



Van eerste zoekopdracht tot eigen sleutel

DE HOOFDGIDS



Acht hoofdstukken over de beslissingen die er echt toe doen. Lees in één keer, of pak per fase het juiste hoofdstuk.

Inhoud

1. Voordat je begint met zoeken
2. Slim zoeken
3. Bezichtigen zonder roze bril
4. Bieden: strategie in plaats van paniek
5. Appartement? De VvE is medeverkoper
6. Hypotheek en geldzaken
7. Van notaris naar sleutel
8. Na de aankoop

Gratis informatie vertelt je wat je moet weten. Dit pakket helpt je het toe te passen op de specifieke woning die jij serieus overweegt: controleren, vastleggen, rekenen, vergelijken en je grens bepalen.

OPEN JE EERSTE HUIS REKENTOOL

Bij dit pakket horen twee online rekentools: je echte woonkosten en je biedgrens. Scan de QR-code of klik op de link. Geen account nodig.

[>> KLIK HIER OM DE REKENTOOL TE OPENEN](#)



— 1. Voordat je begint met zoeken

De meeste starters beginnen op Funda. Foute volgorde. Begin bij je grens: wat mag je maximaal lenen en wat wil je maximaal betalen? Dat zijn twee verschillende bedragen, en de tweede is belangrijker.

Laat een hypotheekadviseur je maximale hypotheek berekenen — bij veel adviseurs is een oriëntatiegesprek gratis. Leg daarna je eigen grens: welke maandlast past naast het leven dat je wilt blijven leiden?

Reken je echte woonkosten door met het werkblad in dit pakket. Wie alleen naar de hypotheek kijkt, komt thuis in een huis dat te duur is om in te leven.

— 2. Slim zoeken

Stel een zoekopdracht in met scherpe filters: prijsklasse, oppervlakte, aantal kamers, energielabel. Elke dag 5 minuten zoeken verslaat elke avond twee uur scrollen.

Kijk verder dan de foto's. Breedhoeklenzen liegen, ontbrekende foto's zeggen meer dan aanwezige, en 'knus' betekent klein. Lees de tekst alsof je een contract leest.

Reageer snel. In deze markt is een woning die al twee weken online staat óf te duur óf er is iets mee. Beide interessant om te weten.

— 3. Bezichtigen zonder roze bril

Een bezichtiging duurt gemiddeld 15 minuten. De verkopend makelaar hoopt dat je verliefd wordt; jouw taak is kritisch kijken. Daarom zit de bezichtigingschecklist in dit pakket — neem hem letterlijk mee.

Kijk naar scheuren, vocht, kozijnen, dak en installaties. Rode vlaggen hoeven geen dealbreaker te zijn, maar bepalen wel of je een bouwkundige keuring doet (€300–€500, bij oude woningen bijna altijd verstandig).

Plan bij serieuze interesse een tweede bezichtiging en neem iemand mee die jou kent én kritisch durft te zijn.

— 4. Bieden: strategie in plaats van paniek

Een bod bestaat uit meer dan een bedrag: voorwaarden, opleverdatum en wie je bent tellen mee. Een net lager bod met financieringsvoorbehoud en flexibele overdracht wint regelmatig van het hoogste bod.

Bepaal vóór je biedt drie grenzen: je eigen bovengrens (op basis van jouw bedragen), je persoonlijke grens (wat jij dit huis waard vindt) en je openingsbod. Het biedingswerkblad helpt je ze vast te leggen — in de hitte van een biedingsstrijd gaat precies dat mis.

Overbieden is normaal in een krappe markt, maar 'iedereen overbiedt' is geen reden om jouw grens te verleggen. De vraagprijs is een openingszet, geen waarheid.

— 5. Appartement? De VvE is medeverkoper

Bij een appartement koop je een privégedeelte plus een aandeel in de Vereniging van Eigenaren. Bij een VvE zonder actief beheer of reservefonds is de kans op uitgesteld onderhoud en extra bijdragen

groter. Vraag de stukken op en laat ze zo nodig beoordelen.

Vraag altijd om de notulen, de jaarrekening en het meerjarenonderhoudsplan. Staat er groot onderhoud op de planning zonder dekking in het reservefonds? Reken die kosten bij je bod op.

Gebruik de VvE-checklist in dit pakket om niets over te slaan.

— 6. Hypotheek en geldzaken

Na acceptatie van je bod begint de klok te lopen: meestal heb je 4 tot 6 weken voor je financieringsvoorboud. Start dag één met je hypotheekaanvraag en plan direct een taxatie.

Kosten koper — overdrachtsbelasting, notaris, taxatie, advies en NHG — zijn grofweg 4 tot 6% van de koopsom. Starters onder de 35 betalen onder voorwaarden geen overdrachtsbelasting; check de actuele grens, die verandert jaarlijks.

Kies je hypotheekvorm en rentevaste periode bewust. Kortere rentevaste periode is goedkoper maar gevoeliger; langere geeft rust. Er is geen goed antwoord, wel een antwoord dat bij jouw situatie past.

— 7. Van notaris naar sleutel

De checklist 'Na een geaccepteerd bod' leidt je door deze fase: koopcontract, waarborgsom, taxatie, hypotheekofferte, eindinspectie en de leveringsakte.

Doe de eindinspectie serieus. Loop met de checklist door de woning, noteer meterstanden en leg vast of afgesproken herstelwerk is gedaan. Na de overdracht is te laat.

Bij de notaris teken je de hypotheekakte en de leveringsakte. Daarna krijg je de sleutel. Neem een legitimatiebewijs mee en de rest van de dag vrij — je wilt dit moment niet haasten.

— 8. Na de aankoop

De eerste maanden: verzekeringen checken, energiecontract regelen, adreswijzigingen doorgeven en een onderhoudsbuffer opbouwen (richtlijn: 0,5 tot 1,5% van de woningwaarde per jaar).

Bewaar je taxatierapport, keuringsrapport en garanties op één plek. Bij verkoop of verbouwing zijn ze goud waard.

En dan: genieten. Je hebt iets gedaan wat de meeste mensen maar een paar keer in hun leven doen — en je hebt het goed gedaan.

Klaar met lezen? Aan de slag. Reken je woonkosten door met het werkblad, en neem de bezichtigingschecklist mee naar je volgende bezichtiging.