



Eerst kopen of  
verkopen?



**Kopen van een huis,  
lastiger dan ooit?**

**REHAM**  
—  —

# Inleiding

## Kopen van een huis, lastiger dan ooit?

Als makelaar kijken wij altijd altijd vooruit; wat gaat de komende tijd ons brengen? De huizenmarkt houdt veel van onze klanten in zijn greep. Starters komen nauwelijks nog aan bod nu de beleggers zich op de markt roeren en doorstromers zitten met de vraag: "eerst kopen of eerst verkopen?". In dit nummer geven wij jou meer informatie, tips en redenen waarom je beter eerst kan kopen of verkopen.

De e-book serie "Kopen van een woning" helpt jou als woningzoekende bij de zoektocht naar jouw ideale woning. Met handige tips en belangrijke handvatten geven we je graag de tijd om je te focussen op hetgeen dat er echt toe doet: namelijk het vinden van jouw toekomstige plek.

Editie - september 2019 © Reham Makelaars & Taxateurs

*Wij helpen je graag op weg!*



## Ontwikkelingen in de regio

Expats en Vlamingen

Investerings door multinationals

## Eerst kopen of verkopen?

Een eigen woning

Verkoop woningen bij Reham

Gebrek aan tussenoplossingen



# Ontwikkelingen in de regio

Door de nog steeds aanhoudende lage rente zijn steeds meer mensen gaan kopen. Kopen is immers goedkoper dan huren op dit moment en dat doet de voorraad aan te koop staande woningen hard dalen.



## Expats en Vlamingen

De komst van expats en de nog altijd aanhoudende toestroom van Vlamingen in onze regio, maakt onze woningmarkt enkel maar krappere en krappere. Moeten we dan niet blij zijn met deze groepen van kopers? Jazeker wel, dankzij onze zuiderburen werden er in de crisisjaren toch woningen verkocht, zonder dat er nieuwe voorraad bij kwam. Hierdoor konden Zeeuws-Vlamingen doorstromen naar een andere woning en bleef onze markt langzaam doordraaien.

*Tip!*  
↓

### Zorg dat je bovenop de markt zit

Volg de sites van de makelaars, zet een zoekprofiel op Funda en zorg dat je de social media kanalen volgt. Bij ons wordt bijvoorbeeld iedere woning eerst op Facebook en Instagram gepost en we zien dat bij andere makelaars ook steeds vaker.



## Investerings door multinationals

Daarnaast heeft de stijgende economie de multinationals doen investeren, waardoor er een sterke vraag naar geschikt personeel ontstond. De komst van expats kon niet uitblijven en inmiddels werken er tientallen nationaliteiten binnen deze bedrijven. Soms voor een korte periode, maar vaak ook voor 3 tot 5 jaar. Huren ligt dan voor de hand, maar ook die voorraad is dun en dan is kopen een goed alternatief.

Al met al genoeg ontwikkelingen in onze mooie regio met genoeg kansen, maar zeker ook een aantal bedreigingen. Het aangemerkt zijn als "krimpregio" maakt het de ontwikkelaars lastig, waardoor nieuwbouw achter blijft op deze min of meer verscholen groei.

Kopen lijkt dus inderdaad lastiger dan ooit! De vraag is dan ook: "Hoe kom ik als koper dan toch aan een huis?"



### Laat je zoekprofiel bij grote makelaars in de regio noteren

Makelaars komen vaak in gesprek met mensen die gaan verkopen en kunnen zo makkelijker de match voor je maken. Deze kan ook als **aankoopmakelaar** fungeren wanneer je een huis ziet welke bij een andere makelaar te koop staat. Zo vergroot jij je kans om te kopen!



# Eerst kopen of verkopen?

## Een eigen woning

De doorstromers voorzien vaak het volgende probleem: een eigen woning.

Wij krijgen vaak de vraag of ze nu eerst moeten verkopen of kopen?

We zijn natuurlijk gewend geworden aan het eerst verkopen tijdens de crisis.

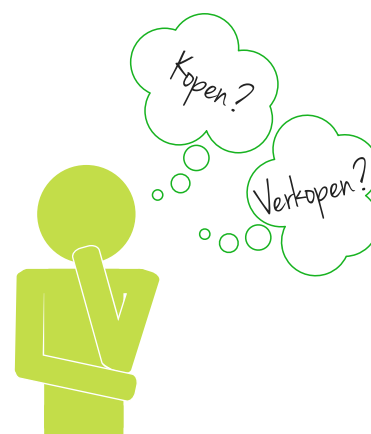
Dubbele lasten zijn namelijk niet fijn en zeker niet als die langer dan verwacht zijn.

Nu we terug in een tijd zitten waar alles weer sneller verkocht wordt, is het in veel gevallen toch echt verstandiger om eerst te kopen.

## Verkoop woningen bij Reham

In onze portefeuille verkopen we inmiddels bijna 75% van onze woningen binnen 3 maanden! Natuurlijk zijn er nog altijd de moeilijke objecten waar weinig vraag naar is.

Overleg dus altijd eerst met een makelaar over je plannen. Ons wekelijks inloopspreekuur is daar bijvoorbeeld uiterst geschikt voor: laagdrempelig en kost enkel een beetje van je tijd.



### Weet wat je in je portemonnee hebt

Een goed [hypotheekadvies](#) is een must voor vrijwel iedere koper. Weet je wat je kan lenen, dan weet je gelijk in welke prijsklasse je kan kijken en kan je toeslaan als dat ene droomhuis voorbijkomt.



## Gebrek aan tussenoplossingen

Een tweede reden om eerst te kopen is het gebrek aan zogenaamde tussenoplossingen. Het kan namelijk zomaar zijn dat je huis snel voor een hele goede prijs wordt verkocht. Een kans die je niet wil laten lopen, maar waar ga je dan naar toe als je koper er over 3 maanden in wilt?

Wanneer je volgende droomhuis toevallig te koop staat en je kunt daar koper worden, dan is het geen probleem, maar wat als er niks naar je zin te koop staat of iemand koopt het voor je neus weg? Dan ben je genoodzaakt om naar een tijdelijke oplossing te zoeken en die voorraad aan tijdelijke huurwoningen is echt heel klein op dit moment. Grote kans dat je dus niks vindt op tijd en dat wil je natuurlijk niet.



### Laat een aankoopscan doen

In deze [aankoopscan](#) kijkt een ervaren aankoopmakelaar met je mee naar jouw droomhuis. We beoordelen de bouwkundige staat, locatie en waarde van het huis en onderhandelen over de beste prijs. en jij gaat pas betalen als je echt in onderhandeling gaat!



---

## even een samenvatting

De woningmarkt in Zeeuws-Vlaanderen heeft zich flink ontwikkeld in de afgelopen jaren. Het woningaanbod is krappere geworden door de komst van expats en Vlamingen naar Zeeuws-Vlaanderen. Dit zorgt vaak bij huizenzoekers voor de vraag: "Hoe kom ik dan toch aan een huis?" en "Moet ik nu eerst kopen of verkopen?" In veel gevallen is eerst kopen toch verstandiger, in 75% van de gevallen wordt een huis binnen 3 maanden verkocht en zo komt je niet in de problemen wanneer je onverhoopt je oude huis uit moet, zonder een tussenoplossing te hebben.

---

## onze tips op een rijtje

- *Zorg dat je bovenop de markt zit*
- *Laat je zoekprofiel bij grote makelaars in de regio noteren*
- *Weet wat je in je portemonnee hebt*
- *Laat een aankoopscan doen*

### **Nog eens kijken? Meer weten?**

Neem contact met ons op via telefoon 0115-432514 of email: [info@reham.nl](mailto:info@reham.nl)  
Kijk ook eens op onze website: [www.reham.nl](http://www.reham.nl)

