

SLIM JE HUIS KOPEN ZONDER STRESS, VALKUILEN OF TE VEEL BETALEN

E-book voor het aankopen van een huis.





INTRO

Je hebt besloten: het is tijd voor een nieuwe woning. Spannend!

Maar als je eenmaal écht begint, merk je al snel dat het kopen van een huis niet alleen leuk is. Er komt zóveel bij kijken. Bezichtigingen, biedingen, financiering, keuringen, onderhandelingen... het kan behoorlijk overweldigend zijn.

Misschien herken je dit wel:

- Je scrollt dagelijks Funda af, maar de huizen zijn al verkocht voordat je kunt reageren.
- Je weet niet goed wat een huis écht waard is en wilt niet te veel betalen.
- Je vraagt je af waar je allemaal op moet letten tijdens een bezichtiging.
- En dan is er nog dat biedproces... hoe werkt dat precies?

Je bent niet de enige. Veel mensen vertellen ons dat ze vooral last hebben van de stress en tijdsinvestering die het kost om met de aankoop van een woning bezig te zijn.

Goed nieuws: het kan ook anders.

Met de juiste begeleiding kun je veel stress, onzekerheid en risico's voorkomen. Een aankoopmakelaar helpt je niet alleen met de praktische zaken, maar zorgt ook dat jij grip houdt op het hele proces. Zodat je weet wat je doet, waar je aan toe bent en geen slapeloze nachten hebt van biedingen of verborgen kosten.

In dit ebook laten we je stap voor stap zien hoe jij jouw droomhuis kunt kopen zonder valkuilen, frustratie of stress.

Van het regelen van je financiën tot het doen van het juiste bod. Met onze tips, voorbeelden en inzichten koop jij slimmer.

WAAR BEGIN JE ALS JE EEN HUIS WILT KOPEN?

Je hebt besloten dat het tijd is voor een nieuwe stap. Misschien wil je wat ruimer wonen, liever in het dorp, of juist dichterbij voorzieningen. De zoektocht naar een nieuw huis kan dan beginnen en dat is leuk, maar ook best een beetje spannend, want hoe begin je eigenlijk?

Begin bij wat jij belangrijk vindt

Veel mensen starten meteen op Funda. Logisch, het is dé plek om aanbod te bekijken. Maar wij merken dat het beter werkt om eerst helder te krijgen wat voor jou écht belangrijk is.

- Wil je vrij wonen of juist in een levendige buurt?
- Hoeveel onderhoud wil je aan je huis?
- Wat is je maximale budget, en wat krijg je daar realistisch gezien voor in deze regio?

Als je dat goed op een rij hebt, kun je veel gericht zoeken. Wij helpen je graag met die voorbereiding. Want hoe beter we jouw wensen kennen, hoe groter de kans dat je straks het huis vindt waar je echt blij van wordt.

Slim zoeken. Meer zien dan wat op Funda staat

De meeste woningen komen tegenwoordig netjes op Funda te staan, maar soms horen wij al eerder dat er iets in de verkoop komt. Denk aan huizen waarvan de foto's nog worden gemaakt, of verkopers die eerst even willen aftasten hoe groot de belangstelling is.

Doordat we lokaal goed zijn ingebed en dagelijks contact hebben met collega-makelaars en verkopers, weten we vaak *nét* iets eerder wat er speelt. Zo kunnen we jou tippen voordat de rest van de markt het ziet.

Realistisch kijken

We merken dat mensen soms een te rooskleurig beeld hebben van wat er binnen hun budget past. Dat geeft frustratie als je telkens net misgrijpt. Wij helpen je om de prijs-kwaliteitverhouding goed te begrijpen. Zo weet je precies waar je kansen liggen en kun je met vertrouwen bezichtigen en bieden. Met een goed plan, realistische verwachtingen en wat deskundige hulp wordt de zoektocht naar een huis een stuk leuker en een stuk minder stressvol.

Tip van ons: We hebben al vaak gezien dat kopers hun droomhuis vonden op een plek of in een woning die ze eerst afwezen. Laat je dus niet te snel leiden door je eerste indruk, een beetje flexibiliteit kan je juist iets heel moois opleveren.

Wil je op de hoogte blijven van het nieuwste aanbod? **Klik dan hier om direct een gratis zoekopdracht aan te maken.** Zo kunnen we je real time op de hoogte houden en ontdek de nieuwste woningen voordat ze op Funda staan.





DE BEZICHTIGING

KIJKEN, VOELEN, DOORGRONDEN

De eerste indruk van een huis is belangrijk. Je voelt het vaak meteen: *dit zou het wel eens kunnen zijn*. Maar juist in dat moment van enthousiasme is het lastig om kritisch te blijven.

Een mooi ingerichte woonkamer, verse bloemen op tafel en het zonnetje dat net naar binnen schijnt... je bent snel verkocht. Maar wat zie je níet?

Wij letten tijdens een bezichtiging op de dingen die jij misschien mist:

- Hoe is de staat van onderhoud?
- Zijn er scheuren, vochtplekken of kozijnen die aan vervanging toe zijn?
- Hoe zit het met isolatie, dak, kruipruimte, installaties?
- En past het huis écht bij jouw woonwensen op de lange termijn?

Onze ervaring helpt om verder te kijken dan het plaatje. Zo kun jij verliefd worden op een huis, zonder blind te worden voor de gebreken. En als er iets niet klopt? Dan bespreken we dat direct eerlijk met je. Want liever één keer teleurgesteld tijdens de bezichtiging, dan duizenden euro's spijt na de koop.

Tips voor een succesvolle bezichtiging

Een bezichtiging is hét moment waarop je kunt ontdekken of een huis echt bij je past. Natuurlijk let je op sfeer en gevoel, maar er komt veel meer bij kijken dan alleen dat. Met onderstaande tips haal je het meeste uit elke bezichtiging en helpen wij je om niets te missen.

1. Bereid je goed voor

Bekijk de woninginformatie en foto's vooraf nog eens goed. Maak een lijstje met vragen of aandachtspunten. Denk aan bouwjaar, isolatie, energielabel, type verwarming, erfgronden en onderhoud. Zo weet je tijdens de bezichtiging precies waar je op moet letten.

Onze tip: Neem de tijd om de omgeving te leren kennen. Loop eens door de plaatselijke supermarkt of eet een hapje bij het lokale restaurant. Zo proef je echt de sfeer van het dorp. Tijdens de bezichtiging wijzen we je natuurlijk al op bouwkundige punten, maar daarna evalueren we samen ook over hoe het voelt om daar te wonen.

2. Kijk verder dan de inrichting

Laat je niet te veel leiden door de meubels of de styling van de verkoper. Kijk naar wat blijft: de indeling, het licht, de kozijnen, muren, vloeren en

plafonds. Kun je jouw eigen spullen hier zien staan? En zijn er punten die direct onderhoud vragen?

3. Let op de ligging en het licht

Bezoek een woning het liefst overdag, zodat je goed kunt zien hoeveel daglicht er binnenkomt. Let ook op de stand van de zon en het uitzicht. Ligt de tuin op het zuiden? En hoe zit het met inblik of schaduw van bomen of gebouwen?

4. Stel al je vragen, ook de praktische

Van de hoogte van de energierekening tot de burens of de parkeerdruk: geen vraag is te gek. Hoe beter je geïnformeerd bent, hoe sterker je staat als je besluit te bieden.

Onze tip: noteer tijdens de bezichtiging wat opvalt, zodat je later alles rustig kunt afwegen.

5. Kijk ook kritisch naar de staat van onderhoud

Scheuren, vochtplekken of afgebladderde verf kunnen wijzen op achterstallig onderhoud. Als aankoopmakelaar letten wij hier speciaal op, we zien dingen die je als koper snel mist. Zo voorkom je vervelende verrassingen achteraf.

7. Vertrouw op je gevoel maar ook op kennis

Een huis moet goed voelen, maar een aankoop is te belangrijk om alleen op emotie te doen. Daarom kijken wij met een objectieve blik mee. Samen combineren we gevoel met gezond verstand.

Onze rol tijdens de bezichtiging

Wij gaan graag met je mee naar een bezichtiging. Terwijl jij let op sfeer en gevoel, letten wij op bouwkundige en juridische zaken. We bespreken daarna rustig onze bevindingen, zodat jij een weloverwogen keuze kunt maken. Zo wordt bezichtigen niet stressvol, maar juist leuk en leerzaam. De eerste stap richting jouw nieuwe thuis.



BIEDEN & ONDERHANDELEN. ZO PAK JE HET GOED AAN

Het biedproces is voor veel kopers misschien wel het spannendste deel van het hele traject. Want: *wat bied je?* En hoe voorkom je dat je te veel betaalt – of dat het huis aan je neus voorbijgaat omdat je te laag zit?

Veel kopers twijfelen precies op dat moment.

“Zit ik niet te hoog?”

“Wat als er nog meer geïnteresseerden zijn?”

“En wat als ik iets over het hoofd zie wat straks duizenden euro's kost?”

Wat is een huis écht waard?

De vraagprijs zegt lang niet alles. Misschien is het huis te hoog ingeschat, of juist aantrekkelijk geprijsd om veel biedingen uit te lokken.

Wij helpen je begrijpen wat de woning écht waard is – gebaseerd op recente verkopen, de staat van onderhoud, de ligging en de actuele markt in Drenthe. Zo weet jij waar je aan toe bent en kun je met vertrouwen een bod doen dat bij jouw situatie past.

Slim bieden – niet te hoog, niet te laag

Elke situatie vraagt om een andere aanpak. Soms is een scherp openingsbod slim, soms juist een

krachtig eindbod met goede voorwaarden.

We bespreken samen wat het beste werkt – zodat jij niet vanuit emotie biedt, maar vanuit strategie. Jij houdt de regie, wij zorgen dat je de juiste informatie en tactiek hebt om sterker te staan.

Onderhandelen – met rust en zekerheid

Onderhandelen is vaak het moment waarop spanning omslaat in stress.

Wij nemen die zorg bij je weg door namens jou te onderhandelen.

We letten niet alleen op de prijs, maar ook op de voorwaarden die voor jou belangrijk zijn – zoals de opleverdatum, overname van spullen of ontbindende voorwaarden.

Zo weet je zeker dat je niet te veel betaalt, én dat alles goed geregeld is.

Zo koop je niet zomaar een huis – je koopt het met kennis, rust en zekerheid.

Uitleg over het hele biedproces?

We helpen je graag verder en vertellen precies hoe jij het beste kunt bieden zonder te veel te betalen.

Vraag hier direct een droomhuis-zonder-stress gesprek aan!



VAN BOD TOT SLEUTEL: RUST, ZEKERHEID EN EEN SOEPELE VERHUIZING

En dan is het zover: je bod is geaccepteerd! Maar het kopen van een huis stopt niet bij het bod. De periode tot de sleuteloverdracht kan voor veel kopers stressvol zijn: er moet veel geregeld worden, juridische documenten moeten worden begrepen en dan is er ook nog het verhuizen zelf – een heel project op zich.

De koopovereenkomst, alles helder en duidelijk

Zodra jij en de verkoper het eens zijn geworden, maakt de makelaar van de verkoper de koopovereenkomst. Hierin staan alle gemaakte afspraken. Wij nemen dit document met je door en leggen alle ingewikkelde juridische termen in begrijpelijke taal uit. Zo weet je precies wat je ondertekent en voorkom je verrassingen.

Hypotheek en financiële zekerheid

Voor de meeste kopers is een hypotheek nodig om de woning te financieren. Een adviseur berekent op basis van de koopsom, je verbouwingsplannen, eigen geld en bijkomende kosten wat haalbaar is. Heb je nog geen adviseur? Geen zorgen – wij brengen je graag in contact met een onafhankelijke specialist, zodat je zeker weet dat alles financieel goed geregeld is.

Controle van notarisdocumenten

Een paar dagen voor de overdracht ontvang je van de notaris de conceptakten en de nota van afrekening. Wij controleren deze documenten zorgvuldig voor je. Zo weet je zeker dat alle afspraken correct zijn verwerkt en dat er geen verrassingen zijn bij de overdracht.

Inspectie en sleuteloverdracht

Op de dag van de overdracht lopen we samen met jou en de verkoper door de woning. Zijn alle gemaakte afspraken uitgevoerd? Werken de installaties zoals afgesproken? We noteren ook de meterstanden, zodat jij deze kunt doorgeven aan je energieleveranciers. Pas als alles klopt, gaan we samen naar de notaris voor de officiële overdracht.

Verhuizen – overzicht en rust

Een verhuizing brengt veel werk en regel met zich mee: inpakken, vervoer regelen, adressen doorgeven en alles op tijd klaar hebben. Wij helpen je overzicht te houden, zodat dit proces soepel verloopt en je met plezier naar je nieuwe huis verhuist.

Zo ga je met zekerheid en rust de overdracht tegemoet

Wil je weten hoe wij je ook tijdens deze laatste stappen kunnen ontzorgen? We begeleiden je graag van bod tot sleutel en helpen je met een stressvrije verhuizing.

“ Verhuizen is een van de belangrijkste stappen in je leven, laten we er een mooi moment van maken!



VIND JOUW DROOMHUIS MET HENTENAAR MAKELAARDIJ

Makelaar zijn in Hoogeveen, Zuidwolde, de Wijk, Meppel en de omliggende dorpen is voor ons elke dag een feestje. Als registermakelaar en lid van de NVM blijven we continu bij de tijd. Maar bovenal vinden we het nog steeds – na ruim 40 jaar – bijzonder om mensen te helpen bij een van de grootste stappen in hun leven: het kopen van een thuis.

Zie je jouw huizenjacht langzaam veranderen in een onmogelijke missie? Geen zorgen. Wij staan te trappelen om je te helpen. Want verhuizen is meer dan dozen inpakken en sleutels overdragen – het is een emotioneel en intensief proces.

Met ons enthousiasme, onze ervaring en lokale kennis maken we deze stap niet alleen makkelijker, maar ook leuker. Zodat jij straks niet alleen je droomhuis hebt gevonden, maar ook met een goed gevoel terugkijkt op de hele zoektocht.

De drempels die elke koper herkent – en hoe wij ze wegnemen

“Ik weet niet goed wat een huis écht waard is.”

De vraagprijs zegt niet alles. Sommige verkopers zetten bewust hoog in, anderen juist laag om meer biedingen te trekken.

Wij vergelijken recente verkopen, de staat van de

woning en de locatie. Zo weet jij precies wat een huis echt waard is – en kun je met vertrouwen een bod doen dat past bij jouw situatie.

“Wat als er iets is met de bouwkundige staat?”

Tijdens een bezichtiging zie je vooral sfeer en ruimte, maar niet wat er onder de oppervlakte speelt. Wij kijken met een deskundig oog naar de bouwkundige staat. We signaleren risico's die jij misschien over het hoofd ziet, zodat je geen dure verrassingen krijgt. Jij weet waar je aan toe bent vóórdat je koopt. Indien nodig zullen we je adviseren een bouwkundige keuring te laten maken.

“Ik twijfel over wat ik moet bieden.”

Bieden blijft spannend. Te laag en je grijpt mis, te hoog en je betaalt onnodig veel. Wij helpen je een slimme biedstrategie op te stellen, gebaseerd op feiten en marktkennis – niet op emotie. Zo vergroot je je kans op succes zonder over je eigen grenzen te gaan.

“Onderhandelen? Dat vind ik lastig.”

Voor veel mensen is onderhandelen het spannendste deel van het proces. Wij doen dat dagelijks en weten precies waar ruimte zit en wanneer het tijd is om vast te houden. We onderhandelen namens jou, zodat jij niet te veel betaalt en de voorwaarden in jouw voordeel zijn.

“Al dat papierwerk, daar zie ik tegenop.”

Een koopakte, taxatie, ontbindende voorwaarden, inspectie, overdracht... het zijn veel stappen en regels die allemaal goed geregeld moeten zijn. Wij nemen het papierwerk en de controle op ons. We houden overzicht, bewaken de planning en zorgen dat alles klopt. Jij hoeft alleen de belangrijke beslissingen te nemen – de rest regelen wij.

“Ik wil gewoon zeker weten dat ik goed zit.”

Een huis kopen is geen transactie, het is een levensstap. Wij staan naast je, denken met je mee en zeggen het eerlijk als we iets niet verstandig vinden. Zo koop jij met rust, zekerheid en vertrouwen, wetend dat iemand met ervaring over je waakt.

En ja, jij verdient je investering terug

Dat klinkt misschien als een verkooppraatje, maar het is echt zo.

Door slim te onderhandelen, risico's te voorkomen en fouten te besparen, houd je onderaan de streep vaak meer over.

Een aankoopmakelaar kost geld, maar levert rust, zekerheid én vaak financieel voordeel op.

Daarom kies je voor Hentenaar Makelaardij

- Lokale marktkennis in Hoogeveen, Zuidwolde, de Wijk, Meppel en omgeving
- Meer dan 40 jaar ervaring in aan- en verkoopbegeleiding
- Deskundig, eerlijk en betrokken
- Volledige ontzorging: van eerste bezichting tot sleuteloverdracht
- Persoonlijke begeleiding van een vast contactpersoon

Klaar voor een droomhuis zonder stress?
Kies voor een gratis en vrijblijvend gesprek. De koffie staat klaar!
Laat je gegevens achter, dan nemen wij contact met je op.





Hoogeveen

Alteveerstraat 2 | Hoogeveen
0528-277001
hoogeveen@hentenaarmakelaardij.nl

Zuidwolde

Hoofdstraat 93B | Zuidwolde
0528-371496
zuidwolde@hentenaarmakelaardij.nl

de Wijk

Dorpsstraat 37 | de Wijk
0522-441072
dewijk@hentenaarmakelaardij.nl