

FAQ: eerste hulp bij huizenkoorts

De 10 meest gestelde vragen van ongeruste kandidaat-kopers.

Het avontuur naar uw nieuwe woning is begonnen, proficiat! Iets kopen is in principe niet echt ingewikkeld. U geeft geld en krijgt een goed in de plaats. Maar toch maken we ons minder zorgen over het aankopen van bijvoorbeeld een brood, dan een huis. Dat heeft alles te maken met uw ventromediale prefrontale cortex. Het stukje in de hersenen dat de emoties regelt. U koopt geen stapel stenen maar u koopt een nieuw hoofdstuk in uw levensboek. Om u een antwoord op uw bezorgdheid, ongeduldigheid of paniek te voorzien hebben we de tien meest gestelde vragen van klanten gebundeld.

1. IK HEB INTERESSE OM TE KOPEN. WAT NU?

Allereerst een kleine ontspanningsoefening. Ga in een koele ruimte zitten, ontspan de schouders en sluit uw ogen.

Adem 5 keer diep in en uit – rustig en gecontroleerd. Door je ademhaling laag en rustig te maken activeer je het parasympatische zenuwstelsel. Dit is het gedeelte wat zorgt voor rust, herstel en ontspanning. Ons team is er om u als kandidaat-koper te helpen. Neem dit document aandachtig door en contacteer ons onmiddellijk bij vragen. Zowel voor praktische, bouwtechnische als voor emotionele vragen vindt u bij ons een luisterend oor. Alles komt goed!

2. WAAROP BEREID IK MIJ VOOR?

Vorbereiding is de sleutel tot uw succes, figuurlijk maar ook letterlijk in ons geval. Er zijn drie belangrijke pijlers waar u best rekening mee houdt. Een eerste is het financiële aspect. Ga vooraf uw bezichtiging het gesprek aan met uw partner, eventueel ouders en vooral uw bank. Als u precies weet over welk budget u beschikt, dan heeft al een stapje voor op de ander. Uw bank zal u uiteraard op dit punt geen exact bedrag op papier kunnen zetten maar kan u wel een maximumbedrag adviseren.





Als tweede factor hebben we de omgeving van de woning die u komt bezoeken. Kent u de buurt? Wat vindt u van de straat? Is er een school vlakbij? Waar zijn er (buurt)winkels te vinden? Probeer voor uzelf uit te maken wat belangrijk is voor de buurt waarin u gaat wonen. Eens u dat weet kunt u de woning hierop toetsen. Ga vooraf al eens door de wijk wandelen of verken de buurt met de wagen. Als laatste merken we dat voor sommige mensen ook het advies van hun inner circle doorslaggevend is. Als u een woning niet kunt kopen zonder advies van bijvoorbeeld uw ouders, vraag hen dat dan ook zo snel mogelijk. Op het moment van de bezichtiging moet u vaak meteen de knoop kunnen doorhakken.

3. MAG IK VROEGER KOMEN?

Onze verkopers kiezen uitdrukkelijk voor ons vastgoedkantoor veelal door de manier waarop we werken. Bezoekdagen op afspraak maken daar een essentieel deel van uit. Afwijken van de regeling gemaakt tussen ons en de verkoper kan dus niet zomaar. Daarnaast worden onze Bordes-bezoekdagen op deze specifieke manier gepland en georganiseerd om iedereen een zo goed mogelijke kans te bieden de woning aan te kopen. Een woning aan uw neus voorbij zien gaan is dankzij dit systeem dus verleden tijd!

4. HOE VERLOOPT EEN BEZOEKDAG?

Tijdens de Bordes-bezoekdag krijgt u de kans het pand zowel onder begeleiding als zelfstandig te verkennen.

Laat u niet afschrikken door het evenementgevoel van zo'n bezoekdag. Er zijn steevast meerdere makelaars aanwezig. We doen er alles aan om uw rondleiding zo gepersonaliseerd mogelijk te maken. Wij leiden het gesprek en vertellen u zo veel mogelijk over de woning. Maar onderbreek ons gerust wanneer u specifieke vragen heeft. Naast de rondleiding is ook alle informatie over de woning ter plaatste beschikbaar. Elke document waarover u kennis nodig heeft om de woning aan te kopen zal aanwezig zijn. Deze documenten krijgt u overigens ook enkele dagen vooraf de Bordes-bezoekdag in uw mailbox. U het beste gevoel geven is tijdens de Bordes-bezoekdag onze allerbelangrijkste taak. En zelfs al heeft de woning u niet kunnen bekoren dan hopen we dat onze glimlach of zelfgemaakte vegan gebakjes dat wel kunnen!

5. MOGEN MIJN OUDERS MEEKOMEN?

Absoluut. Als de mening van bepaalde derde partijen essentieel is voor u om een beslissing te kunnen nemen dan zijn deze zeker welkom. Ga ervan uit dat u tijdens de Bordes-bezoekdag moet beslissen. Dus elk relevant advies voor u moet gehoor gekregen hebben. Naast ouders zijn ook vakexperten welkom als u zich daardoor beter voelt.

6. IK HEB GEEN BABYSIT. WAT NU?

Wij krijgen heel vaak kindjes op onze Bordes-bezoekdagen te zien.

Voor uw oogappels wordt er dan ook een heuse kid's corner voorzien met speelgoed. Door het aantal makelaars die telkens aanwezig zijn, is er altijd wel iemand die een oogje in het zeil kan houden. Bij specifieke panden waarbij we aanvoelen dat er veel jonge gezinnen zullen worden aangetrokken voorzien we specifieke animatie.

7. IS EEN TWEEDE BEZICHTIGING MOGELIJK?

Instinctief beslist een kandidaat-koper in één minuut tijd of het wat wordt of niet. Als dit de woning van uw dromen is, heeft u waarschijnlijk geen tweede rondleiding nodig om u te overhalen. Vaak is een tweede bezichtiging ook niet mogelijk door het aantal geïnteresseerden. In ongeveer 8 kansen op 10 raakt een woning tijdens zo'n Bordes-bezoekdag verkocht.

Momenteel is de vraag naar vastgoed veel groter dan het aanbod. De kans dat de woning dus nog een tweede keer kan worden gepresenteerd is dus minder dan 20 procent.

8. IK HEB AL EEN HUIS. WAT NU?

Als u momenteel al over een eigen woning beschikt raden we u aan om ons dit zo snel mogelijk te laten weten. Zo kunnen we ervoor zorgen dat uw woning bijvoorbeeld al werd geschat voor de Bordes-bezoekdag. Deze schatting is gratis en heeft geen enkele verkoop- of samenwerkingsverplichting. De grootste motivatie voor ons om dit te doen is om ervoor te zorgen dat u hierdoor een nauwkeuriger idee van uw aankoopbudget krijgt. Daarnaast is ook planning belangrijk. Als u bijvoorbeeld uw woning al heeft verkocht dan kunnen we het moment van het verlijden van uw verkoopakte laten afstemmen op uw aankoopakte. Moet u de tekoopstelling nog opstarten dan kunnen we ook daar proberen de aktes op elkaar te laten afstemmen om een overbruggingskrediet zo kort mogelijk te houden.

9. HOE BRENG IK EEN BOD UIT?

Als we de rechtspraak volgen dan brengt u in principe een bod uit door te zeggen, sms'en of mailen dat u de woning wilt kopen. Om dit georganiseerd te houden werken we voor iedere woning met een biedings-formulier.

Zo'n aanbod tot aankopen ligt voor u klaar tijdens de bezoekdag, samen met de relevante documentatie over de woning. De inhoud van zo'n bod wordt u ter plaatste toegelicht. Wees niet verlegen als u iets niet begrijpt. U moet alles begrijpen want zo'n bod is bindend. Dit is geen aankoop suggestie maar een juridisch bindend aankoopdocument met dezelfde juridische waarde als een onderhandse koopovereenkomst of compromis. Eens u een aankoopbedrag heeft uitgebracht is het belangrijk dat u contact houdt met onze makelaars. Het is niet de bedoeling dat u een bod uitbrengt en nooit meer iets over de woning hoort. Bordes heeft een systeem ontwikkeld waarbij we u als kandidaat-koper alle kansen geven de woning aan te kopen. Voor een specifieke toelichting hierover staan onze makelaars u graag te woord.

10. IK BEN OVERTUIGD. IK WIL DIT HUIS!

Het is gebeurd, de vlam sloeg over, geweldig! Contacteer onmiddellijk de verantwoordelijke makelaar voor dit dossier. Zij of hij is degene van wie u mailtjes heeft gekregen of die te vinden is bij de pandfiche op onze website. Hoe sneller we weten dat u sterk geïnteresseerd bent in de woning, hoe optimaler we het aankoopproces voor u kunnen laten verlopen. Onze begeleiding kan dan vooraf de bezoekdag al starten zodat u met een gerust hart de woning van uw dromen kunt aankopen.