



Checklist bieden op een huis

Download deze PDF en sla hem op.

Succesvol bieden op een huis of appartement

Je hebt een bezichtiging gehad en bent erg enthousiast. Dat huis of appartement past helemaal bij je. Je ziet jezelf er al bijna wonen.

Een spannend traject gaat nu beginnen, je gaat bieden op een huis. In deze checklist lees je hoe je een openingsbod kunt bepalen. En welke voorwaarden bij je bod verstandig en slim zijn.

Met de Consumentenbond Brievenhulp begeleiden we je stap voor stap naar de juiste voorbeeldbrief om je bod te bevestigen.

We lopen het biedingsproces stap-voor-stap door:

Stap 1 Wat is de waarde van het huis?

Stap 2 Wat is een redelijk bod en hoe bepaal je wat je gaat bieden?

Stap 3 Het openingsbod doen



Stap 1 Wat is de waarde van het huis?

De vraagprijs van een huis hoeft niet veel te zeggen over de waarde. Verkopers kunnen proberen het onderste uit de kan te halen door de hoofdprijs te vragen. Of ze beginnen met een lage prijs en hopen dat geïnteresseerden tegen elkaar opbieden.

Je wilt als koper uiteraard niet te veel betalen. Niet alleen om onnodige kosten te voorkomen, maar ook omdat banken maximaal 100% van de woningwaarde financieren. Investeer je in energiebesparende voorzieningen? Dan mag je maximaal 106% lenen. Let op: dit is niet bij alle hypotheekverstrekkers mogelijk. Bied je -veel- meer, dan heb je daar eigen geld voor nodig. Denk dus goed na over de werkelijke waarde van het huis of appartement waar je in geïnteresseerd bent.

Informatiebronnen over de waarde

Gratis informatiebronnen

Vraagprijzen van huizen vind je natuurlijk op huizensites als Funda of Huislijn. Zulke sites tonen naast de te koop staande huizen ook verkochte huizen. Dat helpt om een gevoel te krijgen bij het prijspeil van vergelijkbare huizen. Maar het zijn wel vraagprijzen.

Via wozwaardeloket.nl vind je gratis de WOZ-waarden van bijna alle woningen. De WOZ-waarde is de marktwaarde van een huis op 1 januari vorig jaar. De huidige marktwaarde kan dus afwijken van de WOZ-waarde die je hebt gevonden. De taxatie die voor de WOZ wordt gedaan is nogal globaal. Achterstallig onderhoud of recente woningverbeteringen zitten er bijvoorbeeld niet in. Staat de WOZ-waarde niet op deze site? Dan kun je terecht bij de gemeente waarin de woning staat.



Energiecontract nodig?

In onze Energievergelijker is steeds meer aanbod.
Dynamisch, variabel en 1 jaar vast. Check wat bij jou past op
consumentenbond.nl/energievergelijker

Relatief goedkope informatie

Het kadaster houdt de verkoopprijzen bij van alle woningen en appartementen in Nederland. In het kadaster kun je ook zien hoeveel de eigenaar geleend heeft met de woning als onderpand. Het kan handig zijn om te weten voor welk bedrag de huidige eigenaar het huis ooit kocht. En of de schuld hoog of laag was. Je kunt daarmee inschatten of de verkoper een flinke overwaarde in de woning heeft of 'onder water' staat. Dat kan je helpen je tactiek te bepalen bij de onderhandelingen.

Je kunt bij het Kadaster ook een Woningrapport opvragen. Daarop staat de geschatte waarde van de woning die je op het oog hebt. Verder ook het bouwjaar, de oppervlakte en de verkoopprijzen van vergelijkbare woningen. Allemaal waardevolle informatie, maar er zijn wel wat kosten aan verbonden. Hoe meer je wilt weten, hoe meer je betaalt. Ga naar [Kadaster.nl](https://www.kadaster.nl) voor meer informatie en de tarieven.

Bij [Calcasa.nl](https://www.calcasa.nl) kun je de globale marktwaarde van een woning opvragen. Die waarde wordt op afstand bepaald op basis van allerlei data over het huis en de woningmarkt. Voor een paar tientjes heb je binnen een paar minuten de Calcasa Model Waardering. De waarde in het rapport kan afwijken van de werkelijke waarde. Bijvoorbeeld als het huis slecht onderhouden is. Of als er net een nieuwe keuken is geplaatst.

Desktop taxatie of uitgebreide taxatie op locatie

Bij een hybride taxatie wordt de waarde van je woning bepaald op basis van online data. Een taxateur controleert achter zijn bureau deze waarde.

Bijna alle hybride taxaties worden uitgevoerd door Calcasa. Hun product heet 'Desktop Taxatie'. Een Desktop Taxatie kost €95 als je het rechtstreeks bij Calcasa aanvraagt. Vraag je het aan via een hypotheekverstrekker? Dan krijg je soms korting. Naast Calcasa bieden ook Nederlands Register Vastgoed Taxateurs (NRVT) hybride taxaties aan. Dan heet het een Bureauwaardering. De prijs hiervan varieert tussen de €150 en €250.

Let op: een aantal hypotheekaanbieders accepteert alleen de Calcasa Desktop Taxatie of alleen een taxatie op locatie. Je loopt dus het risico dat je bij een hypotheekaanvraag het huis nog een keer moet laten taxeren.

Een taxatie door een taxateur geeft een completer beeld. De kosten liggen rond de €700. Het hangt van je hypotheekaanvraag af of de hypotheekaanbieder een desktoptaxatie of een fysieke taxatie op locatie eist.



Stap 2 Wat is een redelijk bod en hoe bepaal je wat je gaat bieden?

Je hebt gewikt en gewogen en bent nog steeds overtuigd. Dit huis is het helemaal. Je wilt een bod uitbrengen.

Hoeveel kun je maximaal bieden?

Met onze tools bereken je snel:

- Je maximale hypotheek
- De maandlasten van je nieuwe hypotheek. De tools zijn te vinden op consumentenbond.nl/hypotheek

Het bedrag dat je maximaal kunt lenen hangt af van:

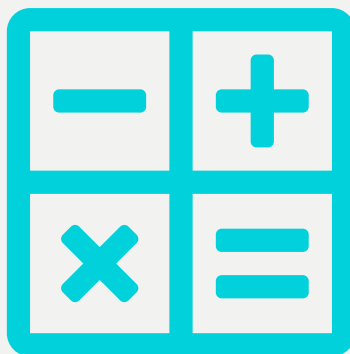
- Je inkomen, je spaargeld, eventuele overwaarde in je huidige huis en je schulden.
- De marktwaarde van de woning.

Je mag maar een bepaald deel van je inkomen aan woonlasten besteden. Want er moet natuurlijk ook geld overblijven voor andere vaste lasten. Heb je een inkomen tussen de €38.000 en €56.000 dan mag je in 2024 maximaal 23,5% van dat inkomen aan woonlasten uitgeven. Hoe hoger je inkomen, hoe hoger het percentage dat je aan woonlasten mag uitgeven.

Verder kijkt een hypotheekaanbieder naar de marktwaarde van een huis. Je mag maximaal 100% van de marktwaarde lenen voor je hypotheek. Heeft de woning een energielabel D of hoger? In 2024 mag je meer lenen bij een energiezuinige woning. Van €5000 bij label C,D tot €50.000 bij een energie-neutrale woning.

Wil je je nieuwe huis energiezuiniger maken? Dan mag je daarvoor extra lenen. Bij een energielabel E,F of G mag je meer lenen dan bij een label A. Je 'gewone' hypotheek en het extra hypotheekbedrag voor energiebesparende investeringen mogen samen maximaal 106% van de woningwaarde zijn.

Let op: wanneer je een huis koopt, heb je ook bijkomende kosten. Denk aan kosten voor de notaris, de taxatie, het hypotheekadvies en het afsluiten van de hypotheek zelf. Bekijk [hier](#) een overzicht met de kosten bij aankoop van een woning. Die kosten moet je dus met eigen (spaar) geld voldoen. Heb je daar voldoende eigen geld voor?



Hoeveel wil je maximaal betalen voor het huis?

- Je gaat voor een lange tijd een verplichting aan. Bedenk welke hypotheeklasten je wilt betalen de komende jaren. Blijft je inkomen op peil? Overweeg je misschien minder te gaan werken?
- Welke marktwaarde heeft de woning volgens je eigen onderzoek, een taxateur of je aankoopmakelaar?
- Wat zijn de huidige energielasten en wat is het energielabel? Deze informatie vind je in de brochure van het huis. Je vaste lasten zijn hoger bij een huis met hoge energiekosten en een hoog energielabel.
- Wil jij na de aankoop besparen op je energiekosten? Dan wil je natuurlijk weten welke maatregelen je kunt nemen om het huis te verduurzamen. En wat de kosten en opbrengsten zijn. Voor sommige maatregelen kun je subsidie aanvragen. Deze [duurzaamheidsscan](#) geeft het antwoord op al deze vragen.

Hoe weet je of je kunt onderhandelen?

- Is er veel interesse van anderen voor het huis? Als je flinke concurrentie hebt, zet dan niet te laag in met een bod.
- Staat het huis al lang te koop? Dan kun je mogelijk een lager openingsbod doen.
- In een periode waarin de huizen prijzen dalen, zetten sommige verkopers hun huis voor een scherpe prijs te koop om veel potentiële kopers te lokken. Die huizen worden vaak boven de vraagprijs verkocht. Andere verkopers vragen juist te veel omdat ze nog hopen op een hoge opbrengst. Dan heb je meer ruimte om te onderhandelen. Het is lastig om te bepalen of je te maken hebt met een hoge of lage vraagprijs. Een aankoopmakelaar kan je daarbij helpen.

Laten onderhandelen door een aankoopmakelaar?

Als je het onderhandelen over de prijs lastig vindt, kun je een aankoopmakelaar inschakelen. Een lokale makelaar kent de markt. Hij weet beter dan jij of je een kans maakt als je onder de vraagprijs biedt. En wat een reëel bod is. Spreek vooraf af wat de makelaar precies voor je doet. Vergeet niet om met hem te onderhandelen over de kosten. Want de vergoeding (courtage) van makelaars is niet wettelijk vastgelegd.

De meeste makelaars rekenen een (onderhandelbaar) vast bedrag of een percentage van de koopprijs van een huis. Het nadeel van een percentage is dat de aankoopmakelaar geen baat heeft bij een lage koopprijs. Want hoe lager de koopprijs, hoe lager zijn vergoeding. Let er ook op of het tarief in- of exclusief btw is.



Stap 3 Het openingsbod doen

Er zijn verschillende manieren om een bod te doen op een huis. De verkoper bepaalt welke vorm het wordt:

- *Onderhandelen.* Dit komt het meest voor. Je doet mondeling of schriftelijk een openingsbod op het huis. En de verkoper komt eventueel met een tegenbod. Je kunt ook direct een eindbod doen.
- *Verkoop bij inschrijving.* Hierbij is het niet mogelijk om te onderhandelen. Je levert je eindbod in bij de verkoopmakelaar of de notaris. De verkoper bepaalt welk bod hij het beste vindt. Of wie hij het huis gunt.
- *Online bieden.* Steeds meer verkopers kiezen voor online bieden. Alle potentiële kopers gebruiken hetzelfde online 'biedformulier'. Hierdoor wordt het voor de makelaar en verkoper makkelijker om biedingen te vergelijken. Bij de meeste online biedingen blijven de biedingen geheim. Maar soms kunnen potentiële kopers elkaars biedingen inzien en tot een sluitingsdatum meebieden. Een nadeel kan zijn dat mensen ook nepbiedingen kunnen uitbrengen om de prijs op te drijven.
- *Veiling.* De verkoper kiest voor een veiling als hij verwacht dat de woning dan meer zal opbrengen als bij een 'gewone' onderhandeling. Het kan ook een executieveiling zijn. Dan eist bijvoorbeeld de bank dat de woning wordt verkocht omdat de eigenaar de hypotheeklasten niet meer betaalt.

Welke ontbindende voorwaarden neem je op in je bod?

Als je een bod doet, geef dan ook meteen door dat je het huis alleen koopt onder bepaalde voorwaarden. Bijvoorbeeld:

- Een financieringsvoorbehoud. Stel dat banken je minder hypotheek willen geven dan je nodig hebt. Bijvoorbeeld omdat je inkomen volgens de regels te laag of te onzeker is. Of omdat de lening die je nodig hebt te hoog is ten opzichte van de marktwaarde. Je wilt dan onder de aankoop uit kunnen.
- Een voorbehoud van bouwkundige keuring. Daarmee voorkom je dat je een huis moet kopen dat in een slechte bouwkundige staat verkeert, omdat je al hebt getekend. Je neemt bij deze voorwaarde een maximaal bedrag op aan bouwkundige herstelkosten.
- Een voorbehoud van Nationale Hypotheek Garantie (NHG). De koop gaat niet door als je geen hypotheek met NHG kunt afsluiten.



Dit worden ontbindende voorwaarden genoemd. Accepteert de verkoper je bod dan komen deze voorwaarden ook in het koopcontract. Staat een financieringsvoorbehoud als ontbindende voorwaarde in het koopcontract en lukt het niet om de hypotheek rond te krijgen? Dan kun je zonder kosten van de koop af. Normaal gesproken is de boete voor het ontbinden van een voorlopig koopcontract 10% van de koopsom. Dat is veel geld voor een huis dat je niet kunt of wilt kopen.

Als een verkoper meerdere biedingen heeft, bijvoorbeeld één met ontbindende voorwaarden en één zonder, dan wint misschien de bieder die geen voorbehouden heeft. De risico's voor die bieder zijn wel veel groter.

Mondeling bod altijd schriftelijk bevestigen

Je kunt onze [voorbeeldbrief 'bieden op een huis'](#) gebruiken om je bod en de ontbindende voorwaarden door te geven. In de brief staan nog meer voorbeelden van ontbindende voorwaarden. Bijvoorbeeld dat de overdracht van de woning uiterlijk over een paar maanden moet plaatsvinden. En stuur een verklaring van een hypotheekaanbieder mee tot welk bedrag je een huis kunt kopen. Dat heet een biedcertificaat en is bijna altijd gratis. Dan weet de verkoper dat je een serieuze kandidaat bent en dat het afsluiten van een hypotheek waarschijnlijk snel geregeld is.

Wanneer is een bod echt bindend?

Je biedt natuurlijk niet zomaar. Je hebt al heel wat voorwerk gedaan voor je gaat bieden. Maar je zit ook niet meteen ergens aan vast. Een bod is niet bindend, ook niet als de verkoper zegt dat hij het bod accepteert. Het bod wordt pas bindend als koper en verkoper het eens zijn over de prijs en de voorwaarden. En als de verkoop schriftelijk is vastgelegd. Dat gebeurt in een koopcontract.

Daarna heb je als koper drie dagen bedenktijd. In die periode kun je zonder opgaaf van redenen en zonder kosten toch nog van de koop afzien. Dit geldt ook voor de verkoper. Het kan dus voorkomen dat je bod is goedgekeurd, maar dat de verkopende partij van de koop afziet. Na die 'afkoelperiode' kun je alleen nog onder het koopcontract uit als je een beroep kunt doen op een ontbindende voorwaarde in het contract. Anders moet je meestal een boete betalen.

Kies voor hypotheekadvies via de Consumentenbond

Bij een hypotheek uitzoeken komt veel kijken. De adviseurs van Consumentenbond Hypotheekadvies helpen je met deskundig en onafhankelijk hypotheekadvies. Bespreek gratis je situatie in een bel- of video afspraak. Na het gesprek weet je precies hoeveel je maximaal kunt bieden op basis van je financiële situatie.

Samen met de adviseur bekijk je welke hypotheek het beste bij je past. Zo weet je precies wat je mogelijkheden zijn en wat je volgende stap is.

Op consumentenbond.nl/hypotheek lees je alles over onze dienstverlening en prijzen.

Hypotheekadvies van de Consumentenbond

- ✓ Deskundig en 100% onafhankelijk
- ✓ Superhandig, je eigen online omgeving
- ✓ Telefonisch of via videobellen

Maak een gratis afspraak

Op consumentenbond.nl/afspraak-hypotheek maak je eenvoudig een afspraak voor een vrijblijvend en gratis oriëntatiegesprek.

