

CHECKLIST Succesvol onderhandelen voor de koper

Deze checklist is eerder gepubliceerd in het boek "Koop een droomhuis door goed onderhandelen", geschreven door Philipine Vinke en uitgegeven door Bzztòh te Den Haag. (Deze checklist mag niet zonder toestemming van de uitgever en de auteur door derden openbaar gemaakt worden.)

1. Vaststellen van het nieuwe woondoel

a. De woning

- Soort woning (vrijstaand, helft van dubbel, hoekwoning e.d., maar ook type woning zoals: boerderij, bungalow etc.)
- Aantal slaapkamers
- Grootte van de woonkamer
- Perceel: tuin/omliggende grond
- Bijgebouwen: schuur/garage/stallen/zwembad e.d.
- Overige bijzondere wensen

b. De ligging

- Woonplaats
- Wijk(en)
- Nabijheid faciliteiten:
 - Scholen
 - Winkels
 - Openbaar vervoer
 - Snelwegen

c. Hoe valt het nieuwe woondoel te realiseren?

- Verbouwing/aanpassing van de huidige eigen woning
- Huren van een andere woning
- Kopen:
 - Nieuwbouw
 - Bestaande woning

d. Het financiële woondoel

- Maximaal te lenen bedrag
- Maximale bruto maandlast
- Maximale netto maandlast
- Maximale kosten voor verbouwing/verbetering
- Verwachte opbrengst huidige woning/verwachte overwaarde huidige woning

2. Vaststellen van het aankoopdoel

- Maximaal te besteden aankoopsom (kosten koper of vrij op naam)
- Beschikbare tijd en beschikbare financiële middelen voor verbetering/verbouwing/aankleding:
 - Uitvoeren door aannemer?
 - Doe-het-zelf-werkzaamheden?
- Tijdstip betrekken nieuwe woning (eerst eigen huis verkopen?)

3. Het zoektraject

- Maximale tijd te besteden aan zoektraject
 - Zelf uitvoeren?
 - Uit laten voeren door makelaar?
- Inschrijven bij makelaars
- Abonnement nemen op lokale (makelaars)krant
- Dagelijks makelaars-websites bezoeken
- Vrienden/kennissen op de hoogte stellen.

4. Bezichtigen

- Afspraken maken
- Op tijd op de afspraak zijn
- De tijd nemen om te bezichtigen
- Eventueel bedenktijd vragen
- Daags na bezichtiging bellen met bevindingen:
 - Doorgaan met dit pand?
 - Niet doorgaan?

In geval van tweede bezichtiging:

- Voorbereiden op bieding
- Deskundigen meenemen (makelaar/aannemer)
- Met verkoper afspreken of en wanneer een openingsbod wordt gedaan.
- Belangen verkoper proberen in te schatten.
- Vragen naar informatie van verkoper:
 - Informatielijst
 - Lijst met over te nemen zaken
 - Bijzonderheden als erfdienstbaarheden e.d.
 - Kadastrale gegevens
 - Inzage in eigendomsbewijs
 - Is er een bouwtechnokeuring gedaan?
 - Eventueel Kiwa-certificaat (is het saneringsbewijs van de olietank)
 - Is er een bodemonderzoek uitgevoerd?

5. Onderhandelen

- Doorgaan met inschatten belangen van de verkoper:
 - Wat is de gunstige leveringstermijn voor verkoper?
 - Staat het pand al lang(er) in verkoop?
 - Wat is de reden voor verhuizing
 - Hoe is de eensgezindheid onder verkopers onderling?
 - Heeft verkoper al een andere woning?
- Prijsonderhandelingen:
- Onderhandelingen over normale voorwaarden:
 - Leveringstermijn
 - Ontbindende voorwaarde financiering
 - Datum bankgarantie
 - Notaris
 - Wat wordt er nog meer overgenomen en wat wordt hiervoor betaald? (grasmaaiers, verhuisbaar parket, vloerbedekking, gordijnen etc)
 - Wie betaalt het opmaken van de koopakte (alleen noodzakelijk indien geen van de partijen een makelaar heeft ingeschakeld.)
- Onderhandelingen over de overige ontbindende voorwaarden: Alleen indien u dit noodzakelijk acht:
 - Ontbindende voorwaarde voor bouwtechnokeuring
 - Ontbindende voorwaarde voor bodemonderzoek
- Onderhandelingen over speciale voorwaarden:
 - Is de hoogte van de opstalverzekering voldoende in geval van calamiteiten tussen aankoop en levering?
 - Wat gebeurt er in het geval van overlijden van een van de verkopers of een van de kopers?
- In geval van schriftelijk onderhandelen: altijd termijn van verstrijken van de bieding vermelden.

6. Opmaken van de koopakte

- Door uzelf of
- Door uw makelaar of
- Door de notaris
- Toevoegen als bijlage:
 - Kopie van het bewijs van eigendom
 - Informatielijst
 - Lijst van overgenomen zaken
 - Kadastraal uittreksel en kadastrale kaart
- In geval dit van belang is:
 - Kiwa-certificaat van de olietank
 - Keuringsrapport van de woning
 - Rapportage bodemonderzoek
- Akte ondertekenen door beide partijen
- Origineel van de akte afgeven bij notaris kantoor
- Bijvoegen: kopie van identiteitsbewijzen

7. In de gaten houden:

- Datum van afgeven bankgarantie
- Datum van ontbindende voorwaarden.

8. Levering:

- Inspectie regelen van het pand voordat de afspraak bij de notaris is.
- Levering
- Let op: nieuwe opstalverzekering en inboedelverzekering in laten gaan.