

HUIS KOPEN?

A couple with long hair, seen from behind, looking at a modern, two-story house with large windows and a prominent gable roof. The house has a light-colored facade and dark window frames. The scene is set outdoors with a clear sky.

**DOE HET SAMEN
MET EEN
AANKOOPMAKELAAR
VAN DE NVM**



HUIS KOPEN?

**DOE HET SAMEN MET EEN
AANKOOPMAKELAAR
VAN DE NVM**

Een huis kopen doe je niet alleen



Beste woningzoekende,

Veel zaken rond het kopen van een woning kun je tegenwoordig zelf doen. Je kunt op Funda zelf zoeken naar je 'droomhuis', zelf berekenen hoeveel hypotheek je met jouw inkomen kunt krijgen, hoe hoog je maandlasten dan zijn, een afspraak maken met de verkoper om de woning te bezichtigen, een bod te doen en de deal te sluiten.

Wie tijd en zin heeft om dit zelf te regelen, kan dit zonder advies en hulp van een NVM-aankoopmakelaar.

Maar of het verstandig is om zonder aankoopmakelaar een woning te kopen, betwijfel ik. Want het in de arm nemen van een NVM-aankoopmakelaar heeft in mijn ogen alleen maar voordelen. Dat tonen de verhalen van 25 kopers in dit boekje. Allemaal hebben zij op een of andere – of meerdere – manieren baat en profijt gehad bij hun aankoopmakelaar. Voor hen geldt: een huis kopen doe je niet alleen.

Ik zet de voordelen van het in de arm nemen van een NVM-aankoopmakelaar even op een rijtje:

- Met een aankoopmakelaar ben je verzekerd van professionele ondersteuning bij het hele aankoopproces.
- In de aankoopmakelaar vind je de ideale sparringpartner die je met raad en daad bijstaat en steeds voor je belangen opkomt.
- Door een nauwkeurige inventarisatie van je woonwensen weet een aankoopmakelaar precies wat je zoekt en kan hij/zij een passend aanbod samenstellen.

- Met zijn lokale marktkennis kan een aankoopmakelaar als geen ander adviseren over wijken, huizen en voorzieningen.
- Door zijn uitgebreide netwerk en goede contacten met collega-makelaars is een aankoopmakelaar snel op de hoogte van huizen die nieuw in verkoop komen.
- Hierdoor kan je deze als een van de eersten bezichtigen en snel een bod uitbrengen.
- Waar je op slag verliefd kunt worden op een huis, blijft de aankoopmakelaar met een professioneel oog naar het huis kijken. Hij haalt die emotie eruit en brengt de ratio in het onderhandelingsproces terug.
- Door een aankoopmakelaar in de arm te nemen, neem je de onderzoeksplicht die je als koper hebt serieus.
- Een aankoopmakelaar weet precies wat een huis waard is, dus zonder zijn hulp betaal je al snel te veel.
- Kortom, de beste en snelste weg naar jouw droomhuis loopt via een aankoopmakelaar.

Ik wens je veel leesplezier en hoop dat de verhalen in dit boekje nuttige en bruikbare informatie bieden.

Ger Hukker, voorzitter NVM



Inhoud

'Wij wonen in het mooiste huis van Amsterdam'	6	'Vraagprijs behoorlijk gedaald dankzij onze makelaar'	24
'Dit is precies het appartement dat ik zocht'	8	'We hebben precies het bedrag betaald dat wij wilden betalen'	26
'Zonder onze makelaar zouden we zijn afgehaakt'	10	'In dit huis zijn we op de toekomst voorbereid'	28
'Onze makelaar zocht alles voor ons uit'	12	'Goede relatie met collega-makelaars is van groot belang'	30
'Samen met een aankoopmakelaar sta je veel sterker'	14	'Zonder onze makelaar zou de prijs nog verder opgedreven zijn'	32
'Er was vanaf de eerste ontmoeting een klik'	16	'Ons intakegesprek ging via Skype'	34
'Voor ons een uitgelezen plek om naartoe te gaan'	18	'Door onze makelaar is dit huis niet aan onze neus voorbijgegaan'	36
'Haar hulp en advies kon ik goed gebruiken'	20	'De rol van de aankoopmakelaar was cruciaal'	38
'Een makelaar haalt die emotie eruit'	22		



'Dankzij kordate optreden van mijn makelaar woon ik hier heerlijk'	40
'Ik had desnoods de vraagprijs willen betalen'	42
'Haar professionaliteit en kennis waren van grote waarde'	44
'Het is fijn om een klankbord te hebben'	46
'Haar kritische blik was van groot belang'	48
'Ik had geen idee hoe het kopen van een huis in Nederland gaat'	50
'Toegang tot de markt was heel belangrijk'	52
'Dit was een buitenkans'	54

‘Wij wonen in het mooiste huis van Amsterdam’

Bij de aankoop van een huis in Amsterdam, schakelde de familie Konterman-Bierma bewust een aankoopmakelaar in. “Onderhandelen is specialistenwerk en Gerda Wieggers van Pracht Aankoopmakelaars is zo’n specialist”, aldus Geertje Bierma.

Na jaren in een groot vrijstaand huis te hebben gewoond, ging de familie Konterman-Bierma op zoek naar een woning in Amsterdam.

“Via een tip van een collega van mijn man kwamen we terecht bij Gerda Wieggers van Pracht Aankoopmakelaars”, vertelt Geertje Bierma.

“Zij inventariseerde eerst uitgebreid onze wensen betreffende het huis en de omgeving. We waren in eerste instantie op zoek naar een appartement, maar kwamen er dankzij Gerda achter dat we

eigenlijk nog helemaal niet toe waren aan zo’n beperkte ruimte met z’n tweeën.”

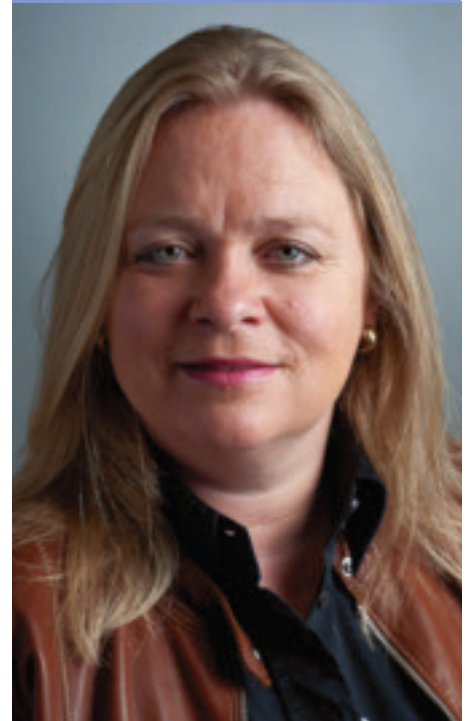
Compleet huis

Hierop ging de zoektocht verder en werd de familie op slag verliefd op een compleet huis, vlak bij het Vondelpark.

“Ook in een totaal andere prijsklasse, waarbij het plan was om het deels te gaan verhuren”, vertelt Wieggers.

“Hierop ben ik mij gaan verdiepen in de voors en tegens van dit pand uit 1880. Het moest namelijk compleet gemoderniseerd worden.

“Het bedrag waarop ik uitkwam, lag fors onder de vraagprijs”, aldus Wieggers.



‘Op basis van emotie wil je soms verder gaan’

Naast een milieuscan en een analyse van de bouwkundige problemen hebben we ook een berekening laten maken van de verbouwkosten.”

Emotie

“Pracht Aankoopmakelaars heeft alles keurig geanalyseerd, zodat je precies kon zien welke prijs reëel was. Want op basis van emotie wil je soms verder gaan. Dan heb je behoefte aan iemand die de hoofd- van de bijzaken kan scheiden”, aldus Bierma.

“Het bedrag waarop ik uitkwam, lag fors onder de vraagprijs”, aldus Wieggers. “Maar door mijn analyse helder over te brengen op de verkopend makelaar tijdens de onderhandelingen, zijn we er uiteindelijk uitgekomen en voor een prijs die wij eigenlijk voor ogen hadden.” Inmiddels is het pand prachtig verbouwd en woont de familie naar eigen zeggen “in het mooiste huis van Amsterdam”.



‘Dit is precies het appartement dat ik zoek!’

Op zoek naar een appartement in de buurt van Maastricht, schakelde Daphne Michon Hans Voorn in, De Makelaar Van De Koper, uit Beek. “Dat was heel fijn, want ik zag soms meer de pluspunten dan de minpunten”, aldus Michon.

“Dat ik bij een aankoopmakelaar terecht ben gekomen, komt eigenlijk doordat mijn moeder het appartement zou kopen en ik het ga huren. Mijn moeder woont zelf in het buitenland, dus zij wilde dat mijn zoektocht goed begeleid zou worden door een makelaar. Hans Voorn is helemaal gespecialiseerd in aankopen, daarnaast had ik via via al veel goede dingen over hem gehoord”, vertelt Daphne Michon.

Woonwensen

Hans Voorn: “Ik heb tijdens ons eerste gesprek Daphne’s woonwensen in kaart gebracht, het beschikbare budget besproken en me daarnaast

goed verdiept in haar persoon. Van het appartement dat ze zelf op het oog had, zag ze alleen de leuke dingen. Over andere belangrijke zaken keek ze heen. Het is mijn taak als aankoopmakelaar om dat inzichtelijk te maken.” Een feit waar Michon achteraf ook heel blij om is. Samen gingen ze vervolgens op zoek naar andere appartementen die het overwegen waard waren. “Uiteindelijk zijn we uitgekomen bij een appartement in Meerssen.

Daphne Michon: “Met zijn hulp hebben we het helemaal laten verbouwen, binnen budget.”

Dit lag heel gunstig ten opzichte van haar werk en van Maastricht, waar ze vaak komt”, vertelt hij.



'We hebben het appartement voor de door ons bedongen prijs gekocht'

Zonnig terras

Bij dit appartement had Michon aanvankelijk nog wel wat twijfels: "Het was ruim en had weliswaar een groot zonnig terras, maar het was wel een beetje gedateerd vanbinnen." Voorn hield bij de onderhandelingen dan ook rekening met de noodzakelijke verbouwingen, zoals een nieuwe keuken. "Omdat het pand al enige tijd te koop stond, is het uiteindelijk toch gelukt het voor de door ons bedongen prijs te kopen", vertelt hij. "Met zijn hulp hebben we het vervolgens helemaal laten verbouwen, binnen budget. Daarmee is het nu precies het appartement dat ik zocht", besluit Michon.

"Van het appartement dat ze zelf op het oog had, zag ze alleen de leuke dingen", aldus Voorn.



'Zonder onze makelaar zouden we zijn afgehaakt'

Nu woont de familie Kusters met veel plezier in hun appartement. Maar de aankoop van deze woning ging niet zonder slag of stoot. "Tijdens de onderhandelingen ontstond lekkage, maar gelukkig wist onze makelaar raad", aldus Kusters.

Advies

Nadat de familie Kusters zich eerst zelf via Funda georiënteerd had en een aantal woningen had bekeken, kwamen ze uit bij een appartement in Hoofddorp.

"Wij hebben eerst het huis van de familie Kusters binnen vrij korte tijd verkocht", aldus Rick Broekhof van Wilbrink & v.d. Vlugt uit Lisse. Het ging daarbij om een grote woning met praktijkruimte. "Wij wonen al 45 jaar in Lisse en ik ben op 12-12-12 gestopt met mijn fysiotherapiepraktijk", vertelt de heer Kusters. "We wilden verhuizen naar een appartement in het gebied tussen Santpoort en Leiden."

"Broekhof is een prettig mens en toonde zich zeer betrokken", aldus de familie Kusters.





“Omdat ze nog twijfelden vroegen ze mijn advies. Ik kwam er al snel achter dat de ligging niet optimaal was met het oog op hun eisen. Toen heb ik hun geadviseerd ook eens te kijken naar een appartement in Noordwijkerhout”, aldus Rick Broekhof. “Dat appartement in Noordwijkerhout hebben we samen bezocht en we waren eigenlijk meteen enthousiast”, vertelt Kosters.

Lekkage

Tussen de onderhandelingen en de leveringsdatum kwam er echter een kink in de kabel: er bleek plotselinge lekkage te zijn opgetreden. De gehele laminaatvloer was nat geworden.

Broekhof stelde daarop voor te gaan kijken en er een expert bij te halen. “Die heeft de schade opgenomen en een prijsopgave gemaakt voor de vervanging van de vloer”, aldus Broekhof. “Hierna zijn we opnieuw in onderhandeling gegaan en er vrij snel uitgekomen”. Inmiddels naderde namelijk de overdrachtsdatum van de woning van de familie Kosters. Toen bleek dat de vloer op tijd droog zou zijn om een nieuwe vloer te kunnen plaatsen, was



“Omdat ze nog twijfelden, vroegen ze mijn advies”, aldus Broekhof.

dat een geruststelling en is alles goed gekomen. Kosters is blij dat hij een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld.

“Broekhof is een prettig mens en toonde zich zeer betrokken. Zonder hem waren we beslist afgehaakt.”

‘Door die lekkage was de gehele laminaatvloer nat geworden’



'Onze makelaar zocht alles voor ons uit'

Een woning aankopen met brandschade vergt het nodige zoekwerk op verzekeringsgebied, ontdekte de familie De Wit. Gelukkig stond hun makelaar hen bij met raad en daad: "Zijn kennis en adviezen waren heel belangrijk."

“Toen wij op zoek gingen naar een ander huis, raadden kennissen ons aan een aankoopmakelaar in te schakelen. Voor de verkoop van ons eigen huis kwamen we terecht bij Geert van der Loo van Van der Loo Makelaardij. Wij waren over zijn begeleiding zo tevreden, dat wij hem vroegen ons ook bij te staan als aankoopmakelaar”, vertelt Jos de Wit.

Vrijstaande woning

De familie De Wit was op zoek naar een grotere woning, vertelt Geert van der Loo. “We hebben toen eerst twee twee-onder-een-kapwoningen bezichtigd en een vrijstaande woning uit de jaren ‘50. Deze moest echter fors verbouwd worden om het aan de eisen van deze tijd aan te passen, terwijl de eigenaar de vraagprijs niet voldoende wilde laten zakken. Vervolgens kwam de familie De Wit

“We zijn op een voor de kopers en verkopers acceptabele prijs uitgekomen”, aldus Van der Loo.

ter ore dat een vrijstaand huis in Uden te koop zou komen. De alleenstaande man die hier had gewoond, was na een binnenbrand overleden. “De erfgenamen zouden het huis verkopen, en wilden dit eerst in de oorspronkelijke staat terugbrengen. Na een rondgang door het huis zagen



wij echter mogelijkheden het zelf fors te verbouwen”, aldus De Wit.

Schade-uitkering

De erfgenamen wilden eerst een berekening laten maken van de mogelijke schade-uitkering van de verzekeringsmaatschappij als zij het huis niet geheel zouden laten herstellen voor de verkoop. Dan is een schadevergoeding namelijk lager. Van der Loo: “Aangezien mijn makelaardij in een pand zit waar ook een groot verzekeringskantoor gevestigd is, was het voor mij een kleine moeite om navraag te doen bij die mensen. Nadat de schadespecialisten van Quintes Verzekeringen een grove berekening hadden gemaakt, zijn we gaan onderhandelen en uiteindelijk op een voor de kopers en verkopers acceptabele prijs uitgekomen.” De Wit is zeer tevreden over de diensten van Van der Loo: “Zijn kennis en adviezen waren heel belangrijk.”

‘Wij zagen mogelijkheden het huis zelf fors te verbouwen’

‘Samen met een aankoopmakelaar sta je veel sterker’

Toen bleek dat er meer gegadigden waren voor het huis dat de familie Heemskerk op het oog had, werd het onderhandelingsproces complex. “Zonder onze aankoopmakelaar was het ons niet gelukt”, aldus de heer Heemskerk.

“Je koopt maar een paar keer in je leven een huis en wij vonden het verstandig om in dat traject een aankoopmakelaar in te schakelen”, vertelt de heer Heemskerk. “Mensen die dat niet doen, betalen al snel te veel voor een huis.” Daarom heeft Nick van der Horst van Woon4You de woning eerst getaxeerd. “Daarna hebben wij met zijn hulp nog ruim 60.000 euro van de vraagprijs afgekregen.”

Andere bidders

Ze kwamen met Van der Horst in contact via de verkoop van hun eigen huis. Daarbij trad deze op als aankopend makelaar. Een oriënterend

gesprek volgde en samen bezochten ze een tweetal woningen. De woning die er daarbij uitsprong, een vrijstaande woning in Lisse, bleek geliefd. Al vrij snel waren er dan ook al andere bidders. Van der Horst: “Ik heb de familie Heemskerk toen overgehaald om het bijltje er niet bij neer te gooien en door te gaan met onderhandelen.”

Communicatie

In het onderhandelingsproces dat hierop volgde, speelde de goede communicatie met de verkopend makelaar een belangrijke rol, vertelt Van der Horst. “Over het algemeen is de communicatie tussen makelaars

onderling toch wat makkelijker en informeler dan tussen consument en makelaar.

“De goede communicatie met de verkopend makelaar speelde een belangrijke rol”, vertelt Van der Horst.





Als consument weet je niet hoe het spel gespeeld wordt. Voor ons is het dagelijks werk.”

Enthousiasme

Heemskerk bevestigt dit: “Toen bleek dat er een andere partij in het biedingsproces betrokken was,

waren we heel teleurgesteld. Zonder aankoopmakelaar waren we niet eens in onderhandeling gegaan. Daarvoor ben je niet genoeg thuis in die wereld. Onze makelaar heeft ons met veel energie en enthousiasme door deze korte maar ook zeer stressvolle periode geloodst. Dat heeft

er uiteindelijk in geresulteerd dat wij ons droomhuis toch binnen ons budget hebben kunnen kopen.”

‘Zonder onze aankoopmakelaar was het ons niet gelukt’

‘Er was vanaf de eerste ontmoeting een klik’

Tijdens een bezichtiging maakten Mark van der Horst en zijn vrouw kennis met Daniëlle Vonk van Vonk Makelaars. “We hadden het vertrouwen dat zij met de beste intenties onze belangen zou behartigen.”

Het was voor Mark van der Horst en zijn vrouw de eerste keer dat zij een woning kochten. “Omdat het voor ons onbekend terrein was, hebben wij een aankoopmakelaar ingeschakeld. Daarnaast hadden we het idee dat een aankoopmakelaar ons niet alleen zou kunnen helpen bij het tot stand komen van een goede prijs, maar ook bij het hele proces daarna”, vertelt Van der Horst.

Eerlijkheid

Daniëlle Vonk ontmoette de familie Van der Horst maanden eerder tijdens een bezichtiging waarbij zij optrad als verkopend makelaar. Wat hen bij die ontmoeting opviel, waren haar oprechtheid en eerlijkheid en de interesse in hun woonwensen, vertelt Van der Horst. Toen ze later serieus met een ander huis verder wilden, dachten ze dan ook meteen aan haar.



*“Daniëlle behoedde ons voor emotionele beslissingen”,
aldus Van der Horst.*

“Het ging daarbij om een hoekwoning in Arnhem, die we al bezichtigd hadden voordat deze op de markt kwam”, vertelt Daniëlle Vonk.

Meerwaarde

Het was vervolgens een complex onderhandelingsproces, vertelt Van der Horst. “Want het ging niet om een vraag-, maar om een vanafprijs. Daniëlle behoedde ons echter voor emotionele beslissingen en uiteindelijk accepteerden de verkopers ons bod. Maar eigenlijk is pas na het tekenen van het koopcontract haar meerwaarde echt duidelijk geworden. Ze hield de tijdslijnen steeds strak in de gaten, ook wanneer ze zelf op vakantie was.”

Treintje

In verband met de financiering was bijvoorbeeld verlenging nodig van de ontbindende voorwaarden. “De vertraging die hiermee ontstond was even spannend. Het betreft namelijk een treintje van transacties en het was een hele kunst om alle overdrachten mooi in elkaar te passen. Daar heb ik ze in geadviseerd en begeleid”, aldus Vonk. Van der Horst is blij dat hij Vonk heeft ingeschakeld. “Wel denk ik dat het heel belangrijk is om een klik te hebben met je makelaar en dat was hier zeker het geval.”

**‘Het ging niet om een vraag-,
maar om een vanafprijs’**

*“Het was een hele kunst om alle overdrachten mooi in elkaar te passen”,
aldus Vonk.*



‘Voor ons een uitgelezen plek om naartoe te gaan’

Na jaren op een woonboot in Amsterdam te hebben gewoond, zocht de familie Mensonides een woning in de Zaanstreek. “Een huis met een tuin en wederom in de buurt van water.”

“We hebben het eerst zelf geprobeerd, maar zonder resultaat. Bij de volgende woning besloten we daarom een aankoopmakelaar in te schakelen. Niet alleen voor de onderhandelingen, maar ook om zijn kennis van de Zaanstreek en de funderingsproblemen die hier nogal eens voorkomen”, vertelt Floor Mensonides.

Fundering

De woning die de familie Mensonides op het oog had lag prachtig, vertelt Thijs Duin van Saen Garantiemakelaars. “Bij het eerste gesprek kon ik hen direct veel over deze woning vertellen. De betreffende woning had ik namelijk twee maanden

daarvoor getaxeerd voor een andere partij. De vraagprijs was, mede door een funderingsprobleem, veel te hoog. Na een korte onderhandeling zijn we daar dan ook niet uitgekomen”, aldus Duin.

Uitzicht

“We hadden onze makelaar al eerder verteld over de woning die wij zelf al eens hadden geprobeerd aan te kopen aan de Havenstraat in Zaandam”, vervolgt Mensonides. “Ook die woning, prachtig gelegen op een landtong met uitzicht over het Noordzeekanaal, was bij mij bekend. Ik had de eigenaresse immers al eens gesproken. Omdat mij ter ore was gekomen dat de betreffende woning

bij een makelaar in de verkoop zou komen, heb ik contact gezocht.

“Bij het eerste gesprek kon ik hen direct veel over deze woning vertellen”, aldus Duin.





Daardoor konden we het huis bezichtigen nog voor het in de actieve verkoop kwam”, aldus Duin.

Handtekening

“Omdat wij veel concurrentie verwachtten, zijn wij direct de onderhandeling gestart en kwamen we nu wel tot mondelinge

overeenstemming met de verkopende partij. Het heeft echter nog zeer lang geduurd voordat de verkoper de koopakte ondertekende”, aldus Duin. Een spannende periode waarin Duin door intensieve communicatie en vasthoudendheid de familie Mensonides gerust kon stellen. “De tijd drong immers, want ook de woonboot

van de familie Mensonides was verkocht. Uiteindelijk is het gelukt om op tijd over te dragen en wonen zij inmiddels in hun droomwoning”, aldus Duin.

‘We hebben het eerst zelf geprobeerd, maar zonder resultaat’

**‘Haar hulp en advies
kon ik goed gebruiken’**



Op zoek naar een woning in Rotterdam, riep Ingeborg de hulp in van Mickey Starink van Minke Makelaardij in Rotterdam. “Haar persoonlijke aandacht en advies waren van grote waarde voor mij.”

“Het was de bedoeling om in Rotterdam een huis te zoeken. Maar behalve dat ik er sinds een aantal jaar werk, ben ik daar verder niet bekend. Dus om te bepalen waar ik zou kunnen wonen, en wat bij mij zou passen heb ik een aankoopmakelaar gezocht. Mijn voorkeur ging daarbij uit naar een klein makelaarskantoor. Via Funda kwam ik bij de website van Minke Makelaardij terecht. Die sprak me eigenlijk meteen aan en daarom nam ik contact op”, vertelt Ingeborg.

Op pad

“Ingeborg was op zoek naar een appartement in Rotterdam met een zonnige buitenruimte. Het mocht daarbij gaan om bestaande bouw of nieuwbouw. Omdat zij niet bekend was in Rotterdam, ben ik na ons kennismakingsgesprek eerst met haar op pad geweest om wat wijken te bekijken en te selecteren”, aldus Mickey Starink.

“Vervolgens zijn we samen woningen gaan bezichtigen. Ik wees haar daarbij telkens op zaken waar ze op moest letten.”

Zoekgebied

Door die bezichtigingen werden Ingeborgs woonwensen steeds duidelijker. “Uiteindelijk ben ik niet in Rotterdam geslaagd. Door mijn zoekgebied te verbreden, ben ik uitgekomen bij een leuk nieuwbouwappartement in Gouda. Dit heb ik zelf aangedragen, maar ook bij de aankoop hiervan heeft Mickey mij ondersteund, met name bij het doornemen van de diverse stukken.”

Klik

Ingeborg is blij dat ze een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld. Van het begin af aan had ze bovendien het gevoel dat er een klik was. “Mickey geeft persoonlijke aandacht, dat was voor mij heel belangrijk. Een



“Ik wees haar telkens op zaken waar ze op moest letten”, aldus Starink.

woningaankoop is best spannend, daarbij was het voor mij de eerste keer dat ik echt alleen een woning zocht. Haar hulp en advies kon ik dan ook goed gebruiken.”

‘Die persoonlijke aandacht was voor mij heel belangrijk’

‘Een makelaar haalt die emotie eruit’

Na drie jaar zoeken, vonden Date en Petra Schillhorn van Veen hun droomhuis in Haarzuilens. “Onze makelaar heeft heel veel van de vraagprijs afgekregen, bijna 20%. Dat was ons zelf niet gelukt.”

“Wij vinden de aankoop van een huis zo ingewikkeld en complex dat we daar graag hulp bij wilden.



Makelaars hebben ervoor geleerd en weten waar je op moet letten”, vertelt Petra Schillhorn van Veen.

“We zijn daarbij bij Jeroen Haaxman van ERA De Koning Makelaardij terechtgekomen toen we een woning in Houten op het oog hadden.”

Vrijstaande woning

Uiteindelijk werd die woning het niet, maar makelaar Haaxman inventariseerde wel hun woonwensen.

“Toen hebben we ook een plan van aanpak gemaakt hoe we die zouden kunnen realiseren”, vertelt hij.

De familie zocht intussen zelf verder en kwam terecht bij een grote vrijstaande woning te midden van landerijen in Haarzuilens.

Emotie

“Die was ook meteen van een veel hogere prijsklasse”, aldus Haaxman.

“Maar na onderzoek was mijn inschatting dat van de vraagprijs flink wat af zou (moeten) kunnen.”

Die inschatting bleek juist. “Onze makelaar heeft heel veel van de vraagprijs afgekregen, bijna 20%.

Dat was ons denk ik zelf niet gelukt. Je beslist op gevoel, zelf weet je onvoldoende wat een goede prijs is, en niet op hele harde argumenten.

Een makelaar haalt die emotie eruit”, aldus Schillhorn van Veen.

“Mijn inschatting was dat van de vraagprijs flink wat af zou (moeten) kunnen”, vertelt Haaxman.



Scherp inzetten

De familie Schillhorn van Veen koos er hierbij bewust voor om eerst aan te kopen, en daarna hun eigen huis pas te verkopen. "We wilden alleen maar weg als we ook echt hét huis hadden gevonden en daar ook in terecht

konden. Toen de koop helemaal rond was, dat gebeurde eigenlijk binnen enkele dagen, hebben we ons huis direct te koop gezet."

Ook hierbij riepen ze weer de hulp van ERA De Koning Makelaardij

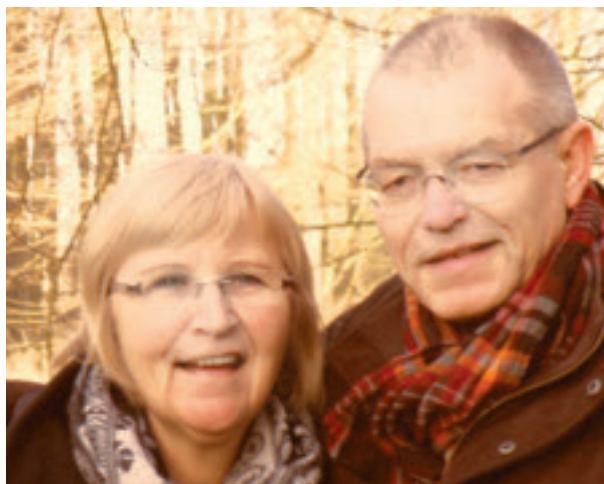
in. Haaxman: "Door het huis goed te positioneren in de markt en het gedurfd qua prijs in te zetten, was het binnen twee maanden goed verkocht aan mensen die het graag wilden kopen en de prijs ervoor wilden betalen."

'Zelf weet je onvoldoende wat een goede prijs is'

‘Vraagprijs behoorlijk gedaald dankzij onze makelaar’

Toen de familie Van Eek besloot vanuit Limburg te verhuizen naar de Veluwe, zochten ze een makelaar met veel lokale kennis. “Zo kwamen we uit bij Sandra Geerlings, die ons heel goed begeleid heeft”, aldus Hugo van Eek.

Het contact tussen Sandra Geerlings en de familie Van Eek kwam al enkele jaren geleden tot stand, vertelt Hugo van Eek.



“Eigenlijk al ruim een jaar voordat we verhuisden. Wij wilden na ons pensioen verhuizen vanuit Limburg naar de Veluwe, omdat de meeste familieleden hier in de omgeving wonen en we het hier prettig vinden. Ons oriënterend op internet kwamen we op de website van Sandra Geerlings terecht en die sprak ons heel erg aan. Toen hebben we telefonisch contact gezocht en haar ook bezocht.”

*“De huizen hier zijn een stuk duurder dan in Limburg”,
aldus de familie Van Eek.*

Prettig contact

Dat contact verliep heel prettig en tijdens dit gesprek werden alle woonwensen besproken. Aangezien hun eigen huis nog verkocht moest worden, duurde het echter nog wel even voor ze echt voor hen aan de slag kon, vertelt Geerlings. “Uiteindelijk belden ze begin dit jaar met de mededeling dat ze hun huis gingen verkopen en konden we een aantal woningen gaan bekijken.”

Boven budget

Na diverse bezichtigingen kwamen ze uit bij een huis in Harderwijk. “Eigenlijk zochten we een semibungalow, maar we wilden ook genoeg ruimte hebben voor logees. Toen kwamen we toch bij een eengezinswoning uit”, vertelt Van Eek.

“Deze woning bleek echter wel wat boven ons budget. De huizen hier zijn een stuk duurder dan in Limburg. Maar uiteindelijk is van de vraagprijs toch een behoorlijk bedrag afgegaan en dat hebben we aan Sandra te danken die goed onderhandeld heeft.”

“Uiteindelijk haal je het bedrag van de aankoopmakelaar er makkelijk uit”, aldus Geerlings.



Klankbord

Geerlings merkt dat veel mensen het prettig vinden om een klankbord te hebben. Zij hebben iemand nodig die hen erop wijst of het huis wel werkelijk aan hun woonwensen en -eisen voldoet.

“Wat veel mensen niet beseffen, is dat je uiteindelijk het bedrag van de aankoopmakelaar er makkelijk uit haalt. Zeker in deze ondoorzichtige markt, waarin veel vraagprijzen verouderd zijn, is een aankoopmakelaar van waarde.”

‘Veel mensen vinden het prettig om een klankbord te hebben’

‘We hebben precies het bedrag betaald dat wij wilden betalen’

De familie Raaijmakers wilde een kantoorpand kopen en verbouwen tot woonhuis. Maar mocht en kon dit wel? “Onze makelaar zocht dit allemaal voor ons uit. Toen bleek er nog gewoon een woonbestemming op te rusten”, aldus Stephanie Raaijmakers.

“De familie Raaijmakers kwam bij mij terecht via een bevriende relatie. Ze kwamen van buiten de regio en hadden hun oog laten vallen op een kantoorpand in Rijswijk dat zij wilden verbouwen tot woonhuis”, vertelt Esther Offringa van De Bruijn en Tak.

Kantoor

“Omdat we er zelf niet uitkwamen met de verkopende makelaar, hebben we Esther Offringa ingeschakeld, vertelt Stephanie Raaijmakers.

Na een kennismakingsgesprek bezochten ze gezamenlijk het pand, waarbij Offringa al meteen een aantal zaken opviel: “Het kantoorpand bevond zich in een ouderwetse staat en ook bouwkundig schortte er het een en ander aan. Tijdens die eerste bezichtiging hebben we alle bijzonderheden goed bekeken. Naar aanleiding daarvan heb ik een advies uitgebracht omtrent de mogelijke aankoopprijs en de te verwachten kosten om het in een woonhuis te veranderen.”

Woonbestemming

Toen diende zich meteen de volgende vraag aan: mocht dit kantoorpand eigenlijk wel als woonhuis gebruikt worden?



“Tijdens die eerste bezichtiging hebben we alle bijzonderheden goed bekeken”, aldus Offringa.

“Daar werd door de verkoper een beetje vaag over gedaan”, vervolgt Offringa. Daarom zocht zij een en ander uit bij de gemeente en kon ze de familie uiteindelijk geruststellen. “Er bleek nog gewoon een woonbestemming op te rusten. Daar waren we zelf niet zo makkelijk achter gekomen”, aldus Raaijmakers.

Vertrouwen

“Vervolgens hebben we het pand bouwkundig laten keuren”, vertelt Offringa. “Toen over die bouwkundige zaken en het bestemmingsverhaal duidelijkheid was, zijn we tot een aankoop gekomen.” Tot volle tevredenheid van de familie Raaijmakers: “Uiteindelijk hebben we precies het bedrag betaald dat wij wilden betalen. En dat is zeker de verdienste van Esther. Ze heeft heel veel kennis van zaken en straalt vertrouwen en rust uit. We hadden dan ook meteen het gevoel dat het zou gaan lukken.”



‘Er bleek nog gewoon een woonbestemming op te rusten’

‘In dit huis zijn we op de toekomst voorbereid’

De familie Top was op zoek naar een kleinere woning. Een huis bovendien met een slaap- en badkamer op de begane grond. Toen zij hun ideale huis gevonden hadden, wilden ze het dan ook erg graag hebben. Mevrouw Top: “Zonder onze makelaar hadden we er veel meer voor betaald.”

Toen makelaar Henk Westeneng uit Barneveld de woning van de familie Top naar volle tevredenheid verkocht had, schakelden zij hem ook in als

aankoopmakelaar. Mevrouw Top: “Wij woonden behoorlijk groot; hadden voor ons pensioen een taxibedrijf met een grote garage van 22 bij 12 meter. Maar nu we ouder worden, wilden we toch wat kleiner gaan wonen. Daarbij ging onze voorkeur uit naar een woning met een slaap- en badkamer op de begane grond.”

Op zoek

De familie ging op zoek en bekeek de nodige huizen en appartementen.

“Het was goed dat ik het zakelijke aspect voor hen in het oog hield”, aldus Westeneng.

Henk Westeneng: “Een geschakelde eengezinswoning in Voorthuizen kwam daarbij telkens weer naar voren. Toen de koopakte van hun eigen huis definitief was, zijn ze daar eerst op eigen gelegenheid gaan kijken.

“Zonder onze makelaar hadden we er beslist veel meer voor betaald”, aldus mevrouw Top.





Vervolgens ben ik gaan kijken met de verkopend makelaar. Het bleek een nette woning, de kleurstelling was wel gedateerd, maar de basis was goed. Het had bovendien de gewenste voorzieningen op de begane grond en boven nog enkele slaapkamers. Na overleg met de familie mocht ik het aankoopproces voor hen behartigen.”

Afremmen

Toen de onderhandelingen startten, moest Westeneng de familie Top – die erg enthousiast was – hier en daar echter wel wat afremmen. “Zoals zij erin stonden, er emotioneel erg op gefocust waren het huis te verkrijgen, was het goed dat ik het zakelijke

aspect goed voor hen in het oog hield. Anders waren ze er te snel ingestapt. Uiteindelijk hebben we toch nog heel scherp aan kunnen kopen.” Mevrouw Top beaamt dit: “Zelf sta je er toch veel te emotioneel in. Zonder onze makelaar hadden we er beslist veel meer voor betaald.”

‘Zelf sta je er veel te emotioneel in’



**‘Goede relatie met
collega-makelaars is
van groot belang’**

Wat doe je als je je droomwoning te koop ziet staan, maar eigenlijk eerst je eigen woning wilt verkopen? Het overkwam de familie Kuiper-Alkema. Hun makelaar Albrecht Kok wist raad. Hij ging in gesprek met zijn collega-makelaar en kwam al snel tot een goede deal. "Op zo'n moment zie je het belang van een goede relatie met je collega-makelaars."

"De familie Kuiper-Alkema had een huis gezien dat ze graag wilden kopen, hun droomwoning", vertelt makelaar Albrecht Kok uit Drachten.

"Ze wilden echter eerst hun eigen huis verkopen en gaven aan dat als het

niet zou lukken om de woning voor de juiste prijs in handen te krijgen, ze niet wilden verhuizen."

Goede relatie

"Vanaf dat moment heeft onze makelaar al onze zorgen uit handen genomen", vertelt Hanneke Alkema. "Hij zette ons huis te koop en ging tegelijk in overleg met de verkopend makelaar van het huis dat wij op het oog hadden." Volgens Kok komt op zo'n moment het belang van een goede relatie met collega-makelaars om de hoek kijken. "Terwijl we de huidige woning scherp in de markt zetten om snel zaken te kunnen doen, ben ik met de verkopend makelaar heel snel tot een goede deal gekomen, met het voorbehoud verkoop eigen woning en een stukje financiering."

Volgens Kok is dit een mooi voorbeeld van het echte makelen.



Treintje

Er meldde zich al snel een koper voor het huis van de familie Kuiper-Alkema. Door de goede communicatie tussen de verkopend makelaar en zijn klant enerzijds en Kok en de koper van het huis van de familie anderzijds, verliep het traject vervolgens razendsnel.

"Iedereen zag het belang om snel te schakelen. Al met al gaat dat treintje dan lopen", aldus Kok.

Strakke planning

Alkema beaamt dit: "In de meivakantie is onze woning verkocht en begin juli konden we in ons nieuwe huis. Meteen daarna moest ons eigen huis ook opgeleverd worden, dus de planning was heel strak." Volgens Kok is dit een mooi voorbeeld van het echte makelen. "Samen met je collega-makelaar de partijen tot elkaar brengen. Dan kun je tot een goede zaak komen voor je klanten."

'Iedereen zag het belang om snel te schakelen'

‘Zonder onze makelaar zou de prijs nog verder opgedreven zijn’

Evelien van Haren en Gijs de Klein waren al een tijdje op zoek toen ze hun droomhuis vonden in Boxmeer. De onderhandelingen werden gestart en al snel kwam het tot een koop... dachten ze. “Toen we overboden bleken, was de teleurstelling groot”, vertelt Evelien van Haren.

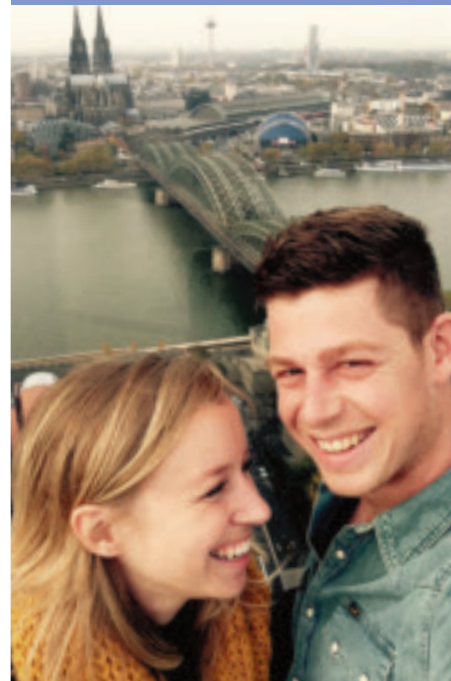
Makelaar Ron Pieters vertelt dat zijn medewerkster Evelien van Haren en haar vriend Gijs de Klein al een tijdje op zoek waren naar een woning in Boxmeer. “Hun voorkeur ging uit naar een wat ouder huis in een bepaalde wijk.” Toen een huis op de markt kwam dat eigenlijk aan al hun wensen voldeed, vroeg Van Haren aan Ron Pieters hen te begeleiden. “Hoewel ik zelf in de branche werk, kijk je er op een hele andere manier naar als je een woning voor jezelf koopt. Dan is het fijn om iemand bij je te hebben die het technisch beoordeelt en er emotioneel niet bij betrokken is.”

Schriftelijkheidsvereiste

Een bezichtiging volgde. “De woning zag er goed uit en de onderhandelingen werden gestart”, vertelt Pieters. Met het bieden van de vraagprijs – deze woningen zijn geliefd en er waren meer gegadigden – kwam de koop tot stand. De volgende ochtend kwam echter het bericht dat er door een andere partij overboden was. “Zij hadden 3.000 euro meer geboden. Daarbij beriep de verkoper zich op het schriftelijkheidsvereiste. Dit is de enige mogelijkheid voor de verkoper om terug te komen op een mondelinge overeenkomst.

De koper kan zich beroepen op de drie dagen bedenktijd.”

“Je kijkt er op een hele andere manier naar als je een woning voor jezelf koopt”, aldus Van Haren.



Achtbaan

De teleurstelling was groot, aldus Van Haren. "We kwamen in een emotionele achtbaan terecht.

"De verkoper beriep zich op het schriftelijkheidsvereiste", aldus Pieters.



Zonder ingrijpen van onze makelaar zou de prijs waarschijnlijk nog verder opgedreven zijn." Pieters overlegde met de verkopend makelaar en gaf aan dat ze weliswaar bereid waren die 3.000 euro meer te betalen, maar de prijs niet verder wilden opdrijven. "Wij hebben meteen een brief opgesteld waarin de verkoper moest aangeven akkoord te zijn met

deze prijs. 's Avonds om 8 uur hadden wij die getekende brief en was de koop definitief rond", aldus Pieters. Tot opluchting van Van Haren en haar vriend die inmiddels met plezier in hun huis wonen.

'We kwamen in een emotionele achtbaan terecht'

'Ons intakegesprek ging via Skype'

Na jaren in Azië gewoond te hebben, kwam de familie Tanis terug naar Nederland. "Om op afstand een huis te vinden dat voldeed aan onze wensen, bleek lastig", aldus Sacha Tanis. Daarom schakelde ze Gerda Wieggers van Pracht Aankoopmakelaars in.

"Toen de familie Tanis mij belde, waren ze al een tijdje op zoek naar een huis in Nederland. Maar vanwege de afstand - ze woonden in Indonesië - was dat toch lastig. Via via kwamen ze in contact met mij. Vervolgens hebben we eerst via Skype contact gehad om kennis te maken", vertelt Gerda Wieggers van Pracht Aankoopmakelaars.

Scholen

"Eerste prioriteit was het vinden van een goede school voor onze kinderen", vertelt Sacha Tanis. "We hadden een aantal wijken op het oog in Amersfoort, Bilthoven en Hilversum waar zich scholen bevonden die plek hadden.

Het lukte ons echter niet om daar een huis te vinden dat voldeed aan onze wensen. Een aankoopmakelaar die voor ons zou kunnen zoeken, bleek hiervoor de oplossing. Gerda Wieggers van Pracht Aankoopmakelaars inventariseerde onze wensen en ging voor ons aan de slag."

Aanbod

"De familie zocht een twee-onder-een-kapwoning, een wat ouder huis, maar dan wel in verbouwde staat. Met een lekkere tuin en dicht bij de scholen. Het doel was om in een week dat het gezin in Nederland zou zijn een aantal huizen te bezichtigen", vertelt Wieggers. Helaas bleek het aanbod beperkt.

Tanis: "Toen heeft Gerda alle makelaars in Hilversum gebeld om erachter te komen of ze een huis in een bepaalde wijk in de verkoop zouden krijgen. Zo is ze in contact gekomen met de eigenaar van ons huis, een makelaar die van plan bleek zijn huis te verkopen."



Andere partij

Vlak voordat de familie in het vliegtuig stapte, bleek er echter nog een partij geïnteresseerd te zijn. "Toen hebben we de planning omgegooid en zijn we als eerste bij dat huis gaan kijken", vertelt Wiegers.

Het bleek precies wat de familie zocht. "Uiteindelijk ging de verkoper met ons in zee. Daarmee was binnen een paar dagen de koop rond en

nog voordat mijn klanten weer op het vliegtuig terug zaten, was de koopakte getekend."

'Een aankoopmakelaar die voor ons zou kunnen zoeken, bleek de oplossing'



"Nog voordat mijn klanten weer in het vliegtuig terug zaten, was de koopakte getekend", aldus Wiegers.

‘Door onze makelaar is dit huis niet aan onze neus voorbijgegaan’

Fris Woningmakelaars uit Amsterdam was een vertrouwde partij voor de familie Van der Ploeg. “Twintig jaar geleden kochten ze met onze hulp hun woning in de Watergraafmeer op de veiling. Dat huis hebben we nu met succes binnen een week verkocht en vervolgens zijn we op zoek gegaan naar een andere woning”, vertelt Liza Lacet, makelaar bij Fris Woningmakelaars te Amsterdam.

“Dat was best een lastig verhaal,” aldus Liza, “want ze hadden al een paar keer misgegrepen. Uiteindelijk zagen ze een hele leuke woning in de Jordaan die aan al hun wensen voldeed.”

De familie zocht namelijk een op te knappen pand van circa 100 vierkante meter. “En dat is in het centrum van Amsterdam niet zo makkelijk te vinden. Dit was veruit het

leukste huis dat we tot nu toe gezien hadden. Een appartement van twee verdiepingen midden in het centrum”, aldus Harmen van der Ploeg.

Energie

Het inschakelen van een aankoopmakelaar bleek ook nu

“Op mijn advies hebben we vastgehouden aan de prijs die eerder door mij was neergelegd”, aldus Liza Lacet.

weer een goede zet. “Zonder onze makelaar zou de kans groot zijn geweest dat het huis aan onze neus voorbij zou zijn gegaan.



“Dit was veruit het leukste huis dat we tot nu toe gezien hadden”, aldus Harmen van der Ploeg.

Of dat we het voor een hogere prijs zouden hebben aangekocht. Onze makelaar heeft er op het goede moment zoveel energie ingestopt dat wij sneller tot zaken kwamen dan anderen.”

Eerste rij

Liza beaamt dit: “De woning was in eigendom bij een woningcorporatie. Wegens verschillende contacten binnen de corporatie duurde het voor de verkopend makelaar langer voordat hij een reactie kreeg op ons voorstel, hetgeen voor best wat stress zorgde bij de kopers. De familie Van der Ploeg werd bang dat het huis wederom aan hun neus voorbij zou gaan en ze waren al bereid de vraagprijs te betalen. Op mijn advies hebben we vastgehouden aan de prijs die eerder door mij



was neergelegd en heeft de familie het onder de vraagprijs kunnen kopen.” Tot volle tevredenheid van Van der Ploeg: “De relatie tussen de verkopende makelaar en onze

makelaar was erg goed. En dat zorgde ervoor dat wij op de eerste rij zaten. We zijn het nu helemaal aan het opknappen en volgens mij wordt het een prachtig huis.”

‘Het inschakelen van een aankoopmakelaar bleek weer een goede zet’

‘De rol van de aankoopmakelaar was cruciaal’

Willemijn Mooij en Lodewijk Collette zochten een huis in het Gooi. Een charmante woning uit het begin van de 20ste eeuw met een fijne tuin en plek voor een vleugel. “Een mooie opdracht, waarin ik als aankoopmakelaar echt kon ontzorgen”, aldus Annet de Broekert van De Broekert Makelaardij & Advies.

“Willemijn Mooij en Lodewijk Collette kwamen af op een huis dat ik in de verkoop had in Bussum. Na een lang gesprek over dat huis, hebben ze dit uiteindelijk niet gekozen. Maar toen ze een ander huis op het oog hadden, schakelden ze mij in als aankoopmakelaar”, vertelt Annet de Broekert van De Broekert Makelaardij & Advies uit Bussum.

Vleugel

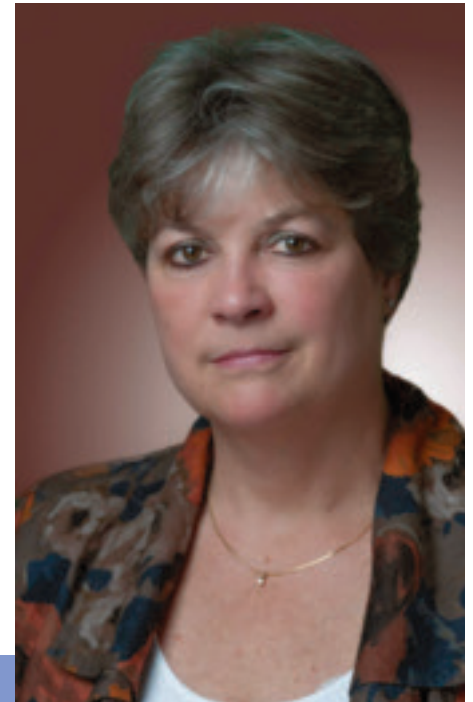
“Wij kwamen uit een appartement in Amsterdam, en zochten een huis met een tuin”, aldus Willemijn Mooij.

“Daarnaast waren we heel specifiek op zoek naar een huis met een losse ruimte waar mijn man, die pianist is, zijn vleugel neer kon zetten. Maar wij zochten ook een charmant huis, liefst begin 20ste eeuw, waar we niet veel aan hoefden te doen.” Toen ze een huis op Funda zagen dat hieraan leek te voldoen, besloten ze het te bezichtigen tijdens een NVM Open Huizen Dag.

Praktijkruimte

“Het was prima onderhouden en had een losse, geïsoleerde praktijkruimte

in de tuin met centrale verwarming, zodat we daar de vleugel zouden kunnen neerzetten. Na een tweede bezichtiging samen met Annet hebben we besloten dat we het graag wilden hebben”, vertelt Willemijn Mooij.



“Ik kon in deze opdracht als aankoopmakelaar echt ontzorgen”, aldus Annet de Broekert.

Cruciaal

De onderhandelingen met de verkopers verliepen vervolgens stroef. Op dat moment bleek de rol van de aankoopmakelaar cruciaal, vertelt Willemijn Mooij: "Annet

heeft steeds goed gecommuniceerd met de verkopend makelaar en een bouwkundige keuring geregeld. Als zij er niet op aangedrongen had, was de bouwkundige niet onder de vloer gaan kijken. Uiteindelijk

zijn we er voor een goede prijs uitgekomen. Ik denk dat we die hele koop niet hadden gesloten, als we haar niet hadden ingeschakeld, terwijl dit uiteindelijk wel ons ideale huis is."

'We zochten een charmant huis met een losse ruimte voor onze vleugel'



‘Dankzij kordate optreden van mijn makelaar woon ik hier heerlijk’

Toen Bea Schaefer op zoek was naar een appartement in Hilversum, schakelde zij de hulp in van Annet de Broekert van De Broekert Makelaardij & Advies. “Toen ze tijdens die eerste bezichtiging meteen een optie vroeg, schrok ik wel. Het bleek echter een goede zet”, aldus mevrouw Schaefer.

Nadat haar man overleden was, vroeg Bea Schaefer makelaar Annet de Broekert om haar huis te verkopen, maar haar tegelijk ook te helpen bij het aankopen van een huis.

“Ze kwam uit een ruime twee-ouder-een-kapwoning in Naarden en was op zoek naar een appartement in Hilversum. Wat dichterbij haar kinderen en kleinkinderen”, vertelt Annet de Broekert van De Broekert Makelaardij & Advies in Bussum.

Voortvarend

“Annet heeft mij in die moeilijke periode heel goed begeleid. Ik vond het heel prettig om samen met haar te denken over de toekomst”, vertelt mevrouw Schaefer. Samen bezochten ze een flink aantal appartementen. “Ik kon echter niet vinden wat ik zocht, tot ons oog plotseling viel op een nieuwbouwproject in Loosdrecht. Een kleinschalig complex boven winkels. Tijdens een Open Huis bezochten we samen een modelappartement en

vraag Annet meteen een optie aan. Hoewel ik er op dat moment van schrok, bleek het een goede zet.”

Kleinschalig

Annet de Broekert verklaart haar kordate optreden: “Er was erg veel belangstelling en dan moet je het moment niet voorbij laten gaan.



“Annet heeft mij in die moeilijke periode heel goed begeleid”, aldus mevrouw Schaefer.

Als ik dit niet had gedaan, was het weggeweest." Want het appartement bleek precies wat haar klant zocht: een ruime woonkamer, dicht bij winkels, in een kleinschalig complex met een lift en een grote, zonnige gemeenschappelijke tuin.

Nieuwe keuken

Hoewel het hier om nieuwbouw gaat, heeft haar makelaar toch een en ander uit kunnen onderhandelen, vertelt mevrouw Schaefer: "In het appartement zat een keuken die ik beslist niet toereikend vond. Annet heeft onderhandeld dat die keuken eruit ging en dat ik een bedrag kreeg dat ik bij een nieuwe keuken kon leggen. Ook de splitsingsakte, best ingewikkelde materie, heeft ze helemaal voor mij uitgelopen. Bovendien heeft ze mij er helemaal doorheen geleid."

'Bij veel belangstelling moet je het moment niet voorbij laten gaan'



Het appartement bleek precies wat mevrouw Schaefer zocht.



‘Ik had desnoods de vraagprijs willen betalen’

Een appartement in Amsterdam met een terras en een extra kamer. Dat waren de wensen van Barbara Wesseling Lefering. Toen ze haar ideale appartement vond, was ze op slag verliefd. Haar makelaar Alice Bakker hield haar met beide benen op de grond. “Zij bleef heel rustig in het proces, en ontzorgde volledig”, aldus Barbara.

“Het lijkt misschien eenvoudig, maar er komt zoveel kijken bij de aankoop van een huis, denk aan bouwkundige zaken, of de vraagprijs wel klopt... Daarom heb ik heel bewust een aankoopmakelaar gezocht’, vertelt Barbara Wesseling Lefering. Via een bezichtiging kwam ze in contact met Alice Bakker.

Gevoel

“Ik was op zoek naar een appartement met een terras en een extra kamer, omdat ik vanuit huis werk. Toen ik dit huis op Funda zag, had ik er meteen een goed

gevoel bij. Het voldeed aan al mijn wensen.” Ze bezichtigde het eerst alleen en vervolgens samen met haar makelaar, Alice Bakker. “Ik was op slag verliefd en wilde het zo graag, dat ik desnoods de vraagprijs had willen betalen. Alice bracht daar een stukje ratio in.”

Opleverdatum

Alice Bakker: “We hebben de woning onder de vraagprijs aan kunnen kopen. Daarbij hebben we de onderhandelingen zo ingestoken dat een voor haar gunstige opleverdatum te realiseren was. Tegelijkertijd zijn

“We hebben de woning onder de vraagprijs aan kunnen kopen”, aldus Alice Bakker.

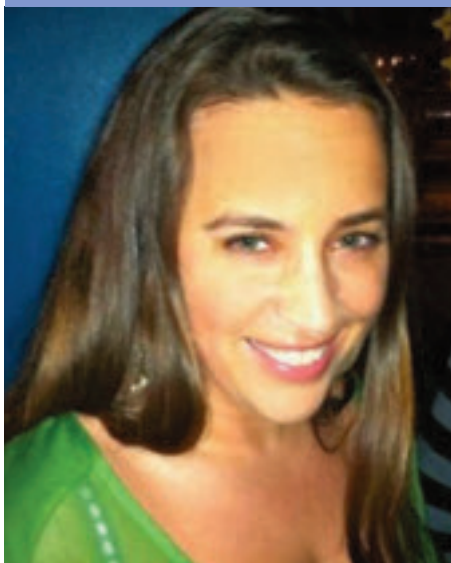


we het verkooptraject gestart van haar oude woning, met als insteek dat de opleverdatum perfect zou aansluiten bij de opleverdatum van de nieuwe woning.”

Spannend

Die oplevering was nog even spannend, vertelt Bakker. “Op de dag van levering bleek dat er nog een

“Toen ik dit huis op Funda zag, had ik er meteen een goed gevoel bij”, aldus Barbara Wesseling Lefering.



groot bedrag openstond voor rekening van de verkopers.” De levering zou die dag dan ook waarschijnlijk niet kunnen plaatsvinden, terwijl de oplevering van Barbara’s eigen woning al de volgende dag was. “Alice heeft toen overlegd met alle betrokken partijen en ervoor gezorgd

dat de overdracht alsnog kon plaatsvinden, zodat ik kon verhuizen. Ze was echt mijn rots in de branding in dit hele verhaal”, besluit Barbara.

‘Ze was echt mijn rots in de branding in dit hele verhaal’

‘Haar professionaliteit en kennis waren van grote waarde’

Eszter Tövispataki kwam uit Breda en zocht een woning in Amsterdam. Omdat zij daarbij wel enige professionele ondersteuning kon gebruiken, koos zij ervoor om makelaar Alice Bakker uit Amsterdam in te schakelen. “Haar professionaliteit en kennis waren van grote waarde in dit aankoopproces”, zegt Eszter Tövispataki.

Via via kwam Eszter Tövispataki terecht bij makelaar Alice Bakker uit Amsterdam. “En daar heb ik geen moment spijt van gehad. Ik was op zoek naar een appartement en vond een woning die aan al mijn wensen voldeed. Ook de buurt was aantrekkelijk. Toen ik daar stond, zag ik mijzelf er echt al wonen.

“Toen ik daar stond, zag ik mijzelf er echt al wonen”, aldus Eszter Tövispataki.

Alice heeft daarop het hele aankoopproces begeleid; ze voerde de onderhandelingen met de verkopend makelaar en heeft mij goed geadviseerd in zowel bouwkundige als prijstechnische zaken”, aldus Eszter.



Dakterras

Nadat overeenstemming was bereikt met de verkoper, waren ze er echter nog niet, aldus Alice Bakker. "Dit appartement had namelijk een dakterras dat tijdelijk verwijderd moest worden, omdat de Vereniging van Eigenaren (VvE) werkzaamheden aan het dak moest uitvoeren. Dat zou precies spelen rond de leveringsdatum, dus dat was nog voor rekening en risico van de verkopers. Maar daarover ontstond enige discussie. Zoals over hoe het dakterras weer opnieuw bevestigd zou moeten worden. Daar hebben we toen opnieuw over moeten onderhandelen, want daar waren extra kosten aan verbonden. Maar uiteindelijk is ook dat goed opgelost."

Sparringpartner

Eszter is blij met de steun die ze van haar makelaar heeft ontvangen gedurende het hele aankoopproces. "Haar professionaliteit en haar kennis waren van grote waarde voor mij. Alice is een klantvriendelijk en professioneel persoon en was altijd goed bereikbaar, ook 's avonds.

Een goede sparringpartner bovendien, die echt met je meedenkt. Ik was van tevoren eigenlijk niet van plan om een aankoopmakelaar in te schakelen, maar terugkijkend ben ik ontzettend

blij dat ik dat wel gedaan heb. Want je koopproces wordt er totaal anders door. Je hebt er gewoon meer vertrouwen in, dat wat je gekocht hebt ook in orde is."

'Alice is een goede sparringpartner die echt met je meedenkt'





‘Het is fijn om een klankbord te hebben’

Toen de familie De Lange op zoek ging naar een andere woning, namen ze contact op met Margreet van Veldhuizen uit Lunteren. “Met name het voeren van de prijsonderhandelingen en het fungeren als klankbord was in dit aankoopproces erg belangrijk”, vertelt ze.

Het huisartsenechtpaar De Lange kwam uit een vrijstaande woning met praktijk en was op zoek naar een

andere vrijstaande woning in de buurt van Barneveld. “Wij besloten een gespecialiseerde aankoopmakelaar

in te schakelen, omdat wij het toch erg prettig vonden om steun en begeleiding te krijgen van iemand met deskundigheid op dit gebied”, vertelt Paul de Lange.

Redactioneel artikel

Ze kwamen terecht bij aankoopmakelaar Margreet van

“Dat terugkoppelen en meedenken was erg belangrijk”, aldus Van Veldhuizen.



Veldhuizen via een redactioneel artikel in de krant. Samen met haar bezochten ze veel huizen. “Op een bepaald moment kwam een woning te koop in een buurt waar we graag wilden wonen. We kenden daar de woningen en waren er altijd al van gecharmeerd gezien de prachtige ligging, grenzend aan een singel”, vertelt De Lange.

Vrij uitzicht

“Het huis heeft een grote zonnige woonkamer en een tuin op het zuiden met vrij uitzicht. En mocht het in de toekomst noodzakelijk zijn om beneden te slapen, dan is dat hier eveneens te realiseren. Maar de achterkant van het huis, dat vrij uitzicht, heeft beslist de doorslag gegeven”, aldus De Lange. De onderhandelingen werden gestart en het huis werd met succes – en onder de vraagprijs – aangekocht.

Klankbord

Van Veldhuizen denkt, terugkijkend op deze aankoop, dat met name het voeren van de prijsonderhandelingen en het fungeren als klankbord voor de familie erg belangrijk was. “Dat terugkoppelen en meedenken.”

De Lange beaamt dit: “We hebben veel huizen bekeken. Daarbij kwamen huizen voorbij die niet in aanmerking kwamen, vanwege technische gebreken of omdat er te veel aan verbouwd moest worden. Steeds adviseerde Margreet ons



“De achterkant van het huis, dat vrij uitzicht, heeft beslist de doorslag gegeven”, aldus De Lange.

daarin, maakte zo nodig een kostenplaatje. Het is heel prettig om daarover te kunnen overleggen met een makelaar.”

‘Het is heel prettig om te kunnen overleggen met een makelaar’

‘Haar kritische blik was van groot belang’

Toen Jolien Blanken en Erik Kap voor het eerst een huis gingen kopen in Deventer, schakelden ze Janneke de Jong van Uw-servicemakelaar uit Westerbork in. Zij begeleidde het jonge stel bij het aankoopproces. “Haar kritische blik op de woning en begeleiding bij het aankoopproces konden we goed gebruiken”, aldus Jolien Blanken.

“We woonden in een huurwoning en waren al een tijdje op zoek naar een koopwoning in Deventer. Toen we zelf al meerdere woningen hadden bekeken en het steeds serieuzer werd, vonden we het fijn de hulp in te schakelen van een professional. Makelaar Janneke de Jong was een bekende van mij, zo kwamen we bij haar terecht”, vertelt Jolien Blanken.

“Het ging om een voormalige huurwoning in bezit van een woningbouwstichting”, aldus Janneke de Jong.

Voor- en nadelen

Het jonge stel was gecharmeerd van een tussenwoning in een appartementencomplex. “Deze woning lag niet alleen vlak bij het centrum van Deventer, maar beschikte tevens over een



parkeergarage en gezamenlijke binnentuin”, vertelt Jolien. Op dat moment schakelden ze Janneke de Jong in. “Ik heb samen met hen de woning bekeken en hen gewezen op de voor- en nadelen van een woning die je nog helemaal moet opknappen. Het ging namelijk om een voormalige huurwoning in bezit van een woningbouwstichting.”

Splitsingsakte

Doordat de woning zich bevond in een appartementencomplex, kregen de starters ook meteen te maken met een VvE en een splitsingsakte. “Dat is ook een van de redenen dat we een aankoopmakelaar hebben ingeschakeld. Janneke heeft ons geholpen bij het doornemen van deze splitsingsakte, het papierwerk, en zij heeft voor ons de onderhandelingen gevoerd”, vertelt Jolien.



Kritische blik

Terugkijkend op het aankoopproces beschrijft Jolien de grootste meerwaarde van de aankoopmakelaar: “Met name haar kritische en deskundige blik was van groot belang. Als je zelf een woning koopt zie je alleen de voordelen,

de makelaar wijst je op zaken die verbeterd zouden kunnen worden en waarom er nog wel wat van de prijs af zou kunnen. Daarnaast vonden we het heel prettig dat zij de onderhandelingen voor ons voerde en al het papierwerk regelde.”

‘Als je zelf een woning koopt zie je alleen de voordelen’

‘Ik had geen idee hoe het kopen van een huis in Nederland gaat’

Voor het eerst een huis kopen in Amsterdam is voor een Britse niet eenvoudig. Daarom schakelde Marcelle Cole al snel Liza Lacet van Fris Woningmakelaars uit Amsterdam in om haar hierbij te ondersteunen. Tot haar volle tevredenheid: “Ik voelde me bij Liza in veilige handen, omdat zij als expert opkwam voor mijn belangen.”

Voor de Britse Marcelle Cole was het de eerste keer dat ze een huis kocht, alleen en bovendien in een vreemd land. “Aanvankelijk keek ik eerst op Funda naar een appartement, maar ik besepte al snel dat ik echt een aankoopmakelaar nodig zou hebben. Ik had namelijk geen idee hoe het kopen van een huis in Nederland in zijn werk gaat, want het gaat hier heel anders dan in het Verenigd Koninkrijk. Dus ik kon de hulp van een expert op dit gebied goed gebruiken.”

De Pijp

Marcelle Cole kwam Liza Lacet van Fris Woningmakelaars tegen toen deze als verkopend makelaar optrad bij een appartement dat ze ging bekijken. “Bij dit appartement dat ik in de verkoop had in de Pijp, kwam ik voor het eerst in contact met Marcelle. Hoewel ze erg geïnteresseerd was in dit appartement, was een andere

kandidaat met wie ik in gesprek was haar net voor”, vertelt Liza. Toch kocht Marcelle Cole dit appartement uiteindelijk wel aan, via een omweg.



“Bij dit appartement dat ik in de verkoop had, kwam ik in contact met Marcelle”, aldus Liza Lacet.



Down to earth

Marcelle Cole besloot Liza Lacet in te schakelen als haar aankoopmakelaar. “Ze kwam op mij heel betrouwbaar en eerlijk over, en erg *down to earth*. Al snel belde ze me dat het betreffende appartement, na een kleine aanpassing, opnieuw in de verkoop

zou komen. Daardoor kon ik nog voordat het op Funda kwam een bod uitbrengen. Vervolgens voerde Liza de onderhandelingen en kon ik dit appartement onder de vraagprijs aankopen. Daarnaast nam ze alle documenten met mij door. Dat was voor mij heel belangrijk aangezien ik de Nederlandse taal niet spreek.

Terugkijkend was het echt heel fijn om iemand achter mij te hebben die me constant steunde en totaal ontzorgde.”

‘Ik besefte al snel dat ik echt een aankoopmakelaar nodig zou hebben’



‘Toegang tot de markt was heel belangrijk’

Vincent Kramer en Lieke Emons waren op zoek naar een jaarendertigwoning in de Planetenwijk in Haarlem. Omdat het verkrijgen van een woning in deze geliefde wijk heel lastig is, schakelden zij aankoopmakelaar Kim Roosloot van Hoekstra en van Eck Makelaars in. “Met haar zaten we echt op één lijn”, aldus Lieke Emons.

“In verband met gezinsuitbreiding zochten we een eengezinswoning in de Planetenwijk, een geliefde wijk in Haarlem. We merkten echter al snel dat we er heel moeilijk tussen zouden komen zonder makelaar”, vertelt Lieke Emons. “Vandaar dat we

'Met haar zaten we echt op één lijn'

een aankoopmakelaar inschakelden. We kwamen daarbij terecht bij Kim Roosloot van Hoekstra en van Eck Makelaars uit Haarlem. Met haar zaten we echt op één lijn."

Haarlemse biedingssysteem

Roosloot voorzag hen van de nodige voorinformatie over huizen die te koop zouden komen in de Planetenwijk. "Juist die toegang tot de markt was heel belangrijk", aldus Emons. "Als wij tussen het aanbod dat Kim ons stuurde een aantrekkelijke woning zagen, verzochten we haar direct een bezichtigingsafpraak te maken. Want hoe eerder je bezichtigt, des te eerder je kunt bieden. Dat heeft alles te maken met het Haarlemse biedingssysteem dat hier nog veel gebruikt wordt."

Snel schakelen

Dit houdt in dat de eersteieder een openingsvoorstel mag doen en dat

biedingen erna worden besproken met de eersteieder. "Als je het hoogste bod matcht, is het huis van jou", aldus Roosloot. "Goed contact onderhouden met je concullega's en snel schakelen is hierbij van belang. Maar ook exact weten wat de woningen waard zijn, en dat weet ik precies. In dit geval hadden we die eersteieder positie en kon ik mijn klanten adviseren het hoogste bod te matchen, waardoor de woning hun eigendom werd."

Technische keuring

Daarnaast wordt ook altijd een technische keuring gedaan, aldus Roosloot. "In dit geval was er sprake van een lekkage vanuit de badkamer van de burens. De verkoper heeft dit gemeld tijdens de bouwkundige keuring, zodat we dit konden meten. We hebben geregeld dat een loodgieter dit voor de oplevering bij

"Goed contact onderhouden met je concullega's en snel schakelen is van belang, aldus Kim Roosloot."



de burens heeft opgelost. Mijn klanten voelden zich dan ook goed ontzorgd in dit gehele aankooptraject."

'Dit was een buitenkans'

Het was voor Femke Joolen de eerste keer dat ze een woning ging kopen en ze wilde daar wel goed bij begeleid worden. Toen ze haar ideale woning gevonden had, schakelde ze aankoopmakelaar Lianne Dijkshoorn in die snel actie ondernam: "Gerenoveerde ex-huurwoningen als deze zijn erg geliefd en vliegen weg."

"Ik wist wat voor soort woning ik wilde kopen en waar", vertelt Femke Joolen. "In de betreffende wijk in Zoetermeer had ik al eens een paar appartementen bezocht, die echter niet geheel aan mijn wensen voldeden." Dus bleef ze iedere dag op Funda kijken tot ze op een dag ineens haar ideale woning zag staan. "Deze ex-huurwoning was aantrekkelijk geprijsd en bovendien helemaal gerenoveerd. Toen heb ik direct contact opgenomen met aankoopmakelaar Lianne Dijkshoorn, want over haar had ik al veel goeds gehoord tijdens een eerdere bezichtiging."

Snel actie

"Zo'n ex-huurwoning die helemaal gerenoveerd is, is wel een object dat wegvliegt", aldus Lianne Dijkshoorn. "Dus op het moment dat Femke mij belde – ik kende haar toen nog niet – en zij mij vertelde welk appartement zij op het oog had, vertelde ik haar dat we hier snel actie op moesten ondernemen. Hierop heb ik de woning alvast voor haar bezichtigd en deze zag er perfect uit. Het was precies wat Femke wilde. Vervolgens heb ik haar gebeld en aangegeven wat mijn bevindingen waren en welke prijs zij er volgens mij voor zou mogen betalen."



"Lianne is enthousiast, weet waar ze het over heeft en communiceert goed", vertelt Joolen.

Enthousiast

Het eerste bod werd snel uitgebracht. "Omdat bij een huis in deze prijsklasse heel veel mensen zouden reageren, heeft Lianne eigenlijk meteen een bod uitgebracht, nog voor ik de woning zelf gezien had. Vervolgens hebben we de woning samen bezocht en kwam de koop snel tot stand", aldus Joolen, die blij is dat ze Dijkshoorn heeft ingeschakeld. "Lianne is enthousiast, weet waar ze het over heeft en communiceert goed. Dat was voor mij heel belangrijk, omdat ik totaal niet bekend was met deze materie. Ze weet bovendien van aanpakken. Alles is zeer snel verlopen en ik woon hier met erg veel plezier."



"Zo'n ex-huurwoning die helemaal gerenoveerd is, is wel een object dat wegvliegt", aldus Lianne Dijkshoorn.

'Alles is snel verlopen en ik woonhier met erg veel plezier'



COLOFON

Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.
en vastgoeddeskundigen NVM

Postbus 2222

3430 DC Nieuwegein

030 - 608 51 85

www.nvm.nl

Vormgeving/opmaak:

Koos in Vorm

Drukwerk:

MediaCenter Rotterdam

Niets uit het rapport mag worden overgenomen
zonder schriftelijke toestemming van de NVM

**Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.
en vastgoeddeskundigen NVM**

Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 608 51 85
www.nvm.nl

