

Checklist

Onderhandelen

Lang te koop

Probeer er achter te komen hoe lang de woning al te koop staat. Hoe langer een huis te koop staat, des te groter is de kans dat je iets van de vraagprijs af krijgt. De verkoper wil de woning uiteindelijk toch verkopen, maak hier gebruik van.

Andere woning

Heeft de verkoper al een nieuwe woning gekocht? Dan moet de huidige woning voor een bepaalde tijd verkocht zijn, anders zit de verkoper met een dubbele maandlast. Vaak een reden om met een lager bod akkoord te gaan.

Oplevertermijn

Soms wil de verkoper op korte termijn van de woning af of juist langer in de woning blijven, omdat een nieuwe woning nog niet beschikbaar is. In ruil voor een prijsverlaging, kan je hiermee akkoord gaan. Zo wordt tijd dus geld waard.

Hoeveel kijkers

Hoeveel kijkers hebben interesse in het huis? Hoe meer kijkers, des meer concurrentie. De verkopend makelaar weet of er veel interesse is in de woning.

Durf te onderhandelen

Zet het openingsbod op minimaal 15% onder de vraagprijs. Geeft de makelaar aan het bod niet serieus te nemen? Wees brutaal en verzoek de makelaar alsnog de verkoper te informeren. Een makelaar is verplicht elk bod serieus te nemen. De verkoper beslist uiteindelijk.

Heb je een huis gevonden dat je graag wil kopen? Dan wordt het tijd om te onderhandelen. Wellicht heb je een aankopend makelaar, maar vaak ben je op jezelf aangewezen. Gebruik de onderhandeltips en ga sterk de onderhandeling in.

Altijd ruimte in de verkoopprijs

De vraagprijs is een vraagprijs. Deze prijs geeft altijd ruimte om te onderhandelen. De verkoper weet al dat hij, in de huidige markt, iets van de prijs af moet doen.

Speel het spel

Vaak krijg je na de eerste bieding een tegenbod. Neem het tegenbod rustig een paar dagen in beraad. De verkopend makelaar belt vanzelf wel terug. Bellen ze jou, dan weet je dat ze het graag kwijt willen?

Geduld verdient geld

Blijf tijdens de onderhandeling rustig en reageer nooit te enthousiast (zowel tijdens onderhandeling of bezichtiging). De verkopend makelaar bespeurt direct het enthousiasme en laat tijdens onderhandelingen minder snel de prijs zakken.

Gebruik roerende zaken

Gebruik in je onderhandeling bijvoorbeeld als voorwaarde stellen dat bepaalde voorwerpen in het huis blijven. Een televisie, bankstel, tafel of misschien wel een mooi zonnescherm of de grasmaaier. Dit zijn vaak de laatste details waarmee jij geld kan besparen.

Blijf realistisch

Onderhandelen is een spel. Heb je de perfecte woning gevonden, probeer dan niet het onderste uit de kan te halen. Waarom op die laatste 2500 euro de onderhandeling stuk laten lopen? Laat jij daarvoor dat droomhuis aan je voorbij gaan? De laatste 10 euro maandlast maakt op dit so

