

Het dilemma: eerst verkopen of eerst kopen...

U wilt anders gaan wonen. U heeft een eigen huis, wilt dat gaan verkopen en een groter of kleiner huis aankopen. Wat doet u dan eerst, het oude huis verkopen of het nieuwe aankopen? Want u realiseert zich, dat als u eerst verkoopt u het risico loopt dat u zonder huis komt te zitten. Maar als u eerst een ander huis koopt, komt u misschien met twee huizen te zitten en dat betekent dubbele lasten.

De volgende twee praktijkverhalen illustreren de problemen die kunnen optreden.

Familie Van der Pol: Eerst kopen

Dat was de keus van de familie Van der Pol. Ze wisten wat ze zochten. Een hoekwoning met garage zou ongeveer € 450.000,- gaan kosten, en dat hadden ze er ook wel voor over. En als hun eigen ruime tussenhuis € 300.000,- opbracht, zou de aankoop geen probleem zijn.

Ze maakten de volgende afweging: Het was ondoenlijk om met hun vier kinderen zonder onderdak te zitten. Dus eerst een nieuw huis kopen, daarna het oude huis verkopen en hopen dat ze niet te lang met twee huizen zouden zitten. Want dat zou twee hypotheeken en een overbruggingshypothek gaan kosten.

De aankoop liep voorspoedig, al kwam de koopsom € 14.000,- hoger uit dan ze verwacht hadden. Maar de verkoop van het oude huis wilde niet vlotten. Blijkbaar lag dat huis minder goed in de markt dan ze dachten. Toegegeven, de laatste jaren was er niets meer aan het huis gebeurd, en de bewoning door een gezin met vier opgroeiende kinderen laat zijn sporen na, maar het was toch verder een prima huis, een beetje verzakt maar daar hadden ze nooit last van gehad.

Pas zes maanden later waren ze het kwijt. De verkoopprijs lag achteraf gezien best op een redelijk niveau, maar wel € 7.000,- lager dan waarop Van der Pol in zijn slechtste dromen gerekend had. Uiteindelijk dus een misrekening van € 21.000,-.

Veenhuis: Eerst verkopen

Veenhuis deed het anders. Toen hij voor dezelfde keus stond als de familie Van der Pol nam hij een andere beslissing. Eerst verkopen, dan wist hij precies waar hij aan toe was. Pas na de verkoop ging hij een nieuw huis kopen. Tenminste, dat was hij van plan. Het viel tegen. Hij had zich tevoren niet goed georiënteerd. Het huis dat hij uiteindelijk kocht was duurder dan bedoeld, en bood hem minder dan verwacht.



Vennoten:

F. van Gellekom
NVM-makelaar o.z.

K.S. Verheul
NVM-makelaar o.z.

R.A. Bruscke
NVM Wonen-
kandidaatmakelaar o.z.

Al onze werkzaamheden worden verricht overeenkomstig de voorwaarden, vastgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen (N.V.M.). Deze voorwaarden zijn gedeponeerd bij de arrondissementsrechtbank en liggen op ons kantoor ter inzage. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft.

 Iedere ERA-makelaar is zelfstandig en onafhankelijk.

Veenhuis moet nog jaren wachten voordat hij de opknap die hij van plan was kan uitvoeren, want daar heeft hij even geen geld voor.

Hoe hadden deze fouten voorkomen kunnen worden?

Theoretisch is het simpel. Het mooiste is als je eerst je oude huis verkoopt en met de koper afsprekt dat je er weer zonder kosten vanaf kunt als je geen leuk huis vindt. Of, ook goed: Je koopt eerst een nieuw huis en maakt met de verkoper de afspraak dat je zonder kosten van de koop af kunt als je niet bijtijds een goede koper voor je oude huis vindt. Maar zoek maar eens een koper of een verkoper die zich aan zo'n eenzijdige transactie wil wagen. Dat zal in de praktijk niet lukken. Dus blijf je zitten met de keus: eerst verkopen - met het risico van géén huis - of eerst kopen - met het risico van twee huizen en dubbele kosten.

Als u die keus moet maken, houdt dan twee regels in de gaten.

De eerste regel is: Begin met de transactie die het minst courant is. Dat betekent dat u eerst het moeilijkste deel doet. Bijvoorbeeld: Het oude huis ligt op een druk punt, of is bouwtechnisch slecht, en het aan te kopen huis is een type dat veel voorkomt. Dan kunt u beter eerst verkopen, daarna aankopen.

Maar als het huis dat u zoekt iets heel speciaals moet zijn, bijvoorbeeld extra breed gebouwd of met een ongebruikelijk diepe tuin, begin dan met de aankoop.

De tweede regel is: Als je een redelijk normaal huis te verkopen hebt en je zoekt daarna naar een eveneens normaal huis, laat dan van de markt afhangen wat beter gaat. Indien de markt krap is, begin dan met kopen. Het verkopen van het oude huis zal dan niet teveel problemen opleveren. Maar als de markt zich gedraagt als in het begin van de tachtiger jaren, toen het moeilijk was om een koper te vinden, zorg dan eerst voor de verkoop en daarna voor de aankoop.

Hoe te handelen bij eerst kopen?

De markt in de jaren negentig en tweeduizend leverde nogal eens de beslissing op om eerst te kopen en daarna te verkopen. Als u dat doet, ga dan als volgt te werk.

Stel vast wat een redelijke prijs is voor uw oude huis. Ga daar niet bij gissen, maar vraag een beoordeling door een NVM-makelaar. Laat de waarde niet vaststellen door uw goedwillende buurman, want u komt met de problemen te zitten. Nee, zorg voor een heel duidelijk en deskundig waarde-oordeel.



Vennoten:

F. van Gellekom
NVM-makelaar o.z.

K.S. Verheul
NVM-makelaar o.z.

R.A. Brusckke
NVM Wonen-
kandidaatmakelaar o.z.

Al onze werkzaamheden worden verricht overeenkomstig de voorwaarden, vastgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen (N.V.M.). Deze voorwaarden zijn gedeponeerd bij de arrondissementsrechtbank en liggen op ons kantoor ter inzage. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft.

 Iedere ERA-makelaar is zelfstandig en onafhankelijk.

Houd vervolgens rekening met een opbrengst die vijf tot tien procent lager is. Niet omdat de makelaar er wel met de pet naar zal gooien, maar gewoon omdat de markt altijd kan veranderen. Stel dat in de tussentijd de rente stijgt, of dat de periode dat u met twee huizen zit langer is dan waarmee u heeft gerekend. Dan moet u niet in de problemen komen.

Daarna laat u door iemand die daar verstand van heeft uitrekenen hoeveel u kunt besteden aan een nieuw huis. Beslis of u dat ook wilt uitgeven en bepaal zodoende de prijsklasse waarin u kunt kopen.

Denkt u dat u met de beoogde transactie voldoende verbetering behaalt? Zo ja, koop een nieuw huis. Daarna gaat uw oude huis in de verkoop. De kans op een pijnlijke financiële misser is nu erg klein. In deze situatie kunt u ook nog overwegen aan te kopen met een NVM No Risk Clausule.

Hoe te handelen bij eerst verkopen?

De huidige markt levert nogal eens de beslissing op om eerst te verkopen en daarna te kopen. Als u besluit om eerst te gaan verkopen, doe dat dan op de volgende wijze.

Eerst weer een taxatie of waardebepaling van het oude huis. Daarna de uitgebreide beoordeling van uw hypotheek- en koopmogelijkheden. Vervolgens goed rondkijken op de huizenmarkt. Pas als u voldoende zeker bent dat u t.z.t. bij de beoogde aankoop zult slagen gaat u verkopen. Daarna weet u precies op welke opbrengst u kunt rekenen, dus een speling aanhouden is hier niet nodig. Omdat u al op de koopmarkt heeft rondgekeken zult u niet verrast worden door een tegenvallende koop.

Vraag advies voor úw situatie

Het klinkt eenvoudig, maar de risico's zijn groot. Als u twijfelt wat de beste stap is die u kunt doen, bespreek die dan met LAM ERA makelaars. Aan een oriënterend gesprek en een waardebepaling zijn geen kosten verbonden.



Vennoten:

F. van Gellekom
NVM-makelaar o.z.

K.S. Verheul
NVM-makelaar o.z.

R.A. Bruschte
NVM Wonen-
kandidaatmakelaar o.z.

Al onze werkzaamheden worden verricht overeenkomstig de voorwaarden, vastgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen (NVM). Deze voorwaarden zijn gedeponeerd bij de arrondissementsrechtbank en liggen op ons kantoor ter inzage. Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft.

 Iedere ERA-makelaar is zelfstandig en onafhankelijk.