

Loop Jij Jouw Droomhuis Mis Door Deze Drie Kopers Fouten?

||

**Arno Wingen
Willem Nijs**

ZO ONTLOOP JE DE DRIE GEVAARLIJKSTE KOPERS VALKUILEN

Beste koper,

Proficiat met je beslissing om dit rapport te downloaden.

Mijn naam is Arno Wingen en samen met mijn collega Willem Nijs help ik dagelijks kopers door heel Nederland met het kopen van een huis voor de beste prijs zonder stress of risico.

In dit rapport vertellen we je de meest gemaakte fouten bij het kopen van een huis en wat jij eraan kunt doen.

We zien elke dag dat kopers hun droomhuis onnodig mislopen.

Soms gebeurt het meteen aan het begin. Je reageert op een huis en krijgt te horen:

*"Nee, er hebben zoveel mensen gereageerd dat we geen
nieuwe bezichtigingen meer inplannen"*

Soms gebeurt het als de bezichtigingsafspraak al staat. Je hebt een datum en tijd afgesproken maar de dag van tevoren word je gebeld met de mededeling:

*"Sorry, maar het huis is vandaag verkocht
dus de afspraak gaat niet door"*

Misschien wel de meest frustrerende situatie is als je het huis hebt gezien en dan mis grijpt.

Je gaat kijken, je vindt het huis leuk en de makelaar vertelt dat je het beste **zo snel mogelijk** een bod moet uitbrengen.

Dus je doet dezelfde dag nog een bod.

Een dag gaat voorbij zonder bericht. Drie dagen. Vijf dagen.

Als je uiteindelijk zelf contact opneemt om te vragen hoe het ervoor staat krijg je een standaard knip en plak email met de boodschap:

"Dank voor uw interesse maar de verkoper heeft toch besloten om

met een ander bod verder te gaan"

Het is niet alleen ontzettend frustrerend, het voelt ook machteloos.

Sommige kopers geven het uiteindelijk gewoon op en gooien de handdoek in de ring.

Gelukkig heb jij dit rapport gedownload en lees je verderop hoe je een eind maakt aan die voortdurende frustraties en teleurstellingen.

DE DRIE VERBORGEN AANKOOP VALKUILEN

Ga op zoek naar hulp en tips over het kopen van een huis en je komt steeds dezelfde oplossingen tegen.

Adviezen als:

"je moet gewoon Funda in de gaten houden en sneller reageren"

Of

"je moet gewoon een goede hypotheekadviseur en/of aankoopmakelaar inschakelen"

Ze zijn vast goed bedoeld maar ze werken voor geen meter.

Waarom?

Omdat ze de **echte** problemen niet oplossen.

Want in werkelijkheid zijn er drie redenen waarom jij huizen misloopt:

1. Tegen de tijd dat jij een huis ziet ben je al te laat.
2. Je weet niet hoe je ervoor zorgt dat verkopers jouw bod kiezen - ook als je niet de hoogste bieder bent.
3. Je kunt niet je best mogelijke bod uitbrengen omdat niemand je heeft uitgelegd welke verborgen kansen en mogelijkheden er zijn in jouw situatie

Als je de oplossingen voor die problemen weet heb je de beste kans om je droomhuis te kopen op de kortst mogelijke termijn, voor de beste prijs en met de minste stress. In dit rapport lees je:

1. Hoe je huizen toegestuurd kunt krijgen nog vóór ze op Funda komen.

2. Hoe je ervoor zorgt dat verkopers kiezen voor jouw bod, ook als er andere hogere biedingen zijn
3. hoe je meer hypotheek krijgt, meer spaargeld overhoudt én minder maandlasten betaalt zodat je het best mogelijke bod kunt uitbrengen.

Laten we erin duiken!

ZO ZIE JE HUIZEN NOG VÓÓR ZE OP FUNDA KOMEN

Hier is iets dat je niet snel zult horen van makelaars of financieel adviseurs.

Het is onmogelijk om snel genoeg te zijn door Funda in de gaten te houden

Het maakt niet uit of je 24 uur per dag en 7 dagen per week bovenop Funda zit.

Het maakt niet uit of je binnen drie milliseconden reageert op een huis.

Want tegen de tijd dat het huis op Funda verschijnt ben jij al te laat!

De helft van de huizen voordat huizen op Funda komen zijn ze namelijk al zichtbaar voor heel klein groepje mensen.

Je bent kansloos omdat je twee of meer dagen achterstand hebt.

Als je reageert word je afgewimpeld of je wordt ingepland als een soort reserve optie.

Als je niet als eerste bent (*of in elk geval in de eerste ronde bezichtigers zit*) dan word je alleen gebruikt om andere (eerdere) kopers onder druk te zetten en ben je zo goed als kansloos.

HOE KOM JE ER TUSSEN?

Ga op zoek naar oplossingen en het duurt niet lang voor iemand (meestal een makelaar) je adviseert: *"schakel een plaatselijke aankoopmakelaar in"*.

Want een plaatselijke aankoopmakelaar *"kent de markt"*.
(Wat dat ook mag betekenen)

En op het eerste gezicht lijkt het best een logisch idee.

Makelaars kennen elkaar en komen elkaar vaker tegen. Dan ligt het voor de hand dat ze elkaar weleens de bal toespelen. Is dat een manier om er tussen te komen als koper?

Nee.



Want zelfs als je er van uit gaat dat je een streepje voor hebt met een aankoopmakelaar...

...bij het gros van de huizen ben je niet de enige koper met een aankoopmakelaar.

Bovendien maakt de **verkoper** van het huis de beslissing, niet de **verkopend makelaar**.

Ik heb nog nooit meegemaakt dat een verkoper het beste bod afwees met de reden:

"nee, deze mensen hebben geen LOKALE aankoopmakelaar. Daar ga ik mijn vingers niet aan branden. Doe maar liever dat andere bod met meer onzekerheid en slechtere voorwaarden".

Neem niet klakkeloos aan wat je om je heen hoort en win zelf informatie in. Met de tips in dit rapport lig je mijlenver voor op je concurrentie, of ze nu een aankoopmakelaar hebben of niet.

ZO KOM JE ECHT OP DE EERSTE RIJ TE ZITTEN

Het probleem is niet dat je te langzaam reageert op huizen. Het probleem is dat je huizen pas te zien krijgt als het al te laat is.

Gelukkig is er een oplossing voor.

We kunnen o.a. zorgen dat je huizen in jouw zoekgebied krijgt doorgestuurd **vóór ze op Funda komen** zodat je het aanbod van elke makelaar eerder ziet.

Zo kom je op de eerste rij te zitten en loop je geen huizen meer mis.

Het is kosteloos en er zitten geen adders onder het gras.

Het enige dat je hoeft te doen is naar deze pagina te gaan en jouw afspraak in te plannen: [Aanvraagpagina Huizen Als Eerste Zien](#).

We nemen dan contact met je op om je uit te leggen hoe het werkt zodat je meteen daarna huizen doorgestuurd kan krijgen voor ze op Funda komen.

Het gesprek is uiteraard gratis en verplicht tot niks, geen adders onder het gras.

Nu we probleem één hebben opgelost is het tijd voor de volgende horde - hoe zorg je ervoor dat een koper met jou in zee gaat en niet met een ander?

ZO LAAT JE VERKOPERS KIEZEN VOOR JOUW BOD

Je hebt een huis op het oog, hebt het van binnen gezien en je bent er enthousiast over.

Maar je bent niet de enige met interesse.

Dus hoe zorg je er voor dat jouw bod wordt geaccepteerd?

Daar gaat dit hoofdstuk over.

Eerst moeten we het hebben over de denkfouten die ervoor zorgen dat de meeste kopers al de mist in gaan vóór ze een bod uitbrengen.

DE DRIE MEEST VOORKOMENDE MISVERSTANDEN OVER HUIZEN KOPEN

Want als je begint met een denkfout dan valt je hele biedingstrategie uit elkaar, loop je jouw huis mis en heb je geen idee wat er fout gaat!

Hier zijn drie dingen die constant worden herhaald maar die in werkelijkheid nergens op slaan.

MISVERSTAND 1

“Makelaars hier in de buurt verkopen het liever aan een gezin / een alleenstaande koper / een plaatselijke koper/ etc.”

Ik weet dat het misschien moeilijk te geloven is, maar een makelaar is alleen geïnteresseerd in het huis **verkopen**, niet aan wie het wordt verkocht.

Hij wordt ingeschakeld en betaald om het huis te verkopen, niet om het aan een specifiek iemand te verkopen.

Het interesseert een makelaar he-le-maal niks **aan wie** het huis wordt verkocht.

Het maakt alleen uit **dát** het wordt verkocht.

Daarmee komen we gelijk bij het volgende punt:

MISVERSTAND 2

"Makelaars willen voor zoveel mogelijk verkopen want dan krijgen zij óók meer betaald"

Het interesseert een makelaar echt he-le-maal niks of het huis voor duizend euro meer of minder wordt verkocht.

Als je twijfelt hoef je alleen te kijken naar wat het verschil voor hem persoonlijk is.

Als de makelaar in loondienst is dan is het verschil tussen duizend meer of minder voor hem persoonlijk...

... helemaal niks.

Hij krijgt die maand net zoveel salaris, of hij nu verkoopt voor duizend euro meer of minder.

Als de makelaar zelfstandig ondernemer is dan is het verschil tussen duizend euro meer of minder voor hem persoonlijk...

... ongeveer € 10 tot € 20.

Maar het verschil tussen een huis **wél** verkopen of **niet** verkopen? Dat gaat om duizenden euro's.

Daarom is het in praktijk voor een makelaar veel belangrijker **dat** de deal gemaakt wordt en is het veel minder belangrijk **voor hoeveel** de deal uiteindelijk wordt gemaakt.

MISVERSTAND 3

"De verkoper verkoopt (zo goed als) altijd aan de hoogste bieder"

Als er meerdere biedingen op een huis komen dan lijkt het simpel genoeg. Ga met de hoogste bieder in zee, maak koopcontract, afronden.

Maar schijn bedriegt want het loopt vaak heel anders.

Als er meerdere bidders voor een huis zijn wordt het namelijk regelmatig NIET verkocht aan de **hoogste** bieder, maar wel aan de **beste** bieder.

Die twee dingen lijken op elkaar... maar ze zijn niet hetzelfde.

En daar kun jij profijt uit halen. Door ervoor te zorgen dat jij het **beste** bod doet.

WAAROM VERKOPERS KIEZEN VOOR HET BESTE BOD IN PLAATS VAN HET HOOGSTE BOD

Als er meerdere biedingen zijn wordt het spannend voor de koper én de verkoper.

In praktijk zie je vaak dat de twee of drie hoogste biedingen heel dicht bij elkaar liggen. Als dat zo is kiest de verkoper niet alleen meer op basis van prijs maar veel meer op hoeveel vertrouwen ze hebben in het bod.

Je moet weten hoe je jouw bod aantrekkelijk maakt voor een verkoper. Hoe je ervoor zorgt dat jij er tussenuit springt zodat ze voor jou kiezen.

Hier een voorbeeld uit de praktijk.

Er zijn meerdere biedingen voor een huis. Als iedereen zijn bod heeft gedaan ziet het biedinglandschap er zo uit:

Bod 1 is € 231.000, ontbindende voorwaarde financiering 6 weken, bouwkundige keuring, overdrachtsdatum +/- 3 maanden.

Bod 2 is € 230.500, ontbindende voorwaarde financiering 3 weken, bouwkundige keuring binnen bedenktijd, overdrachtsdatum flexibel.

Bod 3 is € 227.500, geen ontbindende voorwaarde financiering, overdrachtsdatum liefst zo snel mogelijk.

Welke zou jij kiezen?

Het antwoord is: het hangt van je eigen situatie af én wat je weet van bidder 1, 2 en 3.

Als je snel verder wilt en zekerheid wilt hebben dan kies je misschien voor bod 3. Want die heeft geen hypotheek nodig en zo ben je meteen van de stress af.

Als je maximale opbrengst wilt ben je geneigd te kiezen voor bod 1, maar je moet dan wel wachten tot de financiering rond is én je weet niet wat er uit de bouwkundige keuring rolt.

Omdat dit een praktijkvoorbeeld is kan ik je vertellen waar de keuze uiteindelijk op viel.

Bieder 2.

Dat weet ik omdat wij de aankoop deden voor bidder 2.

Dus waarom koos de verkoper voor ons bod?

Ze zeiden dat ze het beste "gevoel" hadden bij ons bod.

Maar de achterliggende reden is interessanter voor jou als koper.

De reden dat ons bod won is omdat we weten hoe je een verkoper vertrouwen moet geven en hoe je jouw bod moet presenteren zodat het eruit springt.

Hierna geven we je vier onmisbare tips om je kansen te vergroten.

PRO-TIP 1

Doe je bod als een professional

Als je een compleet bod doet weet de tegenpartij meteen dat jij je huiswerk hebt gedaan.

Als je een incompleet bod doet weet de tegenpartij meteen dat je een amateur bent.

Die eerste positie is beter dan die tweede, geloof me.

Door nu op een subtiele manier de overhand te nemen in het proces verbeter je automatisch jouw onderhandelingspositie.

Een geheel bod is:

- **Gewenste koopprijs**
- **Aanvaardingsdatum**
- **Respons Deadline (*leggen we uit bij punt 4*)**
- **Ontbindende voorwaarden, bijvoorbeeld:**
 - **Financieringsvoorbehoud en termijn**
 - **Bouwkundige keuring**

PRO-TIP 2

Stem je bod af op de wensen van de verkopers

Als je schaakt is het net zo belangrijk om te denken over jouw eigen zetten als over de zetten van je tegenstander. Bij een onderhandeling is het precies hetzelfde.

We winnen regelmatig voor onze klanten omdat we ons bod afstemmen op de wensen van de verkoper.

Zorg er dus voor dat je altijd vraagt wanneer de verkoper graag de overdracht zou willen doen en welke andere dingen belangrijk voor ze zijn. Verrassend vaak ben je de enige en kun je zo een voorsprong nemen op je concurrentie.

PRO-TIP 3

Hoe sneller je bent hoe groter de kans van slagen

Hoe meer zekerheid je biedt hoe aantrekkelijker je bod is en hoe sneller je zekerheid biedt hoe aantrekkelijker je bod is.

Hoe meer vertrouwen je uitstraalt hoe aantrekkelijker je bod is. Hoe aantrekkelijker je bod is hoe groter de kans dat jij als winnaar uit de bus komt.

Omdat we al onze klanten vooraf kwalificeren kunnen we bij het bod vermelden dat we de hypotheek rond hebben in de helft van de tijd. In praktijk kost het ons over het algemeen maar twee weken, niet drie, dus kunnen we verkopers nog eerder blij maken.

Zorg er dus voor dat je VOORAF je huiswerk doet, je papierwerk verzamelt en je voorlopige toetsing laat doen. Wij doen dit altijd voor klanten en het levert zichzelf dubbel en dwars op bij een onderhandeling.

Zelfde geldt voor een bouwkundige keuring. Als je die graag zou willen doen - zorg dan dat die zo snel mogelijk gebeurt. Zo hoef jij er niet op te wachten en zit de verkoper ook niet met een aanvullende onzekere post.

PRO TIP 4

Draai de rollen om met deze bewezen bieding techniek

Onderstaande simpele script heb ik in de afgelopen jaren 40+ keer succesvol gebruikt voor aankoopklanten.

Het bod is kort en krachtig, makkelijk te volgen en is bewezen in praktijk.

Dit script werkt goed als je de woning heel graag wilt hebben en een bieding oorlog wilt voorkomen. Je wilt het huis graag van de markt halen en dat doe je door de druk bij de verkoper te leggen.

Bovendien zorg je er ook voor dat jouw bod wordt gebruikt om andere bidders omhoog te krikken.

Mijn klanten willen graag een bod uitbrengen van € (bod 1). Maar ze willen het liefst op korte termijn afronden en zijn daarom eventueel bereid om € (bod 2, € 5.000 hoger) te bieden mits we vóór vanavond 21:00 uur tot een akkoord kunnen komen. Mocht dat niet lukken dan blijft het bod € (bod 1).

V.w.b. voorwaarden:

- Ontbindende voorwaarde financiering drie weken (hypotheek zal geen problemen opleveren, mensen zijn financieel gekwalificeerd en alles staat op groen).

- Aanvaardingsdatum flexibel - afhankelijk van wat het makkelijkst is voor verkoper

Wat je wilt doen is een bod doen en proberen om de verkoper te verleiden om de zaak af te ronden door een béter bod te doen als er snel kan worden afgerond. Hier zie je hoe dat gaat in de praktijk:





SLUIT AAN BIJ DE KOPLOPERS

Wat belangrijk is bij een bod is dat je in elk geval bij de top 3 zit. Veel kopers lopen tegen het probleem op dat ze nét te weinig kunnen lenen of dat ze al hun spaargeld op zien gaan aan kosten koper zodat er niks overblijft voor reserve.

In het volgende hoofdstuk gaan we het daarom hebben over slimme manieren om ervoor te zorgen dat je meer ruimte krijgt zonder hogere lasten én kijken we hoe je maximale zekerheid kunt krijgen in recordtijd.

ZO KUN JE MEER BIEDEN EN HOU JE OOK NOG SPAARGELD OVER

Veel kopers zitten met het probleem dat ze net te weinig kunnen lenen en dat ze geen reserve overhouden omdat ze denken dat je de kosten koper uit eigen zak moet betalen.

We hebben op een rij gezet hoe je:

- meer kunt lenen dan je denkt tegen lagere lasten dan je denkt
- jouw hypotheek in recordtijd rond krijgt
- de kosten koper meeneemt in de hypotheek zodat je reserve overhoudt.

Laten we erin duiken.

MEER HYPOTHEEK KRIJGEN ZONDER TORENHOGE MAANDLASTEN. *(WAAROM JE MEER KUNT LENEN DAN JE DENKT)*

Verdiep je in de wereld van hypotheek afsluiten en je vindt een hele nieuwe wereld van snelle praatjes, wollige contracttaal en schimmige aanbiedingen.

Ik weet nog dat ik zelf een hypotheek ging afsluiten. 90% van wat de adviseur zei was voor mij gewoon gebrabbel.

Als je met meerdere adviseurs of banken gaat praat dan zul je merken dat steeds hetzelfde gebeurt.

Ze stellen wat vragen en voeren jouw antwoorden in op de computer. Vervolgens vertellen ze je wat op het scherm staat.

Geen wonder dat veel mensen gewoon online een hypotheekberekening maken. Hetzelfde resultaat zonder dat je naar een slaapverwekkend hypotheekverhaal hoeft te luisteren.

De meeste adviseurs stoppen daar. Voor hun is dat de finish.

Daarom gaan wij verder waar zij stoppen.

In plaats van alleen maar een standaard computer berekening uit te spugen moeten we naar jouw plaatje kijken en alle opties en mogelijkheden checken.

Dan gaan er deuren open die normaal gesloten blijven en is er veel meer mogelijk.

Er zijn bij elke klant extra mogelijkheden en details die een enorm verschil kunnen maken bij het eindresultaat.

Elke week praten we met klanten die duizenden euro's meer kunnen lenen dan ze eerst werd verteld. Dat kan het verschil zijn tussen een huis wél krijgen of het net níet krijgen.

Zaken die vaak over het hoofd worden gezien zijn onder andere:

- **Vergelijking maximaal toetsinkomen tussen werkgeversverklaring en I.B.L.**
- Vaststellen en documenteren van toekomstige inkomensstijgingen om mee te kunnen nemen in toetsinkomen
- **Flexwerkersituatie berekening optimaliseren**
- Vergelijking toetsingmethode verschillende geldverstrekkers om te zien welke voor jouw situatie de beste verstrekking geeft
- **Leningdelen schuiven teneinde toetsrente te optimaliseren (*alleen dit levert vaak al € 4.000 - € 6.000 extra ruimte op en het kan bij ELKE hypotheek*)**
- CAO ontwikkelingen check v.w.b. inkomensbestanddelen en toekomstige stijging
- **EBV regeling benutten voor max. € 9.000 aanvullende ruimte**
- Herorganiseren en situatieverbetering van bestaande verplichtingen voor een optimaal toetsresultaat
- **En nog veel meer.**

**ONTDEK SNEL WELKE VERBORGEN
KANSEN ER ZIJN VOOR JOU**

Veel is afhankelijk van jouw persoonlijke situatie, wat voor soort inkomen je geniet, wat je arbeidsverleden is etc.

We kunnen gratis voor jou kijken naar jouw situatie. Kost niks, verplicht tot niks, maar het is voor veel mensen het verschil gebleken tussen je droomhuis kopen en je droomhuis mislopen.

Ga naar systeemmakelaardij.nl/aankoop en vul het formulier in. We nemen dan contact met je op om je snel te vertellen waar er winst is te behalen voor jou.



WAAROM ONZE KLANTEN HUN HYPOTHEEK 3X SNELLER ROND HEBBEN DAN GEMIDDELD

Veel adviseurs en banken vertellen je dat je zes weken nodig hebt om de hypotheek in orde te maken. We verkopen regelmatig huizen aan kopers die zelfs dat niet redden en dan uitstel nodig hebben inclusief alle bijkomende onnodige stress.

Je kunt jouw hypotheek makkelijk in 1/3de van die tijd rond hebben. Je kunt je voorstellen dat het een stuk aantrekkelijker is voor een verkoper als je duidelijk maakt dat jouw financiering in no-time rond komt.

Iedereen wil zijn hypotheek graag snel rond hebben.

Dus waarom krijgt bijna niemand het voor elkaar?

Omdat hypotheekadviseurs beginnen pas echt met het hypotheekwerk als je een huis hebt gekocht. Ze hebben 5% voorbereid en ze doen 95% van het werk als het koopcontract er eenmaal is.

Dat is precies verkeerdt om.

De reden dat onze klanten hun hypotheek in recordtijd rond hebben is dat wij ervoor zorgen dat 95% van het werk is gedaan **VOOR** het huis is gekocht!

ZO KRIJG JE JOUW HYPOTHEEK IN NO-TIME ROND



Als je alles in een keer bij de bank alles compleet en foutloos aangeleverd bij de bank dan is het een "**contactloos dossier**". Deze worden met voorrang behandeld en supersnel beoordeeld. We maken regelmatig mee dat een compleet contactloos hypotheekdossier dezelfde dag nog wordt beoordeeld en akkoord bevonden.

Het voelt een stuk relaxter als je weet dat alles in orde komt voor je gaat kopen. Doe jezelf dat plezier en zorg ervoor dat alle signalen op groen staan. Denk aan:

1. Check welke documenten er in jouw situatie moeten worden verstrekt en maak die compleet.
- 2. Check je BKR status zodat je eventuele onduidelijkheden nu al kunt oplossen**
3. Dubbelcheck elk document op de documentenlijst met behulp van de documentenstandaard van de geldverstrekker
- 4. Check de verhouding tussen werkgeversverklaring / salarisstrook inclusief aanvullende inkomenscomponenten**
5. Volg en controleer middels de complete instructie voor het inscannen en valideren van ID bewijs
- 6. Controleer de werkgeversverklaring op compleetheid en veelgemaakte fouten (*ga niet er van uit dat dit goed wordt ingevuld, de helft van de tijd is dit namelijk niet zo*)**

Als we jouw situatie weten kunnen we je snel vertellen welke documenten er gevraagd zullen worden en wat de meest gemaakte fouten zijn.

Als je wilt weten hoe je ervoor zorgt dat je geen steken laat vallen - doe een aanvraag op systeemmakelaar.nl/aankoop. Tijdens ons gesprek praten we je dan bij.

KOPERS GOOIEN ONNODIG SPAARGELD WEG DOOR DIT MISVERSTAND

Elke dag zijn er kopers die een huis kopen en al hun spaargeld in de hypotheek storten omdat ze denken dat dat de regel is...

...terwijl het nergens voor nodig is!

Gelukkig lees jij dit rapport want ik wil dit hardnekkige misverstand voor eens en voor altijd de nek omdraaien.

Kopers krijgen constant te horen: "*je moet de kosten koper uit eigen zak betalen*". Dat is niet correct. Het is **WEL** mogelijk om kosten koper mee te nemen in je hypotheek.

De regel is dat je hypotheek maximaal zo hoog mag zijn als de **marktwaarde** van het huis.

Maar hypotheekadviseurs hebben dat vertaald naar: je hypotheek mag maximaal zo hoog zijn als de **koopsom** van het huis".

Die twee dingen lijken op elkaar maar ze zijn NIET hetzelfde.

Want **MARKTWAARDE** en **KOOPSOM** zijn twee verschillende dingen.

KOOPSOM

=

De prijs die je aan de verkoper betaalt

MARKTWAARDE

=

De waarde die de taxateur vaststelt

Hier een voorbeeld:

Stel dat je morgen een huis koopt voor 250.000.

De **koopsom** is dan 250.000.

Maar hoeveel hypotheek je voor het huis kunt krijgen wordt bepaald door de **marktwaarde**.

Als de taxateur een marktwaarde vaststelt van € 250.000 dan is de maximale hypotheek ook € 250.000.

Als de taxateur een marktwaarde vaststelt van € 230.000 dan is de maximale hypotheek € 230.000. Dus € 20.000 **minder** dan waar je het huis voor koopt!

Als de taxateur een marktwaarde vaststelt van € 262.500 dan is € 262.500 de maximale hypotheek. Dan kun je dus € 12.500 méér lenen dan waar je het huis voor koopt.

Met andere woorden - als het huis **hoger** wordt getaxeerd dan de koopsom dan kun je de kosten koper meenemen in je hypotheek.

Maar het allerbelangrijkste punt is het volgende:



TAXEREN IS GEEN EXACTE WETENSCHAP

Mensen denken vaak dat taxeren een exacte wetenschap is of dat het weinig uitmaakt welke taxateur er taxeert, ze komen toch hetzelfde uit.

Niets is minder waar.

Laat drie taxateurs komen bij een huis en je krijgt drie verschillende waardes. Een marge van 10% tussen de hoogste en laagste taxatie is niet ongebruikelijk.

Dat klinkt misschien niet zo schokkend, maar in praktijk ziet dat zo uit:

Taxateur 1: € 250.000

Taxateur 2: € 262.500

Taxateur 3: € 237.500

Taxateur 1 taxeert op de koopsom, dus in dat geval moet je de kosten koper uit eigen zak betalen. Dat kost je ongeveer € 13.000.

Taxateur 2 komt 5% hoger uit dan de koopsom. Dan hoef je maar € 500 uit eigen zak te betalen in plaats van € 13.000.

Taxateur 3 komt 5% lager uit dan de koopsom. Dan moet je niet € 13.000 betalen uit eigen zak maar **€ 25.500** betalen! De kosten koper plus het verschil tussen de koopsom en de marktwaarde.

Bij veel kopers wordt dit aan het toeval overgelaten. De hypotheekadviseur geeft een taxateur de opdracht en dan is het hopen dat de uitslag goed is.

Maar dit gaat om zo'n groot risico en zoveel geld dat wij dit voor onze klanten juist niet aan het toeval overlaten. Ik adviseer jou om dat ook niet te doen, daarom leg ik je hieronder uit hoe we het risico op problemen zo klein mogelijk houden.

Het verschil tussen een huis hoger of lager taxeren hangt van allerlei dingen af, maar één van de grootste factoren is de onderbouwing. Taxateurs moeten beter dan ooit een dossier kunnen onderbouwen. Als je een taxateur kunt helpen met een dossier opbouwen dan is driekwart van de strijd gewonnen.

Maar daar zit ook meteen het probleem.

99% van de hypotheekadviseurs heeft nog nooit een huis verkocht, nog nooit een huis getaxeed en nog nooit een waardeonderbouwend dossier moeten samenstellen.

Dus ze laten dit volledig over aan de taxateur.

Verderop lees je nog een praktijkverhaal van hoe dat kan aflopen en hoe het vaak gaat. Kort samengevat - het is geen goed plan om dit helemaal uit handen te geven en te hopen dat het goed gaat.

Omdat we meer dan 1.000 huizen hebben verkocht is het opbouwen van een dossier inmiddels een tweede natuur geworden. Het is voor ons dus een stuk makkelijker om te onderbouwen omdat we dezelfde taal spreken als de taxateur.

Als we aankopen voor een klant dan doen wij het leeuwendeel van de waardeonderbouwing en het dossierwerk zodat de taxateur in een gespreid bedje komt. Vervolgens leggen we contact met taxateurs in de omgeving en stemmen eventuele problemen af vóóordat de taxatie gebeurt.

We doen het elke dag en daarom kunnen we ervoor zorgen dat onze klanten altijd duizenden euro's van de kosten koper meenemen in hun hypotheek. Regelmatig komt het zelfs voor dat ze helemaal niks uit eigen zak hoeven te voldoen bij het kopen van een huis.

Als je wilt weten hoe we jou zouden kunnen helpen bij alles rondom de aankoop en hoe jij ook de kosten koper meeneemt in je hypotheek, doe dan een gratis vrijblijvende aanvraag op systemmakelaardij.nl/aankoop.

Het is belangrijk om op alle slakken zout te leggen als je een hypotheek aanvraagt en daar hoort bij dat je zorgvuldig bent bij het uitzetten van de taxatie. Hierna zie je een praktijkvoorbeeld van een klant waarbij dat deel in het water viel.

WAAROM WE ALLES IN ÉÉN HAND HOUDEN VOOR KLANTEN

We hielpen deze klanten bij het kopen van hun droomhuis. Ondanks een hoop concurrentie wisten we ervoor te zorgen dat de verkopers het bod van onze klant kozen en we gingen dus gelijk verder met de hypotheekaanvraag,

We regelen altijd het totaalplaatje voor onze klanten, dus aankoop + taxatietraject + hypotheekaanvraag vanwege twee redenen:

1. Zo kunnen we alles precies op elkaar afstemmen en valt er niks tussen de spleten door.
2. We hebben keer op keer meegemaakt hoe rampzalig het loopt als we niet alles in één hand houden

Dus je kunt je voorstellen dat ik niet stond te springen van blijdschap toen de klant me belde met het nieuws dat ze de hypotheek toch maar via hun kennis bij de bank gingen doen.

Ik waarschuwde nog dat ik geen goede ervaring heb met traditionele adviseurs. Ze vertelden me dat dit echt een sympathieke betrouwbare kerel was en dat hij ze had verzekerd dat het allemaal *'makkelijk rondkwam'* en *'eigenlijk maar een formaliteit was'*.

Dat stelde me niet gerust. Eigenlijk het tegenovergestelde. Ik doe dit al zo lang dat ik een allergische reactie krijg als ik hypotheekadviseurs iets hoor zeggen dat neerkomt op: *"geen probleem, ik krijg dit moeiteloos rond"*.

Maar het maakte niet uit wat ik zei - ze hadden volledig vertrouwen in deze beste man. Hij had gezegd dat hij alles zo geregeld zou hebben, hij werkte voor een grote bekende bank en hij kwam echt heel betrouwbaar over.

Een paar dagen later stonden ze op mijn voicemail met de vraag om een spoedoverleg en kreeg ik deze app:



Ik weet niet hoe je de toekomst voorspelt met theebladeren of koffiedrab en ik heb geen kristallen bol...

... maar in dit geval wist ik precies wat ze me gingen vertellen tijdens ons spoedoverleg.

Het maakt niet uit hoe stressvol de situatie is - als je het meer dan honderd keer meemaakt wordt het routine. Ik vertel je dit omdat ik je dat graag wil besparen.

Het gaat altijd hetzelfde:

1. Eerst hoor je dat alles makkelijk rondkomt. Er is geen vuiltje aan de lucht en geen enkele reden tot zorg. Het is een peulenschil. Een eitje. Zo makkelijk dat een kleuter het nog kan doen!
2. Dan ontstaat er een "onverwachts" probleem. Dat gebeurt omdat je adviseur steken laat vallen, op de automatische piloot werkt en niet alle puntjes op de i zet, maar wat jij krijgt te horen is dat het probleem onmogelijk te voorzien was.
3. Dus je vraagt je adviseur om een oplossing, daar heb je hem voor en hij zei eerst zei dat alles goed kwam. Maar dat is inmiddels helemaal veranderd. Nu krijg je te horen dat het niet zijn schuld is, dat hij er niks aan kan doen en dat

hij het erg vervelend voor je vindt.

4. Ondertussen heb jij geen oplossing en mag je wel de rotzooi opruimen en opdraaien voor de gevolgen.

Die punten kwamen dus 1 voor 1 langs tijdens ons telefonisch overleg.

Bij deze klant ging het mis bij de taxatie omdat de adviseur zich niet de moeite had genomen om een fatsoenlijk taxatiedossier op te bouwen of zelfs maar een minimale hoeveelheid voorbereidend werk erin had gestoken.

Het gevolg was dat klanten met een onverwachtse kostenpost van € 28.000 (*ja, achtentwintigduizend euro, geen tikfout*) dreigden te blijven zitten.

Ze hadden om een oplossing gevraagd aan de adviseur maar die vertelde dat het niet zijn schuld was, dat hij er ook niks aan kon doen en dat het probleem niet op te lossen was.

ZO LOS JE EEN ONOPLOSBAAR PROBLEEM IN TWEE DAGEN OP



Dus daarom houden we alles in één hand. Omdat we weten wat er op het spel staat en we het te vaak hebben zien misgaan vanwege miscommunicatie of nonchalance.

Deze klanten waren gewaarschuwd. Ze kozen er zelf voor om het risico te nemen. En de adviseur waar ze zoveel vertrouwen in hadden liet ze natuurlijk in de kou staan.

Ik zal niet liegen – toen ze me belden om hulp fluisterde het duiveltje op mijn schouder in mijn oor:

“Waarom zou jij de rotzooi opruimen? Ze wilden dit toch laten regelen door die bankheld op sokken? Waarom zou je nu een vinger uitsteken om ze uit de brand helpen?”

Het engeltje op de andere schouder zei toen verontwaardigd:

“Nee, je kunt die mensen niet in de kou laten staan. Ze gaan niemand anders vinden die dit probleem voor ze oplost en dan gaan ze ze de boot in voor € 28.000 omdat ze een inschattingsfout maakten. Je weet dat jij het voor ze kan oplossen, dus help die mensen uit de brand.”

Het duurde een paar seconden.

Toen won het engeltje.

We hebben allemaal weleens de verkeerde mensen vertrouwd. Het is niet makkelijk om in te schatten wie echt het beste met je voor heeft en wie er uit zijn nek kletst.

Dus ik besloot om ze te helpen.

Binnen twee dagen kon ik rechtzetten wat er scheef was gelopen en wat hun hypotheekadviseur had bestempeld als: "niet op te lossen".

Hieronder zie je hun reactie.



Als je wilt dat we jou hierbij helpen, maak dan niet dezelfde fout als deze mensen. Voorkomen is altijd beter dan genezen en je bespaart jezelf een hoop stress en geld als je me vanaf het begin af aan laat helpen bij de jouw aankoop.

Doe een gratis vrijblijvende aanvraag op systeemmakelaardij.nl/aankoop en ik vertel je hoe we jou kunnen helpen om je droomhuis te kopen zonder stress of onverwachte tegenvallers van tienduizenden euro's.

Zo Krijg Je Onze Hulp En Advies Bij Het Kopen Van Jouw Huis En Het Regelen Van Jouw Hypotheek

>>> Gratis En Zonder Verplichtingen! <<<

Het is simpel en snel om te doen en er zitten
geen adders onder het gras.

Ga naar systeemmakelaardij.nl/aankoop en doe een aanvraag.

Wij helpen je dan persoonlijk verder met tips en oplossingen die
waardevol zijn bij jouw aankoop en jouw situatie

Arno Wingen



Willem Nijs

