vandaag
makelaars van nu

"Wij gaan altijd één stap verder voor het beste resultaat voor jou!"

Woning Magazine

www.vandaagmakelaars.nl
Herstraat 1 A1, 5961GC, Horst
info@vandaagmakelaars.nl
0772043340

NVM
vastgoedcert gecertificeerd
Nederlands Register Vastgoed Taxateurs
NWWI
funda

Checklist: Waar op te letten tijdens de bezichtiging?

Voor de bezichtiging:

- O Zijn er nog speciale wensen waaraan het huis moet voldoen? (ligging, aantal kamers etc.)
- O Stel een lijstje op met vragen
- O Neem een meetlint mee zodat je kamers kan nameten
- O Plan de bezichtiging overdag in omdat gebreken beter te zien zijn
- O Neem iemand mee die kritisch meekijkt

Tijdens de bezichtiging:

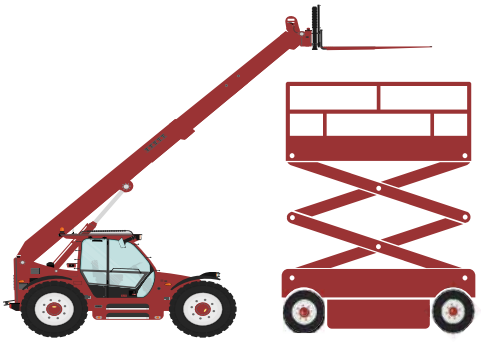
- O Hoe is de ligging?
- O Welke voorzieningen zijn er?
- O Check of alles in het huis werkt zoals het hoort (werkt het water, het licht, gaan de ramen soepel open etc.)
- O Maak een tweede / derde rondje door het huis om de details in je op te nemen
- O Loop een rondje door de buurt

Na de bezichtiging:

- O Verdiep je in het bod zodat je met een goed tegenbod kunt komen
- O Sluit tijdig een hypotheek af
- O Is het bod geaccepteerd? Lever de benodigde documenten aan, zoals een werkgeversverklaring
- O Houd rekening met bijkomende kosten
- O Twijfel je over de staat van het huis? Vraag een bouwkundige keuring aan

Extra tip:

- O Besparen op je energierekening? **Zie adv. Isolatie.com**



REIJNDERS SERVICE
Verhuur van Verreikers & Hoogwerkers

Verhuur van verreikers en hoogwerkers met of zonder machinist.

Contact www.huur-verreiker.nl
info@huur-verreiker.nl
00316 2724 3754

Voorwoord

Leuk dat ons eerste magazine je bereikt heeft! In dit glossy bewaarexemplaar van Vandaag Makelaars vind je alle tips en tops voor het kopen en verkopen van een woning. Als bevlogen makelaars leek het ons goed om je in de huidige booming woningmarkt te informeren over de vele mogelijkheden, kansen en eventuele valkuilen.

Even kennismaken

Ook willen we je graag kennis laten maken met ons. En met ons jonge makelaarskantoor 'Vandaag Makelaars'. Samen hebben wij al ruim 30 jaar ervaring als makelaar en kennen we het klappen van de zweep. Antonie werkte 12 jaar bij een regionale makelaar en Joost heeft al 7 jaar een eigen kantoor in Venray, na 12 jaar bij een groot regionaal makelaarskantoor in dienst te zijn geweest. Onze opgedane kennis en ervaringen hebben we gebruikt om een nieuwe werkwijze te ontwikkelen. En te makelen zoals het volgens ons hoort!

Vanaf 1 februari 2021 is Vandaag Makelaars gevestigd aan de Herstraat 1 A-1 in Horst.
Onze bedrijfsnaam verraadt onze visie al een beetje. Makelen in een modern jasje, gebruik maken van alle hedendaagse technieken en daarnaast persoonlijk contact en aandacht. Want dat vinden we erg belangrijk! Zowel met de kopers als de verkopers.

Verbinden

Als makelaar behartig je altijd het belang van jouw opdrachtgever. En daarbij zoek je de verbinding tussen verschillende partijen. Zeker in de huidige roerige woningmarkt zijn diverse situaties mogelijk en moet je als makelaar begrip tonen voor alle partijen. Door de schaarste en tegelijk grote vraag naar woningen staat de kunst van een makelaar om te luisteren en te verbinden centraal; een woningeigenaar die graag wil verkopen omdat de huidige woning niet meer in zijn levenssituatie past maar geen geschikte woning gevonden krijgt, een starter die graag wil gaan samenwonen maar na 25 bezichtigingen de moed opgeeft, de woningzoekende die alweer fors overboden heeft maar er wederom naast grijpt, enzovoort.

Ontzorgen

In al deze verschillende situaties biedt de makelaar je een helpende hand. En een luisterend oor. Zeker in de huidige onzekere markt zijn wij voor alle partijen van grote toegevoegde waarde en ontzorgen wij zowel de koper als de verkoper van A tot Z. Ook bieden we sinds kort de mogelijkheid om de woning te ruilen. Hierover lees je meer in dit magazine.

Toekomst

Niemand die in een glazen bol kan kijken en weet wat de toekomst in de woningmarkt brengen zal. Hoewel ook Horst aan de Maas zichzelf een forse bouwopgave van 1000 woningen heeft gesteld, zal het naar verwachting nog wel even duren voordat de huidige schaarste is opgelost. Het doorlopen van procedures, onderzoeken en de uiteindelijke bouw neemt jaren in beslag. Nieuw aanbod zal dan ook stapsgewijs op de markt komen. En of de rente zo laag blijft is ook de vraag. Daarom is het van belang niet stil te zitten en af te wachten maar jouw (ver)huisplannen te verwezenlijken. Lees dit magazine eens door en laat je goed informeren, dat geeft veel duidelijkheid en rust.

Heb je vragen? Mail of bel ons of loop eens binnen in ons kantoor in Horst. De koffie staat altijd klaar. En als dat beter uitkomt, komen we natuurlijk even bij jou op bezoek en informeren we je over de mogelijkheden.

Voor nu veel wijsheid en leesplezier
En hopelijk tot gauw ziens!

Joost

Antonie

Heldens Dental Care is een allround tandartspraktijk, opgericht in 2000 en sinds die tijd uitgegroeid tot een moderne mondzorgkliniek en na 21 jaar een begrip in Horst en omgeving.

U kunt bij ons terecht voor alle reguliere tandheelkundige behandelingen. Voor gespecialiseerde zorg werken wij nauw samen met de beste professionals in de regio.

Wij hechten belang aan een persoonlijke benadering en een ongedwongen sfeer, zodat onze patiënten zich op hun gemak voelen en met een glimlach de deur uit gaan.

Komt u voor de eerste keer, dan zullen wij u adviseren welke zorg uw gebit volgens ons nodig heeft en geven wij u indien nodig uitgebreide informatie over de diverse behandelmogelijkheden.

Wat kunt u van ons verwachten

- Ervaring, gedegen kennis en collegiaal overleg.
- Moeilijke tandheelkundige vraagstukken zijn juist een uit daging en gaan wij niet uit de weg.
- Gebruik van moderne apparatuur en de nieuwste technieken.
- Een prettige ongedwongen sfeer en oog voor de behoeftes en wensen van onze patiënten.
- 5 dagen per week geopend, waarvan 3 dagen ook in de avonduren.
- Iedereen is welkom!

Wij staan dagelijks voor u klaar. De praktijk is 5 dagen per week geopend. Voor veel mensen is het vaak lastig om overdag tijd vrij te maken. Vandaar dat u bij ons ook in de avonduren terecht kunt.

Contact & adresgegevens
Hertog Arnoldlaan 10
5961 TA Horst
praktijk@heldensdentalcare.nl

Voor meer informatie kunt u ook terecht op onze website *www.heldensdentalcare.nl*

Wij heten u graag welkom bij Heldens Dental Care.

isolatie.com

Komt voor elkaar!

BESPAAR TOT 30% OP JE ENERGIEREKENING ÉN VERBETER JE WOONCOMFORT!

Laat je woning isoleren en profiteer van subsidie en collectiviteitsvoordeel in jouw gemeente! Zo ontvang je bij twee of meer isolatiemaatregelen subsidie én geven wij in jouw gemeente collectiviteitskorting op jouw dak-, vloer en/of (spouw)muurisolatie.

ERVAAR DE VOORDELEN VAN ISOLATIE.COM!

- ✔ Deskundig & gratis offerte op maat
- ✔ Volledige isolatie in één dag
- ✔ Onhankelijk productadvies
- ✔ Volledig gecertificeerd

VENIN SKG-IKOB

- ✔ 10 jaar garantie op isolatie & uitvoering
- ✔ Ondersteuning bij jouw subsidie aanvraag
- ✔ Lage BTW (8%) op arbeidskosten
- ✔ Klanten beoordelen ons met een 8,8

PROFITEER VAN GRATIS ISOLATIE ADVIES, SUBSIDIE EN COLLECTIVITEITSVOORDEEL?

Ga naar isolatie.com/nieuwe-woning of scan de QR-code, laat je gegevens achter en wij nemen contact met je op voor een vrijblijvend adviesgesprek bij je thuis en een offerte op maat.

DAKISOLATIE
OOK VOOR JOUW ZOLDERVLOER

MUURISOLATIE
BESTAAND EN NIEUWBOUW

VLOERISOLATIE
OOK VOOR KRUIPRUIMTES

0492-36 47 83 info@isolatie.com www.isolatie.com

Welke stappen

neem je bij de verkoop van jouw woning?

Het moment is daar: je gaat jouw woning verkopen. Omdat je groter of juist kleiner wilt wonen, liever gelijkvloers leeft of in een compleet andere omgeving gaat wonen. En natuurlijk kunnen financiële redenen ook meespelen. Feit blijft, je wilt jouw woning zo goed mogelijk presenteren en verkopen. Wat komt er dan allemaal bij kijken?

Vandaag Makelaars heeft een stappenplan voor je opgesteld waarmee je goed voorbereid aan de slag kunt met het verkopen van je appartement of huis. Daarmee heb je beter overzicht, meer rust en boven alles het maximale resultaat!

1. Heb je al een andere woning op het oog?

Heb je plannen om een ander huis te kopen? De veiligste weg is om eerst jouw eigen woning te verkopen en daarna pas een nieuwe woning te kopen. In de huidige woningmarkt hoef je natuurlijk niet bang te zijn dat je jouw huis niet kwijtraakt gezien het tekort aan woningaanbod, maar let op de financiële situatie. Kun je de lasten van twee woningen betalen en is het dat waard?

Is woningruil iets voor jou?

Omdat je logischerwijs bij voorkeur geen dubbele woonlasten hebt, wacht je als verkoper op een koper voordat je een nieuw huis kunt aanschaffen. Door rechtstreeks een woningruil aan te gaan, verkoop je gegarandeerd jouw woning en je hoeft ook niet lang te zoeken naar een andere woning. Geen van de partijen blijft dan achter met twee woningen. Op deze manier is de huizenmarkt in beweging en blijft niet iedereen op elkaar wachten.

2. Zelf verkopen of via Vandaag Makelaars?

Natuurlijk kun je zelf jouw woning te koop zetten. Dat scheelt je voor jouw gevoel misschien geld maar het kost je uiteindelijk veel tijd, energie en ook geld. Onze makelaars van Vandaag Makelaars kennen de situatie van de woningmarkt en weten hierop in te spelen. Daarbij hebben zij een groot netwerk en onderhandelen ze met potentiële kopers. Met zorg maar zonder de emotie die een verkoop van jouw huis eventueel bij jou teweegbrengt.

3. Is er nog achterstallig onderhoud?

Zorg ervoor dat je huis in goede staat verkeert als je het te koop zet. Is er nog schilderwerk te verrichten, zijn de dakgoten schoon, is de tuin op orde of zijn er nog andere klusjes die ervoor zorgen dat het huis er mooi bij ligt? Dat geeft een potentiële koper een positieve kijk op de woning. Moet er flink verbouwd worden vanwege een oude badkamer, keuken of toilet? Kijk dan eerst even wat de kosten hiervan zijn en weet dat smaken verschillen.

4. Wat is een juiste vraagprijs?

Natuurlijk wil je een reële prijs voor jouw woning vragen. Wat bepaalt nu de juiste vraagprijs?
Deze hangt onder andere af van de ligging van het huis en de staat waarin het verkeert. Hierbij helpt Vandaag Makelaars je graag; wij inspecteren de woning en maken een opnamerapport dat als basis dient voor de vraagprijs. Nog een groot voordeel is dat we de omgeving kennen en weten we welke huizen nog meer te koop staan, hoe lang en voor welk bedrag.
Met deze gegevens komen we samen tot de beste vraagprijs.
Je kunt de waarde van je woning als richtlijn gebruiken voor het

bepalen van de vraagprijs. Jouw vraagprijs hoeft niet gelijk te zijn aan de waarde van het huis; meestal ligt de vraagprijs iets hoger, afhankelijk van populariteit, persoonlijke situatie en voorkeuren en datum van overdracht. Schakel Vandaag Makelaars in voor het uitvoeren van een waardebepaling. Je hoeft hiervoor geen officiële taxatie uit te laten voeren.

"Jouw vraagprijs hoeft niet gelijk te zijn aan de waarde van het huis"

5. Energielabel aanvragen

Bij het verkopen van de woning ben je verplicht om een energielabel aan te vragen. Dit energielabel -dat kan variëren van A t/m G- moet je bij de overdracht aan de koper overhandigen. Het geeft aan dat je huis energiezuinig en goed geïsoleerd is.

Vandaag Makelaars adviseert je ook over het eventueel verbeteren van dit energielabel en dus het verduurzamen van jouw woning. En hoe je het duurzaam wonen kunt financieren.

6. Onder de aandacht brengen

Natuurlijk kun je bij de verkoop zelf jouw woning onder de aandacht brengen van potentiële kopers via een advertentie of op social media. Maar dat vergt wel de nodige kennis en ervaring, de juiste netwerken én vooral ook de nodige tijd!

Vandaag Makelaars neemt deze zorgen uit handen en begeleidt je hierbij van A tot Z. Naast een prominente plek op Funda krijgt jouw woning een eigen unieke website en een luxe brochure. En we verspreiden de juiste en gewenste informatie via de diverse sociale media.

7. Bezichtigingen

Verkoop jij je woning zonder makelaar? Dan ben je zelf verantwoordelijk voor het plannen van bezichtigingen en de afspraken die worden gemaakt. Heb je een verkoopmakelaar van Vandaag Makelaars? Dan coördineert en begeleidt hij de bezichtigingen en kan Open Huis-dagen organiseren. Hierbij stel je jouw woning een dag open voor geïnteresseerden en hoef je hier niet zelf bij aanwezig te zijn. De verkoopmakelaar kent jouw woning goed en geeft afdoende feedback op vragen en draagt mogelijkheden aan waar potentiële kopers nog niet aan hebben gedacht. Voor een potentiële koper kan de stap om langs te komen kleiner zijn bij een Open Huis dan bij een officiële bezichtiging.

8. Onderhandelingen

Heb je een bod ontvangen? Dan kan het onderhandelen beginnen. Bedenk van tevoren op welk bedrag je minimaal wilt uitkomen en op welke punten je bereid bent een koper tegemoet te komen. Bijvoorbeeld als het gaat om de overdrachtsdatum.

Vandaag Makelaars ondersteunt hierbij en adviseert je over de verschillende methodes van het biedingsproces en de vervolgstappen. De één-op-één onderhandeling is nog altijd de meest voorkomende. Wanneer er meerdere belangstellenden zijn, is het soms moeilijk te bepalen wie de beste koper is. Met de verkoopmakelaar bespreek je dan de mogelijkheid van een inschrijvingsprocedure. Hierbij krijgen alle bieders een gelijke kans om hun beste bod uit te brengen.

9. Het koopcontract

Ben je met de koper het eens over de prijs, opleverdatum en ontbindende voorwaarden? Dan legt de verkoopmakelaar van Vandaag Makelaars de afspraken vast in het koopcontract. Hierin staat wat je mondeling met elkaar bent overeengekomen zoals de ontbindende voorwaarden en eventuele zaken die de koper overneemt.

Zodra de koopovereenkomst is getekend, heeft de koper drie dagen bedenktijd. Als verkoper heb je geen bedenktijd en zit je na het tekenen van het koopcontract aan de verkoop van je huis vast.

10. Verhuizen en de overdracht

Is de bedenktijd verstreken en de financiering bij de koper geregeld dan is de verkoop van je huis rond. Op de overeengekomen overdrachtsdatum ga jij (of de verkoopmakelaar) met de koper voor een laatste inspectieronde door het huis. De koper beoordeelt dan of het huis wordt opgeleverd zoals is afgesproken en jullie noteren beiden de meterstanden.

Na de inspectieronde brengen jullie een bezoek aan de notaris; hier vindt de officiële overdracht plaats. Daar tekenen jullie de transportakte (ook wel leveringsakte genoemd) en tekent de koper de hypotheekakte. Tot slot overhandig je de sleutels aan de koper, die vanaf dat moment officieel eigenaar van de woning is.

Kortom, een huis verkopen is niet niks.
Vandaag Makelaars ontzorgt je door te luisteren naar jouw wensen en eisen. En door goed te kijken naar de omstandigheden; hoeveel is je huis waard en wat zijn mogelijk slimme verbeteringen. Hierbij maken onze makelaars gebruik van een groot netwerk. Met de realistische en transparante verkoopstrategie van Vandaag Makelaars wordt jouw woning maximaal verkocht!

NOVITAS
NOTARIAAT

Zoekt u een notaris die heldere en begrijpelijke taal verwerkt in documenten? Zoek niet verder!

U kunt bij ons onder andere terecht voor:

- Overdracht van uw woning, bedrijf of grond
- Testamenten en levenstestamenten
- Samenlevingscontract
- Huwelijksvoorwaarden

Wij helpen u graag verder! **www.novitas.nl - info@novitas.nl - 077 - 397 1515 Stoktstraat 2, 5961 TN Horst**

De zekerheid van de beste service en veilig drinkwater
Verkrijgbaar in twee modellen, speciaal voor de meterkast

★ Gratis installatie t.w.v. €275,-
★ Binnen 3 weken geïnstalleerd
★ 15 jaar all-in garantie

Meer weten? Bel of mail onze adviseurs:

UNIQUE waterontharders

Carlsonstraat 6a
(+31) 85 792 0776
info@uniquewaterontharders.nl

8263 CA Kampen
(+31) 6 3844 6289
www.uniquewaterontharders.nl

NIEUWE LIND
TIMMERWERKEN

Uw creatieve en innovatieve partner
in unieke projecten van hout

www.nieuwelind.nl info@nieuwelind.nl 06 - 17 59 33 02

Meterik
ELEKTRO

Lid van Techniek Nederland
REGISTERED SOLAR SPECIALIST
installQ aantoonbaar beter

ELEKTRO INSTALLATIE- EN ADVIESBUREAU
WWW.METERIKELEKTRO.NL

Party Verhuur Tacken

tenten - inrichting - aankleding
Springkussens - licht - geluid

www.partyverhuurtacken.nl
06-45868212 America

BRAM GEURTS
PROJECTEN
Grondverzet ● Bestrating ● Riolering ● Sloop

+ 31 (6) 25 53 79 23

info@bramgeurtsprojecten.nl

Huis & Hypotheek Noord Limburg: uw allround hypotheek - en verzekering specialist!

Hypotheekadvies op maat

Het afsluiten van uw hypotheek doet u meestal voor een lange periode. Het is daarom van belang dat u zich goed laat informeren over de mogelijkheden. De onafhankelijk financieel adviseur van Huis & Hypotheek kan u hierbij helpen. De adviseurs van Huis & Hypotheek kijken samen naar uw persoonlijke situatie en vergelijken verschillende geldverstrekkers om zo de beste passende hypotheek voor u te vinden. Het gaat bij het kiezen van uw hypotheek niet alleen om de laagste rente, maar de voorwaarden en acceptatiecriteria zijn ook van belang. Om de juiste keuzes te maken is het beschikken over kennis van de (on)mogelijkheden van groot belang. Bij ons bent u voor eerlijk, objectief en persoonlijk hypotheekadvies aan het juiste adres!

Verhuizen of uw bestaande woning verbouwen?

Een geschikte woning vinden is tegenwoordig een hele opgave. Het aanbod is beperkt en de prijzen zijn ontzettend hoog. Indien u al een eigen woning bezit kunt u uw woning voor een goede prijs verkopen en heeft u hierdoor mogelijk overwaarde. In combinatie met de extreem lage rente van dit moment kan het ondanks de hoge huizenprijzen erg aantrekkelijk zijn om te verhuizen naar een andere/grotere woning met dezelfde maandlasten.
U kunt er natuurlijk ook voor kiezen om in uw huidige woning te blijven wonen en deze te verduurzamen of vernieuwen.

Oversluiten en blijven wonen

Indien u blijft wonen en ervoor kiest om uw hypotheek te herfinancieren bij een andere geldverstrekker, spreken we van oversluiten. Lagere maandlasten is de belangrijkste reden om over te sluiten. Meer aflossen of zekerheid van gelijkblijvende maandlasten voor een lange periode kunnen eveneens reden zijn om te kiezen voor het oversluiten van uw huidige hypotheek. Indien u ervoor kiest om in uw huidige woning te blijven wonen is het zeker belangrijk om uw toekomstige situatie te laten analyseren. Door de hoge woningwaarde kan er – mits uw inkomen en eventuele huidige hypotheek dit toelaat – geld bijgeleend worden om uw wensen te realiseren.

Wist u dat...

- op elke hypotheek een looptijd van dertig jaar kan worden afgesloten?
- er speciale regelingen zijn voor senioren/gepensioeneerde(n), waardoor er meer hypotheek mogelijk is met het beschikbare inkomen?
- de hypotheekrente voor twintig jaar vast (oktober 2021) te verkrijgen is vanaf 1,2%?*
- hierdoor de lasten twintig jaar lang niet stijgen?
- het mogelijk is tot 50% van de woningwaarde alleen rente te betalen?
  Ontdek wat de mogelijkheden voor u zijn en ga in gesprek met de onafhankelijke adviseurs van Huis & Hypotheek.

*** Let op, rentetarief kunnen uiteraard veranderen. Doe uw voordeel met de huidige tarieven!**

HUIS & HYPOTHEEK

Vandaag Makelaars helpt je bij het vinden van jouw droomhuis

Natuurlijk, je kunt je droomhuis via internet zoeken. Hier vergelijk je de huizen die aangeboden worden en laat je op Funda snel uitrekenen of het huis van je keuze ook financieel haalbaar is. Dit klinkt eenvoudig en aantrekkelijk, maar er komt bij de aankoop van een huis meer kijken dan menigeen denkt.

Zo blijkt achteraf vaak dat je er alsnog te veel voor hebt betaald of staat het huis uiteindelijk in een minder leuke wijk dan je dacht. Daarom doe je er verstandig aan om een NVM-makelaar te vragen met jou mee te kijken. Vandaag Makelaars luistert naar je wensen, kent de omgeving en geeft je adviezen en tips waar je zelf nooit aan hebt gedacht.

Waarom schakel je een aankoopmakelaar in?

Nadat het budget en jouw wensen voor het vinden van een nieuw huis zijn bepaald, helpt de aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars bij de zoektocht naar je droomhuis. Hij kent de lokale situatie, de huidige woningmarkt, bouwkundige aspecten, ontbindende voorwaarden en gemeentelijke bepalingen. De aankoopmakelaar gaat mee naar bezichtigingen, adviseert, inspecteert én onderhandelt. Net zolang tot jij het huis van je dromen hebt gevonden, de deal rond is en de koopakte opgemaakt kan worden.

De voordelen van een aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars

Eerlijk advies

Het kopen van een woning is een hele stap en een spannend moment. Je wilt dan niet voor verrassingen komen te staan. Vandaag Makelaars helpt je bij het vinden van jouw droomwoning door eerst grondig te kijken naar jouw wensen en mogelijkheden. Hierbij spreek je af wat je van Vandaag Makelaars mag verwachten. Deze erkende aankoopmakelaar houdt zich aan de NVM-erecode en adviseert helder over zijn rol bij de transactie.

Uitgebreid netwerk

Vandaag Makelaars kent het gebied goed en kan putten uit een uitgebreid netwerk. Hierdoor vindt het net dat ene huis dat anders misschien aan je voorbij was gegaan. En mocht jij je oude huis willen verkopen, dan kan Vandaag Makelaars daar ook bij ondersteunen. Dat is voor de planning heel handig; jouw makelaar helpt om de overdracht van je voormalige woning en nieuwe woning op elkaar aan te laten sluiten.

Inschatting van investering

Heb je interesse in een ouder huis dan zijn hier vast ook enkele bouwkundige uitdagingen. Vandaag Makelaars beoordeelt kritisch de woning en kan een inschatting geven van de eventueel te maken investering bij (ouderdom)gebreken in en aan het huis. Direct of in de nabije toekomst.

Persoonlijk betrokken, zakelijk en deskundig

Met Vandaag Makelaars ben je ervan verzekerd dat je niet te veel betaalt voor je huis. De deskundige makelaar weet wat jouw wensen zijn maar kijkt zakelijker naar het huis dan je zelf vanwege emotionele betrokkenheid zult doen. Hij maakt op basis van zijn ervaring en kennis van de woningmarkt een reële inschatting van de waarde van het huis.

Papieren op orde

Heb je het droomhuis gevonden en wil je een bod doen? Vandaag Makelaars adviseert je over de beste biedingsstrategie en wijst je op eventuele ontbindende voorwaarden die je aan het bod kunt koppelen. Zoals een voorbehoud van financiering of bouwtechnische keuring. Ook kan Vandaag Makelaars in de NVM-database zien wat de marktwaarde is van vergelijkbare woningen. Zodra een en ander rond is, is het verstandig om voordat je een koopovereenkomst ondertekent deze goed te laten controleren door Vandaag Makelaars. Dan ben je ervan verzekerd dat alles goed is vastgelegd: de koopsom, de opleverdatum, de ontbindende voorwaarden en de lijst van zaken die de verkoper in zijn woning achterlaat. Daarnaast verzorgt de aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars de eigendomsakte, het kadaster, het bestemmingsplan en nog veel meer relevante zaken die je als leek op dit gebied niet eenvoudig kunt regelen.

Hypotheekadvies

Het is niet simpel om een goede hypotheek af te sluiten. Er zijn immers zeer veel aanbieders met allemaal eigen voorwaarden en regeltjes. Je aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars helpt je door de bomen het bos weer te zien. Hij weet met zijn ervaring goed in te schatten welke hypotheek in jouw situatie het beste is. Daardoor kun je op termijn veel geld besparen.
Vlak voordat je naar de notaris gaat, inspecteert de aankoopmakelaar met jou de woning. Het kan namelijk best zijn dat er tussen het sluiten van de koopovereenkomst en de levering schade aan het huis is ontstaan. De verkoper moet die schade eerst herstellen of vergoeden.

Droomhuis zonder zorgen

Vandaag Makelaars zorgt ervoor dat je zonder zorgen jouw droomhuis kunt aankopen. De aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars komt op voor jouw belang, gaat voor een zo laag mogelijke aankoopprijs en kijkt naar alle valkuilen die je kunt tegenkomen bij de koop. Zoals bouwkundige problemen, omgevingsfactoren en juridische facetten. Samen met jou gaan we kijken welk huis bij jou past en waar jij je 100% thuis voelt. Kortom: we kopen samen je droomhuis!

1. Het aankoopproces

- Op zoek naar je droomwoning
- Je eerste bezichtiging
- Een bod uitbrengen
- De koopovereenkomst opstellen
- Taxeren van de woning
- Financieren
- Naar de notaris
- Overdracht van de woning
- Genieten van je droomhuis!

2. De rol van Vandaag Makelaars bij het aankoopproces

Zoek je een woning? En wil je niet voor verrassingen komen te staan? Vandaag Makelaars helpt je bij het vinden van jouw droomwoning.

- We kijken samen grondig naar jouw wensen en mogelijkheden;
- We komen overeen wat je precies van ons mag verwachten;
- Vandaag makelaars scant voor jou de woning markt doorlopend;
- Bij een 'match' bezichtigen we samen de woning;
- Vandaag makelaars beoordeelt niet alleen kritisch de woning, maar ook:
  - de eigendomsakte
  - het kadaster
  - het bestemmingsplan
  - de bouwtechnische status
  - de prijs
- Je ontvangt van ons een advies waarna we namens en in overleg met jou met de verkoper onderhandelen;
- Bij een succesvolle aankoop controleren we de koopovereenkomst en begeleiden we je bij de eindinspectie van de woning.

3. Tips voor het kopen van je droomhuis

- Maak een lijstje met wensen en eisen
- Zorg dat je er snel bij bent: de aankoopmakelaar weet wat er te koop is.
- Onderzoek samen de mogelijkheden van het huis dat je op het oog hebt
- Verken de buurt en laat je over de wijk informeren door de aankoopmakelaar
- Houd je hoofd koel: de aankoopmakelaar bekijkt het meer rationeel
- Koop een huis binnen jouw financiële mogelijkheden
- Neem bij een bezichtiging jouw eigen aankoopmakelaar mee
- Kies bij een oud huis voor een bouwkundige keuring en sluit een NVM-Huisgarantie af
- Laat de aankoopmakelaar de onderhandelingen voeren.

KIJK OP GORDIJNEN

geeft stof tot nadenken

Alles onder een dak bij KijkopGordijnen en DeVloerenVan.

Wist u dat DeVloerenVan onderdeel is van KijkopGordijnen? Samen ontzorgen wij u totaal. Wij voorzien uw hele woning van nieuwe vloeren, raamdecoratie en rolluiken, screens & Glazen schuifwanden.

✔ 100% MAATWERK ✔ 100% KWALITEIT ✔ 100% MEETGARANTIE ✔ ADVIES AAN HUIS

VESTIGING DEURNE
0493 380 069
info@kijkopgordijnen.nl
Doctor Huub van Doorneweg 24C
5753 PM Deurne

VESTIGING EINDHOVEN
040 - 240 60 15
eindhoven@kijkopgordijnen.nl
Ruysdaelbaan 9B
5613 DX Eindhoven

ELEKTRO SWINKELS

WAT DOEN WIJ

- ELEKTROTECHNIEK
- ZONNEPANELEN
- BEVEILIGING
- DOMOTICA

Betrouwbaarheid, kwaliteit en deskundigheid dat is waar Elektro Swinkels voor staat.

Zelfvoorzienend zijn in stroom, kies dan voor uw eigen zonnepanelen. Elektro Swinkels helpt u graag bij het bedenken van de meest optimale plan tot en met het aanleggen van de zonnepanelen.

Graag horen wij van u waarmee Elektro Swinkels u kan helpen.

Contact

06-46234105
info@elektroswinkels.nl
www.elektroswinkels.nl

Volg ons ook op Facebook

Solar made simple

Autarco

Is het verstandig om nu een huis te kopen of verkopen?

De huidige woningmarkt in Nederland is 'booming'. Er zijn amper woningen die te koop worden aangeboden en de prijzen van de huizen die te koop staan, stijgen fors. Voor een bestaande woning is de gemiddelde prijs 410.000 euro (Q2 2021). Tóch zijn er ook vele voordelen te noemen voor de koop of verkoop op dit moment. Een belangrijk voordeel is de extreem lage hypotheekrente die zeer aantrekkelijk is.

Groter wonen

Ondanks de krapte en stijgende prijzen is het toch aan te raden om nu een woning te kopen. "De rente is lager dan ooit. Dus als je kunt, dan is dit het moment", aldus Antonie Berkers, eigenaar van Vandaag Makelaars te Horst. "Vooral voor woningbezitters is het advies om nu juist groter te gaan wonen. De rente daalt namelijk harder dan de huizenprijzen stijgen. Omdat de rente erg laag staat, is een nieuwe hypotheek relatief goedkoop. Hierdoor is het gunstig om je huidige woning te verkopen en een groter huis te kopen. Je woont ruimer en bent tegelijkertijd minder kwijt aan maandelijkse lasten."

Weg uit de stad

In makelaarsland is de trend zichtbaar dat het wonen buiten de stad populairder wordt. "De toename van mensen die vanuit thuis werken, zorgt ervoor dat er meer behoefte is aan een grotere woning en meer buitenruimte", aldus Antonie. "Hierdoor is er een trek naar de buitengebieden." In 2020 zocht bijna 10 procent van de Randstedelijke kopers een woning in de 8 niet-westelijke provincies. De woning die een koper uit de Randstad kocht, was gemiddeld 40 vierkante meter groter dan wat hij achterliet.
Kleiner en/of duurzamer voor mensen wiens kinderen het huis uit zijn en juist kleiner willen wonen of duurzamer kan het ook aantrekkelijk zijn om nu deze stap te zetten en de woonlasten te verlagen. Doordat de woningprijzen nog steeds stijgen, heb je als woningbezitter meestal overwaarde op de woning. Deze overwaarde kun je weer inzetten voor de aankoop van een nieuw huis.

Als je niet wilt verhuizen maar wel een flinke overwaarde hebt, kan dit ook een geschikt moment zijn om de overwaarde van je huis te gebruiken voor andere zaken, zoals een investering om je woning duurzamer te maken. Of om dankzij de lage rentestanden te profiteren van nog lagere maandlasten wanneer je aflossingsvrije hypotheek afloopt.

Starters

Droom je al jaren van het kopen van je eerste huis? Dan kan deze droom, ondanks de huidige woningmarkt, eindelijk werkelijkheid worden. Doordat de overdrachtsbelasting voor starters onlangs is afgeschaft, is het voor een starter met weinig eigen geld alsnog mogelijk om een stulpje te kopen. De overheid heeft daarbij nog een aantal regelingen die de huizenmarkt voor starters meer toegankelijk maakt, zoals de starterslening en belastingvrije schenkingsmogelijkheden. Vandaag Makelaars geeft je deskundig advies en helpt je bij het vinden van jouw droomwoning.

Netwerk en kostenbesparend

Vind je het lastig om een huis te vinden? Of is de woning die je op het oog had net verkocht? Laat je dan informeren door Vandaag Makelaars. Door het grote netwerk en kennis van de lokale markt en bijbehorende woningprijzen biedt deze meer gemak, zekerheid en een grotere kans op succes in een krappe markt. Daarbij is de makelaar bij het kopen van een woning niet emotioneel betrokken, dit in tegenstelling tot jezelf. Dat kan zo duizenden euro's schelen. Daarbij weet een aankoopmakelaar van Vandaag Makelaars alles over de kleine lettertjes in de koopovereenkomst, waardoor jou als koper een hoop zorgen en kosten bespaard blijft.

Kopen, verkopen of blijven zitten?

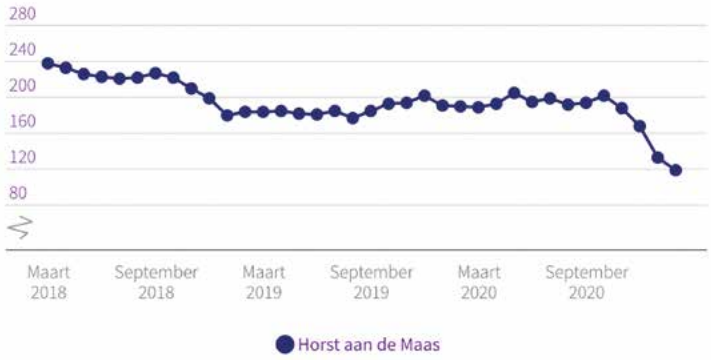
Kortom, het klinkt spannend om in deze tijd een huis te kopen of verkopen maar door de lage rente en hoge huurprijzen is het nog altijd aantrekkelijk om een woning te kopen. Geld lenen voor de aankoop van een woning is daarbij relatief makkelijk zeker wanneer je voldoende inkomen, spaargeld of overwaarde hebt. Veel mensen willen ook juist nu een huis kopen, omdat zij bang zijn dat de rente binnenkort stijgt. "Vandaag makelaars kijkt graag met je mee en checkt samen met jou of dit voor jou een passend moment is om te kopen, verkopen of te blijven zitten", meldt Antonie.

Ben je benieuwd of en wat voor jou interessant en haalbaar is? Doe dan de gratis check op isdithetmoment.nvm.nl en laat je adviseren door Vandaag Makelaars.

Cijfers van de particuliere woningen

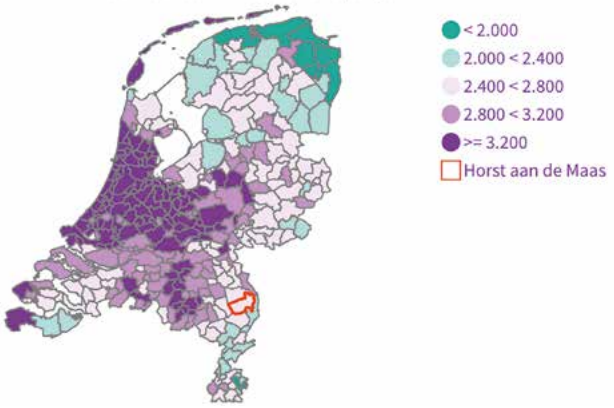
Aanbod koopwoningen

aantal



Gemiddelde vraagprijs woningen

Gemeenten in Nederland, € per m²



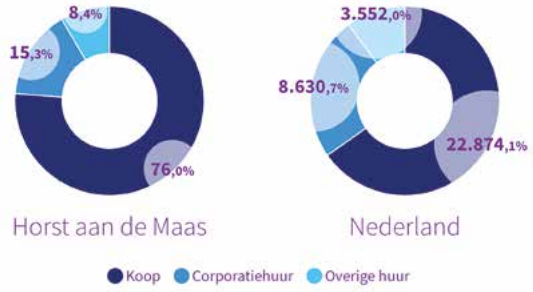
Woningen totaal

aantal

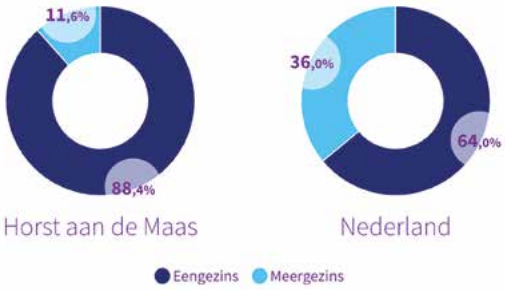
17.937

Horst aan de Maas

Woningen naar eigendom



Woningen naar type



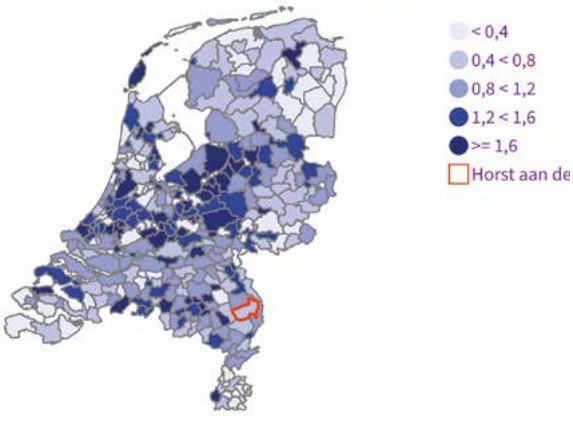
Gemiddelde oppervlakte van woningen

153 m²
Horst aan de Maas

115 m²
Nederland

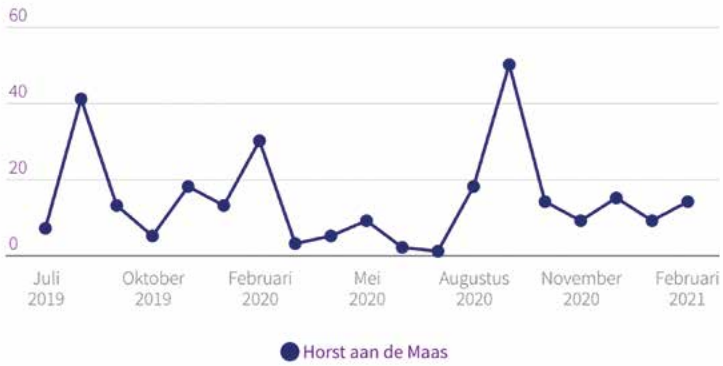
Groei woningvoorraad t.o.v. vorig jaar

Gemeenten in Nederland, %



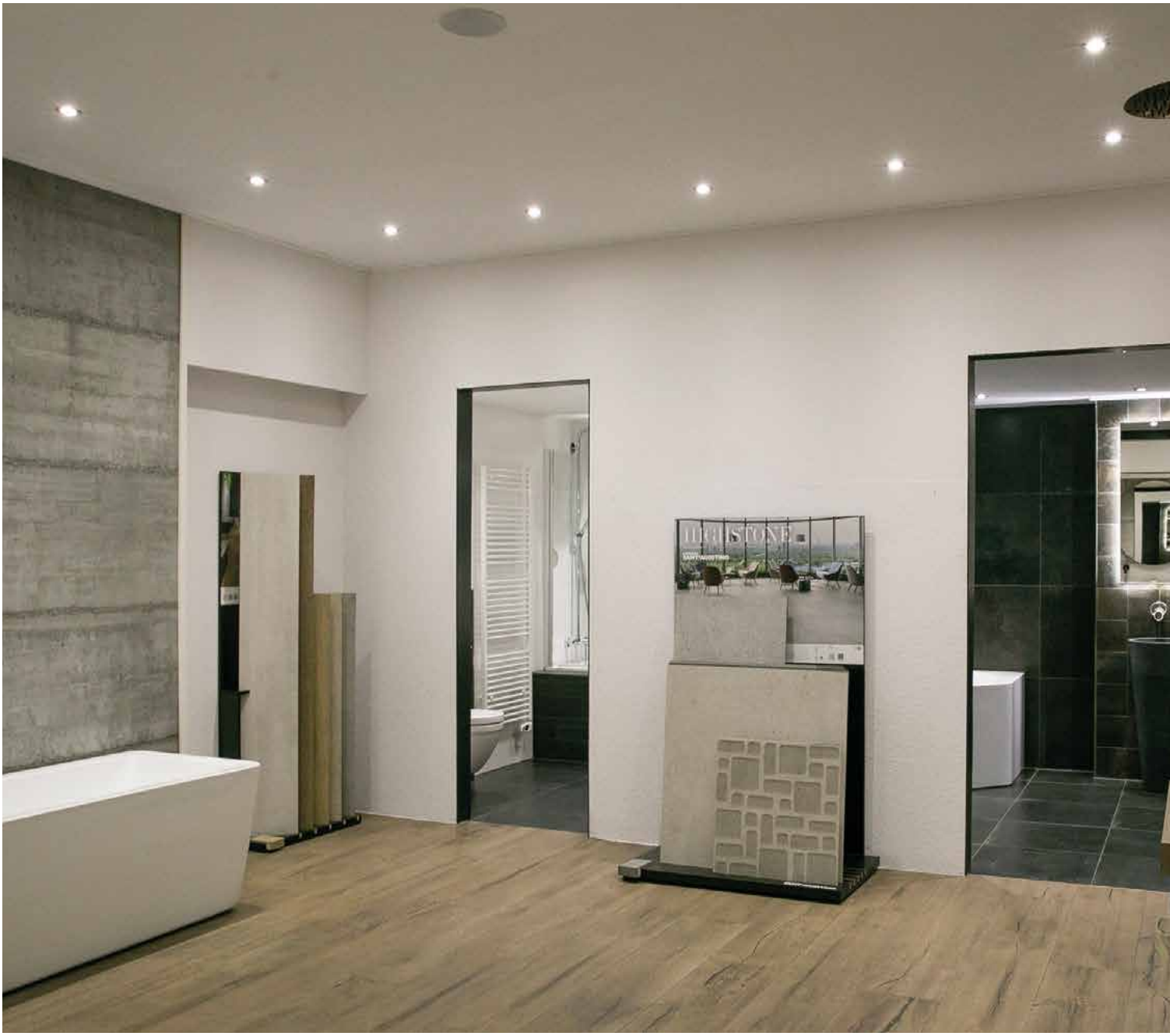
Afgegeven bouwvergunningen

aantal



TEGEL-OUTLET.COM

TEGEL | SANITAIR | LAMINAAT



Onze showroom is maar liefst 2500 m² groot en ingericht met tientallen badkamer opstellingen. Zo krijg je een goede impressie van de producten en kun je creatieve ideeën en innovatie concepten opdoen voor het ontwerp van jouw badkamer. Onze deskundige adviseurs helpen je graag om je van goed advies te voorzien.

Naast complete badkamers kun je in onze showroom ook terecht voor de aanschaf van tegels en toebehoren of voor sanitair en badkamer accessoires.

We hebben tegels in diverse soorten en maten, van vloer tot wandtegels en van XXL tot decortegel. Ook hebben wij een apart gedeelte waar we onze laminaat, vinyl- en parketvloeren tentoonstellen.

2500 M² SHOWROOM

Naast onze uitgebreide webwinkel **www.tegelstudio.nl** beschikken wij ook over een uitgebreide showroom, gevestigd aan de Spoorstraat 61 in Tienray.

We verwelkomen je graag in onze showroom. Onze adviseurs staan voor je klaar!

Woordzoeker

K	G	E	B	R	U	I	K	S	O	P	P	E	R	V	L	A	K	T	E
O	V	S	S	A	A	M	E	D	N	A	A	T	S	R	O	H	S	F	A
O	J	N	R	R	E	S	T	S	C	H	U	L	D	D	A	T	U	L	B
P	O	V	T	E	A	N	I	E	U	W	B	O	U	W	A	L	G	E	E
O	O	E	H	V	K	P	S	L	A	N	T	B	IJ	R	L	O	E	V	S
V	S	R	C	O	L	R	B	K	E	O	P	D	T	S	R	V	K	E	T
E	T	K	A	L	V	R	E	P	P	O	L	E	E	C	R	E	P	R	E
R	V	O	R	M	E	A	W	B	C	H	R	R	T	IJ	E	R	M	I	R
E	O	O	D	A	R	E	G	E	E	S	V	N	O	H	B	S	A	N	E
E	S	P	P	C	K	O	N	O	L	I	M	P	T	O	M	L	K	G	S
N	H	P	O	H	O	D	I	E	C	A	N	O	T	W	F	U	E	S	U
K	A	L	K	T	P	E	N	E	M	A	P	O	O	R	U	I	L	A	L
O	A	A	E	G	E	I	O	E	A	Y	N	O	T	O	N	T	A	K	T
M	R	N	O	K	N	B	W	M	H	E	L	A	N	N	D	E	A	T	A
S	T	G	Z	G	T	N	E	M	E	T	R	A	P	P	A	N	R	E	A
T	R	G	N	I	R	E	K	E	Z	R	E	V	L	A	T	S	P	O	T
G	N	I	T	S	A	L	E	B	S	T	H	C	A	R	D	R	E	V	O
B	E	S	T	E	M	M	I	N	G	S	P	L	A	N	IJ	K	V	I	N
D	E	N	T	S	IJ	L	N	E	K	A	Z	E	D	N	E	R	E	O	R
S	I	R	A	T	O	N	U	G	N	I	G	I	T	H	C	I	Z	E	B

ANTONIEBERKERS
APPARTEMENT
BESTEMMINGSPLAN
BESTERESULTAAT
BEZICHTIGING
FULLSERVICE
FUNDA
GEBRUIKSOPPERVLAKTE
HORSTAANDEMAAS
HYPOTHEEK
JOOSTVOSHAART
KOOPOVEREENKOMST
LEVERINGSAKTE
MAKELAAR
NIEUWBOUW
NOTARIS
OPSTALVERZEKERING
OVERDRACHTSBELASTING
OVERSLUITEN
PERCEELOPPERVLAKTE
RESTSCHULD
ROERENDEZAKENLIJST
STARTERSLENING
UNIEKEWONINGWEBSITE
VERKOOPPLAN
VERKOPEN
VOLMACHT
VRIJOPNAAM
ZOEKOPDRACHT

Oplossing

Woningruil bij koophuis: hoe werkt dat?

In de huidige woningmarkt kost het meer tijd en geld om een huis of appartement te kopen; het aanbod van woningen is schaars op dit moment. Dit heeft tot gevolg dat kopers en verkopers op elkaar aan het wachten zijn. Als eigenaar van een huis kun je het wellicht snel verkopen maar dan moet er ook een passend huis te koop zijn. En dan moet je er meteen bij zijn want anders is het alweer verkocht. Kortom, de woningmarkt zit op slot. Woningruil biedt hier de efficiënte en risicoloze oplossing.

Niet afwachten

Stel, je wilt de stap maken om te verhuizen. Bijvoorbeeld omdat jouw eigen woning voor je gevoel te groot of juist te klein is. Of omdat je liever dichter bij het centrum woont of juist meer buitenaf. Of je wilt graag een switch maken vanwege de lage hypotheekrente die momenteel geldt. Allemaal redenen om te verkopen en te kopen. Omdat je logischerwijs bij voorkeur geen dubbele woonlasten hebt, wacht je als verkoper op een koper voordat je een nieuw huis kunt aanschaffen. Doordat iedereen dit doet, blijft de markt non-actief. Dan is het ruilen van een koopwoning in deze situatie een perfecte oplossing.

Efficiënt en zonder risico

Velen zien het ruilen van woningen als kans in de huidige woningmarkt. Het verkopen van een woning is over het algemeen een lang traject. Door rechtstreeks een woningruil aan te gaan, verkoop je gegarandeerd jouw woning en je hoeft ook niet lang te zoeken naar een andere woning. Geen van de partijen blijft dan achter met twee woningen. Op deze manier is de huizenmarkt in beweging en blijft niet iedereen op elkaar wachten.

Verschil in waarde

Woningruil houdt uiteraard niet in dat er met gesloten beurzen van woning wordt geruild. Jouw eigen koopwoning kan veel meer waard zijn dan het huis waarmee je wilt ruilen. Of andersom. Je koopt met de andere partij elkaars huis tegen de waarde waarvoor het wordt afgesproken. Het is geen punt dat de ene woning duurder is dan het andere huis. Als het maar gewoon past binnen het budget van de koper. Is jouw huis meer waard dan het andere? Dan kun je de overwaarde eventueel steken in de nieuwe hypotheek die je afsluit.

Woningmatch

Vandaag Makelaars geeft aan dat meerdere succesvolle woningruilen al hebben plaatsgevonden. "Woningruil komt bijvoorbeeld voor bij oudere mensen die kleiner willen gaan wonen; zij ruilen met jonge gezinnen die juist groter willen wonen", licht Antonie Berkers toe. "Wij luisteren goed naar onze opdrachtgevers en vooral naar hun wensen: wil je van een huis met drie verdiepingen naar een gelijkvloerse woning of heb je behoefte aan een bosrijke omgeving in plaats van een drukke straat? Met een woningruil maken we verschillende matches. Ofwel met een rechtstreekse woningruil één op één, dat wil zeggen dat de ene woning perfect op de behoeftes van de koper aansluit en andersom. Ofwel doordat je met het aanbieden van woningruil een soort trein in gang zet. Van A naar B, B naar C en C naar A. Zo was een ouder echtpaar laatst op zoek naar een kleine bungalow. Hun eigen zoon wilde wel met zijn gezin het ouderlijk huis met tuin kopen maar had zelf nog een appartement in een flatgebouw in bezit. Door ons grote netwerk hebben we een traject ingezet waardoor andere partijen erbij betrokken werden en er voor iedereen een mooie woning gevonden werd via woningruil. Hoe mooi is dat!"

Aandacht

Vandaag Makelaars begeleidt je bij het hele traject van woningruil. "Wij gaan meteen met jouw woonwensen aan de slag en zoeken in ons grote netwerk naar woningen die hierop aansluiten. Uiteraard met de juiste presentatie van en aandacht voor jouw woning. Bij een woningmatch ondersteunen we je bij de onderhandelingen en zetten de match om in twee transacties. Een mooie win-win-situatie met voor alle partijen het beste resultaat!"

Heb je vragen over woningruil?

Loop binnen in ons kantoor in Horst of bel/mail naar 077-2043340 / info@vandaagmakelaars.nl.

Vandaag Makelaars start met nieuwe dienst om de woningmarkt uit de malaise te helpen

Persbericht 2-10-2021

Makelaarskantoor Vandaag Makelaars uit Horst biedt vanaf vandaag woningzoekers een nieuwe dienst aan, Cribb genaamd. Met deze dienst krijgen woningzoekers toegang tot extra woningaanbod dat nergens anders te koop staat. Het kantoor biedt hiermee een oplossing voor het tekort aan woningen en geeft woningzoekers weer perspectief op het vinden van een nieuwe woning.

"In de huidige markt zit iedereen op elkaar te wachten"

Dat de woningmarkt op slot zit, is dagelijks te lezen in de media. Er zijn veel meer woningzoekers dan woningaanbieders. "Met onze nieuwe dienst draaien we de markt om", zegt Antonie Berkers van Vandaag Makelaars. "In de huidige markt zit iedereen op elkaar te wachten. Een zoeker gaat eerst kopen en pas daarna zijn eigen woning verkopen", aldus Antonie Berkers.

Voor woningzoekers die ook wat te bieden hebben

Het platform Cribb draait de markt om en begint bij de woningzoeker. Woningzoekers die zich aanmelden voor deze dienst, krijgen toegang tot het woningaanbod van mede-woningzoekers. Dat zijn woningen die nog nergens anders zichtbaar zijn. De voorwaarde om deze woningen te kunnen zien, is dat de zoeker ook zijn eigen woning binnen het platform aanbiedt.

Meer woningen dan Funda

Het platform van Cribb, waar makelaarskantoor Vandaag Makelaars zich bij heeft aangesloten is een landelijk initiatief. Woningzoekers kunnen alleen toegang krijgen via een makelaar. In de markt zijn ruim 600.000 woningzoekers actief. Een groot deel daarvan is een zogenaamde 'doorstromer'; iemand met een eigen koopwoning die door wil stromen naar een andere woning. Zodra een deel van deze woningzoekers mee gaan doen met Cribb, en dus ook hun woning daar gaan aanbieden, kan het aanbod woningen snel stijgen. Mogelijk zelfs meer dan de bekende huizensites zoals Funda.

Alle woningzoekers zijn welkom

Mensen die als woningzoekers bij Vandaag Makelaars staan ingeschreven ontvangen een persoonlijke uitnodiging om deel te nemen. Uiteraard is iedere woningzoeker welkom om zich aan te melden bij Vandaag Makelaars om ook hun droomhuis via Cribb te vinden. Ook voor starters of mensen zonder koopwoning zijn er mogelijkheden zodra er voldoende aanbod binnen het Cribb-platform beschikbaar is.

"De woningmarkt in onze regio kan met dit initiatief echt in beweging komen. Dat is hard nodig omdat er nog veel te weinig nieuw aanbod gebouwd wordt en we daar niet langer op kunnen wachten", zegt Antonie Berkers.

Over Cribb

Cribb is een landelijk initiatief dat zich ten doel stelt om samen met de makelaars de koopwoningmarkt in beweging te brengen. Via Cribb krijgen (koop)woningzoekers inzage in het woningaanbod van mede-woningzoekers. Om dat inzicht te krijgen moet de zoeker ook zijn eigen woning zichtbaar maken binnen het platform. Hierdoor ontstaat een nieuw ecosysteem van woningzoekers onder elkaar die onderling matches maken. Bij iedere transactie is de begeleiding van een makelaar vereist. Meer informatie, kosten en voorwaarden vindt je op www.Cribb.nl.

CRIBB

Review van verkoper

De Weel 22 in Sevenum

Begin 2021 kwam er onverwachts een nieuwe woning op mijn pad. Na een paar keer een bezichtiging gedaan te hebben, kwamen mijn vriend en ik samen met de verkoper tot het besluit dat wij de woning zouden kopen in Venray.

De verkoopmakelaar was Joost en via hem kwamen we in gesprek met Antonie. Hij was toen net gestart met het makelaarskantoor 'Vandaag Makelaars' in Horst. En wij hadden nu een woning in Sevenum om te koop te zetten.

Vanaf het eerste moment was er goed contact met Antonie. Het fijnste in de samenwerking vond ik dat er transparant en duidelijk werd gecommuniceerd. Geen poespas, maar gewoon aangeven waar het op staat.

Samen kwamen we eerst tot een prijs waar we de woning voor te koop wilde zetten. Uiteindelijk hebben we die in samenspraak toch iets aangepast vanwege andere woningen die te koop kwamen te staan in Sevenum.
Antonie heeft hier elk moment erg kundig in geadviseerd. Maar goed ook, want ik heb er geen kaas van gegeten ;)

Het leuke vond ik dat tijdens het maken van de foto's en een video van het huis, het net even anders werd gedaan dan bij andere makelaarskantoren. Namelijk met een persoonlijk stukje aan het begin van de video waar al iets verteld werd over de woning.
Daardoor viel de video naar mijn idee nog meer op en zodra deze op Facebook stond, waren er ook al mensen die een bezichtiging wilde inplannen. Terwijl de woning nog niet eens op Funda stond. Dat beetje extra, zorgt ook voor extra bezichtigingen, dat weet ik zeker.

Er kwamen heel erg veel aanvragen voor bezichtigingen binnen. Het was fijn dat die bezichtigingen allemaal op 2 dagen gepland konden worden in plaats van verdeeld over de week. Zo kon ik 2 dagen buiten de deur werken en Antonie regelde de rest.

Nadat de biedingsperiode voorbij was, speelde Antonie open kaart over de biedingen die waren gedaan en gaf daarin ook advies. Wij zijn ontzettend blij met wat we uiteindelijk voor de woning hebben gekregen. Dit was meer dan verwacht en dat was zonder de hulp van Antonie niet gelukt.

De verkoop werd goed afgehandeld en Antonie was altijd bereid om vragen te beantwoorden, wat heel erg prettig was.
Uiteindelijk werden we ook nog verrast met een ontzettend mooie barbeque die verloot werd vanwege de openingsactie.
Die staat nu bij ons nieuwe huis in Venray, waar wij genieten van onze nieuwe woning.

Marlou

Aankoop klant

Polluxstraat 12 Roermond

Ik heb Vandaag Makelaars aanvankelijk benaderd omdat ik geen zin had om in zee te gaan met een grote, gevestigde makelaarskantoor. Ik had er al een paar gebeld en de toon van deze gesprekken was overwegend: ongeïnteresseerd en gehaast. In sommige gevallen werd me rechtuit verteld dat als ik niet voor minimaal voor 3 ton een huis zocht, het de moeite niet loonde. Constructieve feedback is dat!

Toen belde ik Vandaag Makelaars. Ik kreeg Antonie Berkers aan de lijn en tijdens dat eerste gesprek heeft hij meteen 20 minuten de tijd voor me genomen. Een paar dagen later zat ik bij hem op kantoor in Horst. Ik kan niet anders zeggen dan dat het hele traject van begin tot einde bijzonder aangenaam is geweest. Ik dacht in eerste instantie dat ik een aankoopmakelaar vooral nodig zou hebben voor de afhandeling van een aankoop (juridische checks etc.), maar bij nader inzien is de begeleiding en mentale ondersteuning waarschijnlijk nog meer waard! Vooral wanneer je voor het eerst een huis koopt en eigenlijk geen idee hebt waar je mee bezig bent is het fijn om iemand te hebben die luistert, met je meedenkt en waar nodig uitleg/advies geeft. Die ondersteuning heeft Antonie mij zeker gegeven. Ik kon hem op ieder moment bellen om te sparren of als ik even hardop moest denken. Ook als hij op dat moment in het midden van een reeks bezichtigingen zat, belde hij later altijd terug zoals beloofd (soms zelfs buiten kantoor uren!). Tegen het einde voelde het bijna alsof ik een goede kennis sprak. Maar ondanks dit was de communicatie altijd professioneel.

Vandaag Makelaars is een jonge onderneming, maar dat Antonie en zijn collega Joost Voshaart vele jaren ervaring in deze branche hebben is overduidelijk. Bij Vandaag Makelaars profiteer ja van die ervaring samen met een persoonlijke benadering en dit alles voor een eerlijke prijs: een combinatie die tegenwoordig niet vanzelfsprekend is.

Lang verhaal kort: een aanrader in de omgeving Horst/Venray!!
Nogmaals bedankt Antonie en veel succes gewenst met jullie bedrijf ;)

Mvg,
Vincent

Vandaag makelaars van nu

Bronvermelding (NVM)

NVM

MEEST GESTELDE VRAGEN OVER HET KOPEN EN VERKOPEN VAN EEN WONING

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat u tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De 20 meest voorkomende vragen heeft de NVM voor u op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

a) Een tegenbod te doen.
b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.
Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod
met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs of meer biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoopwijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bieders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

6. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande
woning niet.

b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

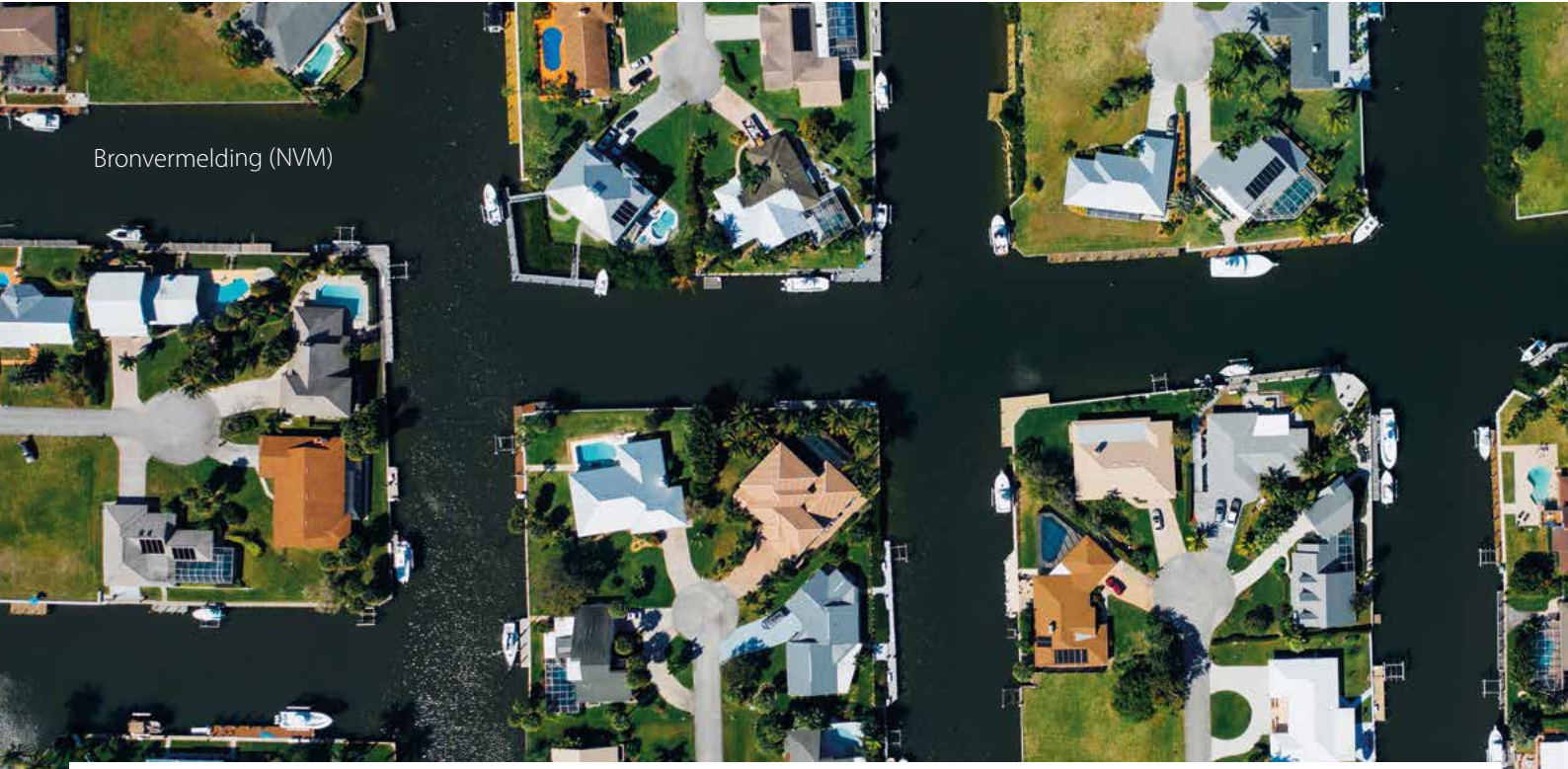
Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

9. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken-, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Vervolg van artikel op volgende pagina >



Bronvermelding (NVM)

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:
1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clausule.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

11. Wat is de NVM No-Risk clausule?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clausule dan kun je die overstap vaak wel maken.

De NVM No-Risk clausule is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten.

De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clausule doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clausule, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

12. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via www.nvm.nl/voorwaarden, op te vragen via cv@nvm.nl of verkrijgbaar via je NVM-makelaar. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:
a) Overdrachtsbelasting.
b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte.
Als de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Die wordt over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt

tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

15. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage.
Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

16. Heeft de makelaar recht op een vergoeding na het intrekken van de opdracht?

Op basis van de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM heeft een NVM-makelaar recht op vergoeding van de gemaakte kosten. Daarnaast kan er, als dit in de opdracht tot dienstverlening is afgesproken, een percentage van het loon berekend worden. Dit wordt ook wel intrekkingskosten genoemd.

17. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kun je denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkom je dat je achteraf voor verrassingen komt te staan.

18. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement.

Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en los staande garage. Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd. Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

19. Heeft mijn woning een energielabel nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal €405,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op de website van de rijksoverheid www.rijksoverheid.nl

20. Wat zijn de marktontwikkelingsgegevens van de woningmarkt in mijn regio?

Op www.nvm.nl kun je bij de marktinformatie de recente verkoopcijfers uitgesplitst in vijf typen woningen vinden, zowel per regio als voor geheel Nederland. Je treft hier ook een technische toelichting op de cijfers aan, zodat je weet welke berekeningsmethode is toegepast. Ook kun je hier de historische marktinformatie voor heel Nederland en per regio vinden.

Wil je meer specifieke informatie dan is deze tegen betaling (mits beschikbaar) verkrijgbaar, vanaf €150,-. Je kunt hiertoe een schriftelijk verzoek indienen via het invulformulier vermeld op www.nvm.nl bij 'Marktinformatie op maat' of per mail via info@nvm.nl

Meer informatie?
Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil je meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of loop binnen bij een NVM-makelaar bij jou in de buurt. Hij of zij helpt je graag.

Wat is jouw mening?
Op funda.nl kun je je mening geven over jouw ervaring met NVM-makelaars of lezen over de bevindingen van anderen. We bedanken je alvast voor je bijdrage.

Gefeliciteerd met jullie nieuwe woning!

Is er al flink geklust, staat er een mooie basis maar voelt je huis nog niet echt als thuis? Dan helpen wij graag met het uitzoeken van de juiste accessoires en planten waarmee je de puntjes op de i zet en het heerlijk thuiskomen wordt.

Breng een bezoek aan onze winkel of maak gebruik van onze "styling aan huis" service.

06-46105583
info@huisje-boompje-feestje.nl
www.huisje-boompje-feestje.nl

HUISJE BOOMPJE FEESTJE

ACTIE

Bij aankoop van 75,- of meer krijg je 10% van het aankoopbedrag terug in de vorm van een tegoedbon

---

BOOST KLUSBEDRIJF

GEVELRENOVATIE

BOOST Klusbedrijf
Mitch Peters

+31(0)631068313
boost.klusbedrijf@hotmail.com

Airco & Klimaat Service Holland

Airco installatie en onderhoud

Wij helpen u graag verder:

Loevestraat 54 5961 TZ Horst
Telefoon: 06 53 16 30 48
E-mail: info@aksh.nl
Website: www.aksh.nl

NABBEN ELECTRO
INSTALLATIE TECHNIEK OP MAAT

Wij denken met u mee

Nieuwbouw / Bestaande installaties / Renovaties / Advies, Onderhoud en Service
Beveiliging installatie's / Geluids installaties / Verlichting / Storingen

06-20 79 98 88 / info@nabbenelectro.nl / www.nabbenelectro.nl

---

Huis & Hypotheek Noord Limburg:

Er is meer mogelijk dan je denkt!

Huis & Hypotheek Horst
Loevestraat 9A | 5961 TV Horst

Huis & Hypotheek Venlo
Roermondsestraat 51 | 5912 AH Venlo

Huis & Hypotheek Venray
Patersstraat 19A | 5801 AT Venray

HUIS & HYPOTHEEK

Verhuis checklist: Alles wat je moet regelen bij een verhuizing

Twee maanden voor de verhuizing:

- O Eventueel huur opzeggen;
- O Verhuisservice gebruiken;
- O Beginnen met opruimen;
- O Internet en televisie overschrijven;
- O Informeren bij BSO, kinderdagverblijf of school in nieuwe woonplaats;
- O Vloerbedekking, meubels en wandbekleding kopen;
- O Afspraak maken met schilder en of stukadoor;
- O Bij verbouwingsplannen bouwkundig adviesbureau inschakelen;

Een maand voor de verhuisdag:

- O Verhuisdozen laten brengen;
- O Nieuwe adres doorgeven bij bestellingen;
- O Verhuisbedrijf of autoverhuurbedrijf regelen;
- O Vrienden en/of familie om verhuishulp vragen;
- O Electra en gas opzeggen en/of verhuizen;
- O Spullen opruimen die niet meeverhuizen;

Paar weken voor de verhuizing:

- O Adreswijziging regelen bij instanties en bank;
- O Gas- en waterlevering opzeggen en aanvragen;
- O Cv-onderhoud en glazenwasser opzeggen;
- O Belangrijke documenten opbergen;
- O Inschrijven bij nieuwe gemeente;
- O Schoorsteen laten vegen;
- O Garantiebewijzen/handleidingen klaarleggen;
- O Kinderen opgeven bij nieuwe BSO/kinderdagverblijf/school;

De week voor de verhuizing:

- O Sleutels bijmaken en sleutels terugvragen aan buren en familie;
- O Diepvries leeghalen en ontdooien;
- O Parkeerruimte op de verhuisdag regelen;
- O Eten en drinken regelen voor verhuisdag;
- O Schoonmaakspullen en vuilniszakken halen;

Dé grote dag zelf:

- O Meterstanden opnemen, waterleiding aftappen bij vorst;
- O Bewaar wat dozen voor de laatste spullen;
- O Sleuteloverdracht;
- O Sluit ramen en deuren goed;
- O Houd uw legitimatiebewijs bij de hand;

Na de grote dag:

- O Controleer op verhuisschade;
- O Verhuisdozen retour zenden;

Extra tips!

- O Styling aan huis? **Zie adv. Huisje Boompje Feestje**
- O Besparen op jou energierekening? **Zie adv. isolatie.com**
- O Nieuwe airco nodig? **Zie adv. Arico & Klimaatservice Holland**

Verhuur / verkoop units, kantoorunits, sanitairunits, mantelzorg units, of andere (tijdelijke) huisvesting en containers.

Wij verzorgen ook het transport!

Horsterweg 37
5811aa Castenray/ Venray
Thijs : 0620900858
Hans : 0648159424
www.heldenstransport.nl
www.opslagsolutions.nl

Heldens Transport & Units

Opslag Solutions

BLOM woningontruiming

Tel: +31 6 42286892
Email: info@blomwoningontruimingen.nl

vandaag
makelaars van nu

Tot snel!

Joost

Antonie

www.vandaagmakelaars.nl
Herstraat 1 A1, 5961GC, Horst
info@vandaagmakelaars.nl
0772043340

NVM
vastgoedcert gecertificeerd
Nederlands Register Vastgoed Taxateurs
NWWI
funda

Het WoningMagazine is een uitgave van:
Wi-Media BV te Apeldoorn | T. 055 - 203 20 95 | www.wi-media.nl