. Wat is het huis je waard?

Bij het kiezen van je openingsbod moet je uitgaan van de waarde van een huis, niet van de vraagprijs. Het ene huis is nou eenmaal scherper geprijsd dan het andere. Die waarde kun je op verschillende manieren bepalen.

HUIZEN ONLINE VERGELIJKEN

Om erachter te komen hoe scherp de vraagprijs van een huis is kun je vergelijkbare huizen opzoeken op woningsites als Funda en Jaap. Probeer huizen te vinden in dezelfde buurt met ongeveer dezelfde oppervlakte. Soms komt het verschil in vraagprijs door achterstallig onderhoud of juist iets extra's zoals een garage, carport of dakkapel...

MEERDERE HUIZEN BEKIJKEN

Het is online niet altijd te zien hoe goed een huis onderhouden is. Daarom is het slim om een paar huizen te bekijken die lijken op het huis waar je op wilt bieden. Dat kost tijd en moeite. En je hebt er misschien helemaal geen zin in omdat je je droomhuis al gevonden hebt. Maar het geeft je wel een veel beter idee wat een reële prijs is voor het huis dat je wilt hebben.

HET KADASTER

Op de site van het Kadaster (kadasterdata.nl) kun je opvragen wat de laatste verkoopprijs van het huis geweest is. Die prijs kun je invoeren in een online berekening, zoals bijvoorbeeld op berekenhet.nl (berekenhet.nl/wonen-en-hypotheek/woning-waarde-huizenprijzen), om een schatting te krijgen van wat het huis nu waard is. Ook kun je de koopprijzen opvragen van vergelijkbare huizen die net verkocht zijn. Sinds 1 januari 2015 kun je ook de WOZ-waarde

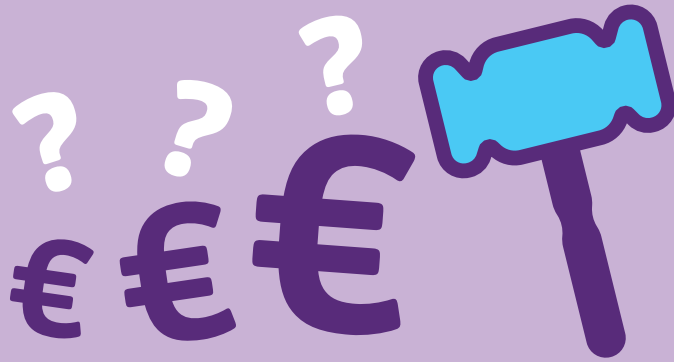
van een huis opvragen. Het opvragen van de WOZ-waarde en de laatste koopprijs kost op kadasterdata.nl € 14,95. **Let op:** de WOZ-waarde, koopprijzen van andere huizen en online waardeberekeningen kunnen erg afwijken van de echte waarde van een huis.

AANKOOPMAKELAAR

Een makelaar die de buurt en de markt goed kent weet wel ongeveer wat een huis zou moeten kosten. Een aankoopmakelaar neemt je ook veel uitzoekwerk uit handen en kan zelfs de hele onderhandeling voor je doen. Dat kost natuurlijk wel geld, maar meestal betaal je pas als je je huis eenmaal gekocht hebt (dit heet ook wel ‘no cure, no pay’).

TAXATIE

Wil je niet met een makelaar kopen, maar wel precies weten wat een huis waard is? Dan kun je een taxatie laten doen voordat je biedt. Als hij aan de eisen van de bank voldoet, kun je deze taxatie later ook gebruiken voor je hypotheek. Een taxatie kost meestal een paar honderd euro, maar dan heb je wel zekerheid over de waarde van het huis.



2. Hoe hoog moet het openingsbod zijn?

Doe je een hoog openingsbod, dan zal de verkoper misschien denken dat je het huis graag wilt hebben of dat je de vraagprijs redelijk vindt. Dat kan zorgen voor snelle onderhandelingen, maar het gevaar zou kunnen zijn dat je te veel betaalt.

Bied je ver onder de vraagprijs, dan duurt het misschien langer tot je het eens wordt omdat de verkoper veel omlaag moet. Op een te laag openingsbod wil een verkoper misschien niet eens ingaan. Als dat gebeurt kun je een nieuw openingsbod doen, maar dan heb je een minder goede onderhandelingspositie. Een paar vragen die je kunt stellen om tot een goed openingsbod te komen.

WAT IS HET HUIS (JOU) WAARD?

In het vorige hoofdstuk heb je bepaald wat het huis jou waard is. Je hebt inmiddels ook al een hypotheekadvies gekregen. Verder heb je al een idee wat je aan het huis wilt gaan veranderen en hoeveel geld je daarvoor wilt reserveren. Nu heb je dus een idee van wat jij voor het huis wilt betalen. Zit jouw maximum ver onder de vraagprijs?

ZIJN ER BIJZONDERE OMSTANDIGHEDEN?

Het kan zijn dat er bijzondere dingen aan de hand zijn. Is het huis verhuurd, zijn er bouwtechnische problemen of zijn er andere problemen die jou geld kunnen gaan kosten? Hou daar dan rekening mee bij het bepalen van je openingsbod.

STAAT HET AL LANG TE KOOP?

Als een huis al lang te koop staat, kan het zijn dat de eigenaar ongeduldig begint te worden of zelfs een dubbele hypotheek heeft. Dat geldt natuurlijk ook voor een huis dat leegstaat. Daar wil een verkoper misschien ook snel vanaf. Dat kan dus een aanwijzing zijn om met een relatief laag openingsbod te komen.

IS DE PRIJS AL EENS VERLAAGD?

Is de verkoper al eens gezakt met de prijs? Dat kan een aanwijzing zijn dat de verkoper niet zo veel ruimte meer heeft om te onderhandelen. Een laag openingsbod kan dan worden afgewezen. Sites als joop.nl, miljoenenhuizen.nl houden de prijsontwikkeling van een huis bij. Zo kun je controleren of de prijs al een keer verlaagd is. Soms proberen verkopers dit te voorkomen door hun huis even uit de verkoop te halen en het dan opnieuw te koop te zetten. Zoek het adres van het huis eens op op internet. Misschien vind je nog een oude advertentie met een andere vraagprijs.



3. Hoe werkt het doen van een bod?

Nu is het tijd om echt te gaan bieden. Haal diep adem, hou je zenuwen onder controle en bel de verkopend makelaar. Zorg dat je alles wat bij het bod hoort aan voorwaarden en afspraken duidelijk op papier hebt staan. Een voordeel van telefonisch bieden kan zijn dat je meteen kunt horen hoe de makelaar op je bod reageert. Bevestig daarna altijd je bod per e-mail, zodat er geen onduidelijkheden zijn.

ONTBINDENDE VOORWAARDEN

Een bod is meer dan alleen een bedrag. Bij de prijs die je biedt horen veel meer dingen: de datum van de overdracht bijvoorbeeld. Of afspraken over het overnemen van spullen. En ook 'ontbindende voorwaarden'. Die voorwaarden zorgen ervoor dat je het huis niet hoeft te kopen als er dingen anders gaan dan je hoopt. De bekendste ontbindende voorwaarden zijn die van financiering, bouwkundige keuring en verkoop van je eigen huis.

Financiering

Een 'voorbehoud van financiering' betekent dat je van het koopcontract af kunt als je niet snel genoeg een hypotheek kunt krijgen. Een normale tijd daarvoor is 6 weken. **Let op:** je moet wel kunnen bewijzen dat je serieus geprobeerd hebt om een redelijke hypotheek te krijgen.

Bouwkundige keuring

Een bouwkundige keuring laat je meestal doen nadat je het eens geworden bent over de prijs en de levering. In het keuringsrapport staat meestal een schatting van de kosten voor achterstallig onderhoud en gebreken die direct gerepareerd moeten worden. Je kunt bijvoorbeeld als ontbindende voorwaarde stellen dat dat bedrag niet hoger is dan € 5000.

Verkoop van je eigen huis

Heb je je eigen huis nog niet verkocht en wil je niet met 2 huizen komen te zitten? Dan kun je proberen je nieuwe huis te kopen met een 'voorbehoud verkoop eigen woning'. Dat betekent dat de koop pas vaststaat als jouw huis verkocht wordt. Dit betekent dat de verkoper moet wachten tot jij je huis verkocht hebt. Goed om te weten: koop je een huis waar veel belangstelling voor is, dan is er weinig kans dat de verkoper een bod met deze voorwaarde aanneemt.

Je kunt ook andere ontbindende voorwaarden stellen, bijvoorbeeld voor het krijgen van Nationale Hypotheek Garantie (NHG), het krijgen van een bouwvergunning, een verandering van het bestemmingsplan of het vertrekken van een huurder. De ontbindende voorwaarden horen bij het bod. Er kan dus over onderhandeld worden en je weet nooit zeker of de verkoper akkoord gaat met jouw ontbindende voorwaarden.

AFSPRAKEN OVER OVERDRACHT

Bij een bod hoort in ieder geval ook een datum waarop het huis wordt overgedragen. Ook hierover wordt vaak onderhandeld. Je kunt ook andere eisen stellen aan de overdracht.

Geldigheid

De verkoper heeft tijd nodig om over het bod na te denken, dat is logisch. Om te zorgen dat dit niet te lang duurt kun je je bod een geldigheidsduur geven. Meestal is het goed om deze tijd niet te kort te maken, twee weken bijvoorbeeld. Zo laat je de verkoper zien dat je geen haast hebt.

Roerende zaken

'Roerende zaken' zijn dingen die eigenlijk niet bij het huis horen, maar die soms wel meeverkocht worden. Gordijnen, bijvoorbeeld. Of een losstaande koelkast of fornuis. Hoort het overnemen van deze dingen bij je bod, dan moet je dat er bij zeggen. Anders krijg je later misschien misverstanden.



4. Hoe werkt het onderhandelen?

Het komt niet vaak voor dat je eerste bod meteen wordt aangenomen. Soms wordt je bod zelfs gewoon afgewezen, zonder dat de verkoper met je verder wil praten. Maar meestal komt er een tegenbod. Een hoger bedrag dan jouw openingsbod, maar misschien ook met andere voorwaarden. Het spel van de onderhandelingen is begonnen. Ook als er geen tegenbod komt, kun je natuurlijk een nieuw openingsbod proberen.

WANNEER BEN IK IN ONDERHANDELING?

In Nederland spreekt een verkoper vaak af om maar met 1 koper tegelijk te onderhandelen. Daarom is het belangrijk om te weten wanneer je in onderhandeling bent. De verkoper en jij zijn in onderhandeling zodra de verkoper een tegenbod heeft gedaan. Werkt de verkoper met een verkoopmakelaar, dan onderhandel je met die makelaar. Een verkoper kan ook zelf de onderhandelingen doen.

HOE GAAT HET ALS ER MEERDERE GEÏNTERESSEERDEN ZIJN?

Soms zijn er meer mensen die een huis willen hebben. De Verkoper rondt dan meestal de onderhandelingen met de ene koper af voordat hij met iemand anders gaat praten. **Let op:** dit is geen regel. Een verkoper kan ook besluiten om de onderhandeling met jou af te breken en met iemand anders verder te gaan. Voor verkopers is dit ook niet zonder risico, want die kunnen natuurlijk ook helemaal zonder koper komen te zitten. Als een verkoper dus zegt dat er een andere geïnteresseerde is, dan is dat meestal echt zo. Daar moet je dan helaas rekening mee houden in je onderhandelstrategie.

HOE LANG GAAT HET DUREN?

Hoe lang onderhandelingen duren hangt af van een heleboel dingen. Tref je een verkoper die graag wil opschieten en kun je zelf ook snel beslissen? Dan kan het binnen een week geregeld zijn. Als een huis populair is bij kopers zal het onderhandelen ook sneller gaan. Maar onderhandelingen kunnen ook weken of zelfs maanden duren. Het belangrijkste is dat je de tijd neemt die je nodig hebt om goed na te denken over ieder bod. Laat je vooral niet opjagen!

BEZICHTIGINGEN

Terwijl de verkoper met jou onderhandelt, mag hij gewoon doorgaan met bezichtigingen geven. Hij moet andere geïnteresseerden wel vertellen dat het huis 'onder bod' is. Jij kunt zelf ook tijdens de onderhandelingen om een extra bezichtiging vragen. Soms is het goed om het huis nog eens te bekijken voordat je op een tegenbod ingaat.

EEN EINDBOD

Een eindbod is een bod waar je alleen ja of nee op kunt zeggen. Bij een eindbod is er geen ruimte meer voor een tegenbod. Koper en verkoper kunnen allebei een eindbod doen. Een eindbod is een duidelijk signaal dat de onderhandelingsruimte op is.



5. Als jullie het eens geworden zijn

Ben je het met de verkoper eens geworden over de prijs, de oplevering, ontbindende voorwaarden en andere belangrijke dingen, dan zijn de onderhandelingen voorbij. Maar het huis is nog niet van jou.

HET VOORLOPIG KOOPCONTRACT

Als jullie het eens zijn, is het tijd om een voorlopig koopcontract te gaan tekenen. Meestal levert de verkopend makelaar een koopcontract aan. Vaak is dit een standaard contract, bijvoorbeeld van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), dat hier en daar wordt veranderd om bij jullie afspraken te passen. Lees het goed voordat je tekent en laat het ook nog lezen door een makelaar, jurist of adviseur. Vooral de precieze verwoording van de ontbindende voorwaarden is belangrijk

Let op: de naam ‘voorlopig koopcontract’ is verwarrend. Zo voorlopig is het namelijk niet. Als je het voorlopig koopcontract hebt getekend zit je in principe aan de koop vast. Er is nog wel een bedenktijd van 3 dagen, waarin je nog van het contract af kunt.

Kun je het huis dan om een of andere reden toch niet kopen, dan moet je een boete betalen. Meestal is dit 10% van de afgesproken prijs. Dat is dus al gauw tienduizenden euro's.

TIP: Het kan slim zijn om bij het tekenen van het koopcontract vast een overlijdensrisico-verzekering af te sluiten. Overleg hierover met je hypotheekadviseur.

WAARBORG SOM EN BANKGARANTIE

Meestal moet je dat bedrag van ongeveer 10% van de afgesproken prijs aan de notaris overmaken. Zo weet de verkoper zeker dat hij het geld krijgt als hij er recht op heeft. Heb je het geld niet, dan kun je de bank vragen om een 'bankgarantie'. In zo'n bankgarantie belooft de bank dat ze jou het geld voor de boete lenen als je het nodig hebt. Als dat gebeurt, heb je dus een schuld aan de bank. Jij kunt op jouw beurt ook de verkoper om een bankgarantie vragen. De verkoper moet namelijk ook een boete betalen als hij het huis niet (op tijd) kan leveren.

TAXATIE

Nu is het tijd om je hypotheek definitief te gaan maken. Daarvoor heb je een taxatierapport van je huis nodig. De bank heeft bepaalde eisen aan een taxatierapport. Vraag ernaar bij je hypotheekadviseur. Dan kun je zorgen dat je een rapport krijgt dat aan die eisen voldoet. Je hoeft zelf niet mee met de taxateur. Die regelt het bekijken van het huis meestal zelf met de verkopers en stuurt jou dan een paar dagen later het taxatierapport.

BOUWKUNDIGE KEURING

In tegenstelling tot bij de taxatie, is het bij de bouwkundige keuring een goed idee om wel zelf mee te gaan. Je ziet dan met eigen ogen wat de keurder aan gebreken vindt. Dat geeft je een veel beter beeld dan alleen maar het bekijken van een keuringsrapport.

GEEN HYPOTHEEK. WAT NU?

Kun je toch niet genoeg hypotheek krijgen om het huis te kopen, dan moet je het 'voorbehoud van financiering' gebruiken. Hoe dat precies moet hangt af van wat er in het voorlopig koopcontract staat. Je moet laten zien dat je serieus moeite hebt gedaan om een hypotheek te krijgen. Dat is niet zo makkelijk als het klinkt en als je het niet goed doet, kan het zijn dat je toch aan de koop vastzit. Overkomt dit je, laat je dan adviseren door een jurist of advocaat die ervaring heeft met dit soort zaken.

WANNEER IS DE KOOP DEFINITIEF?

Op de dag van de overdracht wordt de koop definitief. Voordat je naar de notaris gaat bekijk je meestal het huis nog een keer om te controleren of het wordt opgeleverd zoals afgesproken. Daarna ga je naar de notaris. Daar teken je alle papieren en de notaris regelt de inschrijving bij het kadaster. De verkoper geeft jou de sleutels en dan is het huis echt van jou!



6. Zelf doen? Of met een aankoopmakelaar?

Zoals je hebt kunnen lezen komt er nogal wat kijken bij het bieden op een huis. We hopen dat je door deze gids een beter idee hebt gekregen van hoe onderhandelingen gaan en waar je op moet letten. We kunnen ons ook goed voorstellen dat je nog vragen hebt. Of dat onderhandelen bij nader inzien iets is dat je liever aan een professional overlaat.

Heb je vragen over het krijgen van een hypotheek? Stel die dan aan je hypotheekadviseur. Als je opziet tegen het onderhandelen, dan is het misschien een idee om met een aankoopmakelaar te kopen.