



Handboek investeren in vastgoed

EEN 10-STAPPENPLAN VOOR SUCCESVOL INVESTEREN IN WONINGEN

Inleiding

Bedankt voor je interesse in dit handboek. Door de jaren heen hebben wij veel ervaring en kennis opgedaan in het investeren in vastgoed, zowel voor eigen portefeuille als voor derden. Onze klantenkring is divers en varieert van particuliere investeerders tot (pensioen)fondsen en vastgoedontwikkelaars.

Zoals het gezegde luidt: al doende leert men. En dat hebben wij zeker ervaren. Al onze opgedane kennis hebben wij voor jou gebundeld in dit document. Hierin krijg je in 10 stappen een overzicht van hoe je op een succesvolle manier woningen kunt aankopen.

We wensen je veel lees- en leerplezier.



Disclaimer: De informatie in deze gids is uitsluitend bedoeld voor algemene informatiedoeleinden. Aureum Vastgoed B.V. en de auteurs zijn in geen enkel geval aansprakelijk voor enige vorm van schade, verlies, financiële of andere negatieve gevolgen die kunnen voortvloeien uit acties ondernomen naar aanleiding van de inhoud van deze gids. Alle beslissingen genomen op basis van deze informatie zijn op eigen risico en verantwoordelijkheid van de lezer.

Het aankoopproces in 10 stappen

1. <u>De voorbereiding</u>	04
2. <u>Een beleggingsobject vinden</u>	09
3. <u>Werk een exploitatiebegroting uit</u>	13
4. <u>Breng een voorstel uit</u>	15
5. <u>Bezichtig het pand</u>	17
6. <u>Voer aanvullend onderzoek uit</u>	19
7. <u>Onderteken de koopovereenkomst</u>	22
8. <u>Zet de financiering in gang</u>	24
9. <u>De overdracht</u>	25
10. <u>Start jouw beleggingsavontuur</u>	26

1 - De voorbereiding

Een goede voorbereiding is cruciaal wanneer je succesvol wilt investeren in vastgoed. Dit bespaart je niet alleen tijd en moeite, maar uiteindelijk ook geld. Wat zijn je drijfveren? Welk doel streef je na? Misschien ben je een DGA met een veeleisende zaak, of wellicht wil je zelf vastgoed renoveren om te verhuren. Afhankelijk van je persoonlijke situatie vorm je jouw investeringsstrategie, afgestemd op jouw financiële doelstellingen.



1.1 Investeringsbudget

Dankzij stabiele huurinkomsten en de bestendigheid tegen inflatie is vastgoed een aantrekkelijke lange-termijn investering. Met het vaststellen van je investeringsbudget sta je voor verschillende opties. Ben je in staat om vastgoed met volledig eigen geld aan te kopen, zonder tussenkomst van een bank? Of is het noodzakelijk om een hypotheek aan te vragen om een aankoop mogelijk te maken? Houd er rekening mee dat je over het algemeen tenminste 30% aan eigen geld van de koopsom ter beschikking moet hebben.

TIP: Wil je gebruik gaan maken van een verhuurhypotheek? Raadpleeg op voorhand een gespecialiseerde hypotheekadviseur. Zij geven je inzichten die van grote invloed kunnen zijn op je beleggingsresultaten. Een goede voorbereiding is belangrijk: zorg voor een recente IB-aangifte en actuele jaarcijfers. Financiers gaan hier zeker naar vragen.

1.2 Rendement versus risico

Elke belegger streeft naar een hoog rendement, maar een hoog rendement betekent niet altijd een goede belegging. Vaak is een hoog rendement gelinkt aan een hoger risico. Neem bijvoorbeeld woningen: deze bieden doorgaans een lager rendement dan bedrijfsroerend goed. De reden? Door het grote woningtekort in Nederland is het risico op leegstand minimaal, waardoor woningbeleggers genoegen nemen met een lager rendement. In hoofdstuk 1.5 krijg je inzicht in de verschillende typen woningbeleggingen, zoals kamers en appartementen, elk met hun voor- en nadelen. Zo kun je gericht een vastgoedtype selecteren dat niet alleen aansluit bij je doelen, maar ook past bij je risicobereidheid en investeringsstrategie.

1.3 Kijk verder dan je eigen regio

Als woningbelegger kan het verleidelijk zijn om enkel te investeren in de eigen bekende regio. Echter, het vergroten van je zoekgebied kan je kansen aanzienlijk verbeteren. Diverse regio's in Nederland tonen namelijk een opvallende dynamiek en potentie op het gebied van vastgoed. Door je blik te verbreden en te investeren in gebieden met opkomende groeikansen, kun je profiteren van aantrekkelijke rendementen en je beleggingsportfolio diversifiëren.

1.4 Investeren via Box 3 of Vastgoed-BV

Fiscaliteit is een belangrijke overweging bij vastgoedinvesteren. Afhankelijk van hoe je kiest om aan te kopen - of het nu privé (Box 3) is of via een BV - kunnen er verschillende fiscale gevolgen zijn die invloed hebben op je uiteindelijke netto rendement. Naast directe belastingvoordelen of verplichtingen kunnen er ook secundaire fiscale overwegingen zijn die over het hoofd worden gezien. Laat je daarom goed informeren voordat je een beslissing neemt. Voor een op maat gemaakt fiscaal advies is het raadzaam om een specialist in vastgoedfiscaliteiten in de arm te nemen.

Meer weten over beleggen via box 3 of BV? Lees [dit artikel](#) op onze website.



“

Voor maatwerk fiscaal advies is het raadzaam een specialist in vastgoedfiscaliteit te raadplegen

”

1.5 Bepaal welk soort woninginvestering bij jou past



Kamerverhuur

Kamerverhuur betreft het verhuren van twee of meer onzelfstandige kamers, waarbij huurders minstens één voorziening (zoals keuken, badkamer of toilet) delen. Kamerverhuur vindt plaats in zowel appartementen als grondgebonden woningen.

Doelgroep: Student, arbeidsmigrant, jong werkende en zorginstelling

Voordelen: Vaak een hoog direct rendement, goede alternatieve aanwendbaarheid, een kamerverhuurvergunning heeft een waarde verhogend effect

Nadelen: Veel huurmutaties, minder goed financieerbaar, lastig om een vergunning te verkrijgen, lokale wet- en regelgeving varieert per gemeente



Appartement

Een appartement is een zelfstandige wooneenheid binnen een groter gebouw dat gemeenschappelijke ruimtes kent. Het beschikt minimaal over één aparte slaapkamer. Een appartement is altijd onderdeel van een Vereniging van Eigenaren (VvE).

Doelgroep: Young professionals en senioren (mits er een lift aanwezig is)

Voordelen: Goed financieerbaar, onderhoud en beheer wordt gedaan door de VvE, uitpondbaar aan particulieren op de vrije markt

Nadelen: Lastig te verduurzamen, soms VvE goedkeuring nodig voor verhuur, afhankelijkheid VvE inzake onderhoud en beleidszaken

“

Een kamerverhuurvergunning heeft
een waarde verhogend effect

”



Multi-family (appartementencomplex)

Een multi-family object huisvest meerdere onafhankelijke woonruimtes onder één dak, variërend van kleinschalige gebouwen met drie appartementen tot grootschalige wooncomplexen. Het is feitelijk een verzameling zelfstandige appartementen.

Doelgroep: Young professionals en senioren (mits er een lift aanwezig is)

Voordelen: Goed financieerbaar, beperkt leegstandsrisico, geen afhankelijkheid van een VvE, uitpondbaar aan particulieren op de vrije markt

Nadelen: Hoog instapbedrag, beperkt aanbod op de markt, zelf verantwoordelijk voor onderhoud, stevige concurrentie van professionele investeerders



Studio

Een studio is een onafhankelijke woonruimte met een eigen badkamer, open keuken en toilet, maar zonder aparte slaapkamer. Studio's zijn in trek bij zowel studenten als jonge professionals vanwege de functionaliteit en het efficiënte ruimtegebruik.

Doelgroep: Young professionals en studenten

Voordelen: Relatief goed financieerbaar, laag instapbedrag vanwege lage koopsommen, vaak huursubsidie mogelijk voor huurders

Nadelen: Relatief klein woonoppervlak, vaak onderdeel van een VvE, veelal gebonden aan het WWS (sociale sector), lastiger te verkopen op de openbare markt

“

Een multi-family object huisvest meerdere onafhankelijke woonruimtes onder één dak

”



Grondgebonden woning

Een grondgebonden woning wordt direct vanaf de straat betreden en heeft eigen voorzieningen zoals een badkamer, keuken en toilet. Investeerders kiezen vaak voor dit type woning vanwege de waardepotentie, met het oog op latere verkoop op de openbare markt.

Doelgroep: Gezinnen (starters), jong werkenden

Voordelen: Uitstekend los te verkopen (uitponden), doorgaans een groot woonoppervlak met buitenruimte, onderhoud in eigen beheer (geen VvE), goede financierbaarheid

Nadelen: Laag aanvangsredement, relatief veel onderhoudskosten, lastig aan te kopen vanwege de opkoopbescherming



Combinatiepand

Een combinatiepand is een object met verschillende functies in combinatie met woningen. Een goed voorbeeld is een winkelpand met één of meerdere appartementen erboven. Je komt dit soort objecten vaak tegen in stadskernen.

Doelgroep: Retail, kleinschalige bedrijven, studenten en young professionals

Voordelen: Relatief hoog rendement, controle over de onderhoudsuitgaven, geen afhankelijkheid van een VvE, vaak gelegen in centrumlocaties

Nadelen: Beperkt financierbaar en een groter leegstandsrisico, omdat commerciële units lastiger en trager te verhuren zijn dan woonruimtes, vooral in minder gunstige marktomstandigheden

“

Investeerders kiezen grondgebonden woningen wegens de waardepotentie met het oog op latere verkoop op de openbare markt

”

2 – Een beleggingsobject vinden

Je hebt jezelf goed voorbereid en bent nu klaar voor de volgende stap: op zoek gaan naar geschikte panden die aan jouw criteria voldoen.



2.1 Lokaliseer het aanbod

Online zijn diverse platforms beschikbaar waar beleggingspanden te koop worden aangeboden, zoals Beleggingspanden.nl en Funda (in Business). Daarnaast kun je off-market aanbod ontvangen via Aureum Vastgoed. Dit type aanbod is aantrekkelijk, omdat het vaak al aan investeerders wordt verkocht voordat het de openbare markt bereikt. Ook is het zinvol om contact op te nemen met lokale makelaars, aangezien zij regelmatig off-market beleggingspanden in portefeuille hebben.

2.2 Beoordeel het Bruto Aanvangsrendement (BAR)

Na het vinden van een potentieel interessant object is het tijd om het pand te beoordelen. Veel beleggers maken een eerste inschatting op basis van het Bruto Aanvangs Rendement, ook wel B.A.R. genoemd. Dit rendement wordt als volgt berekend: de totale jaarlijkse kale (netto) huuropbrengsten gedeeld door de koopsom. $\text{Kale huur per jaar} / \text{Aankoopsom} = \text{B.A.R.}$ Naast B.A.R. wordt ook een kapitalisatiefactor (factor) gebruikt. Dit is de aankoopsom gedeeld door de jaarlijkse (kale) huuropbrengsten. $\text{Aankoopsom} / \text{kale huur per jaar} = \text{factor}$:

Voorbeeld: Stel je koopt een appartement voor €300.000. De bijkomende kosten (overdrachtsbelasting, notariskosten, etc.) bedragen €35.000. De jaarlijkse huuropbrengst is €18.000. In dit voorbeeld is de BAR: $18.000 / 335.000 * 100\% = 5,37\%$. De factor is $335.000 / 18.000 = 18,6$.

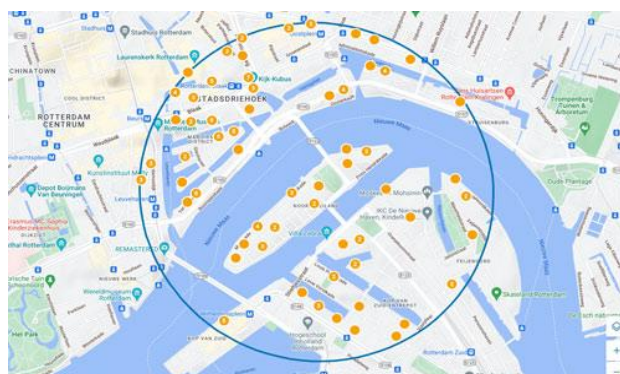
$$B.A.R. = \frac{\text{kale jaarhuur}}{\text{Aankoopsom}} \times 100\%$$

2.3 Beoordeel de leegwaarde

Een voordeel van investeren in woningen is de mogelijkheid om de woningen later aan particulieren te verkopen, bijvoorbeeld via platforms zoals Funda. Veel investeerders houden daarom rekening met de zogeheten "leegwaarde", wat simpelweg de marktwaarde van een onverhuurde woning aanduidt.

Voor een indicatieve bepaling van de leegwaarde zijn een aantal gegevens nodig: het totale woonoppervlak, de staat van onderhoud, de locatie en het bouwjaar. Met deze gegevens kan de leegwaarde achterhaald worden, bijvoorbeeld door op Funda te kijken naar vergelijkbare woningen die te koop staan of recent zijn verkocht.

Let wel op: maak een zo eerlijk mogelijke vergelijking. Een woning uit de jaren '30 kan immers sterk in waarde verschillen van een woning uit de jaren '70, zelfs als ze in dezelfde staat van onderhoud verkeren. Factoren zoals het uitzicht en het gevelbeeld kunnen ook van invloed zijn op de waarde. Zoek daarom naar dezelfde klasse woningen in een vergelijkbare of betere staat van onderhoud. Als je enkel woningen vindt die in betere staat verkeren, probeer dan de kosten in te schatten om jouw pand naar een vergelijkbaar onderhoudsniveau te brengen. De transactiewaarde min de geschatte renovatiekosten benadert in dat geval de leegwaarde.



“

Een voordeel van investeren in woningen is de mogelijkheid om de woningen later aan particulieren te verkopen

”

TIP: probeer altijd een inschatting te maken van de leegwaarde. In sommige gevallen is het mogelijk om flink onder de leegwaarde beleggingsvastgoed in te kopen omdat de woningen in verhuurde staat zijn. Door goed in te kopen kun je op voorhand aanzienlijke overwaarde realiseren.

2.4 Beoordeel de huuropbrengsten

De Nederlandse overheid reguleert de huurprijzen van woningen met een maandhuur tot €1.228,07. Dit segment valt onder de sociale huursector, waarin maximale huurprijzen worden bepaald op basis van het woningwaarderingssysteem. Woningen die volgens dit puntensysteem boven deze grens uitkomen, worden automatisch ingedeeld in de vrije huursector. In dit segment heeft de verhuurder de vrijheid om de huurprijs zelfstandig vast te stellen, zonder overheidsregulering op de maximale huurhoogte.

Voor meer informatie over huurregulering en om de maximale huuropbrengsten voor je woning te berekenen, kun je terecht op de website van de [huurcommissie.nl](https://www.huurcommissie.nl). Tip: lees ook de handboeken van de Huurcommissie door.

Er zijn verschillende factoren die de huurpunten aanzienlijk kunnen beïnvloeden:

- ✓ De WOZ-waarde, deze kun je raadplegen via [WOZwaardeloket.nl](https://www.wozwaardeloket.nl)
- ✓ Het woonoppervlak. Hoewel je een schatting van het aantal vierkante meters kunt vinden op [WOZwaardeloket.nl](https://www.wozwaardeloket.nl), is het belangrijk te beseffen dat deze gegevens soms verouderd kunnen zijn en dus kunnen afwijken
- ✓ Het energielabel, beschikbaar op [EP-online.nl](https://www.ep-online.nl)
- ✓ De status van het object als beschermd stadsgezicht of rijksmonument. Dit is te checken via [monumentenregister.nl](https://www.monumentenregister.nl)

Gelukkig zijn voornoemde gegevens openbaar toegankelijk, waardoor je vóór het doen van een bod alle nodige informatie kunt verzamelen.

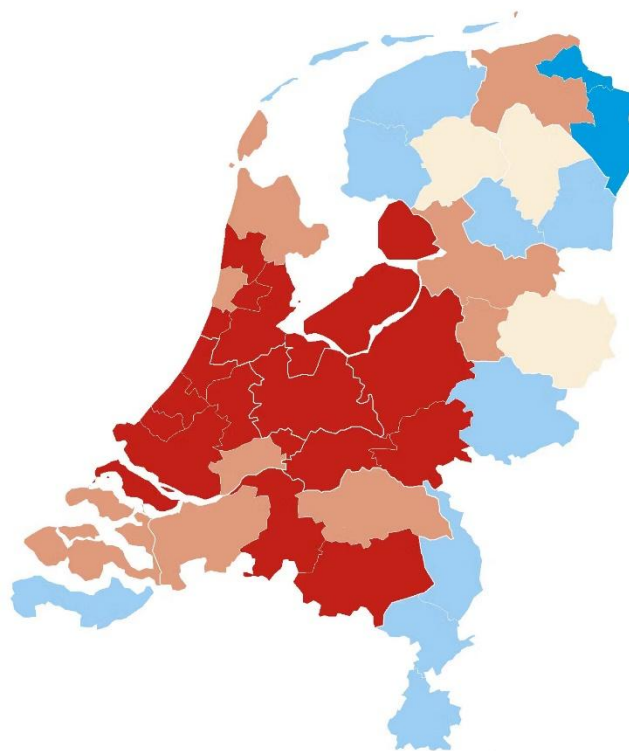
2.5 Controleer of de woning in een opkoopgebied valt

De opkoopbescherming is een maatregel waarbij het in bepaalde gebieden verboden is om woningen op te kopen om ze daarna te verhuren. Dit is gedaan om de beschikbaarheid van koopwoningen voor starters en mensen met een middeninkomen te waarborgen. Het beleid

hieromtrent kun je vinden op de website van de gemeente, of via Google. Dus heb je een pand op het oog en is deze nog niet verhuurd? Dan mag deze zich niet in een gebied met opkoopbescherming bevinden.

2.6 Check de locatie

De locatie van beleggingsvastgoed is cruciaal. Waar bevindt het pand zich? Is de bereikbaarheid goed geregeld? Hoe staat het met de parkeermogelijkheden? En bevindt de woning zich in een gebied waar het aantal inwoners groeit of juist krimpt? De locatie bepaalt niet alleen de huidige waarde van het vastgoed, maar ook het potentieel voor toekomstige waardegroei. Een gunstige ligging kan zorgen voor een hogere vraag en daarmee een hogere waarde. Omgekeerd kan een locatie in een krimpregio of een minder goed bereikbare plek de waarde en verhuurbaarheid negatief beïnvloeden. Daarom wordt vaak gezegd "locatie, locatie, locatie" als een van de belangrijkste criteria bij vastgoedinvesteringen.



Bevolkingsgroei t/m 2050
Bron: PBL/CBS

■	Sterke krimp (10% of meer)
■	Krimp (2,5% tot 10%)
■	Redelijk stabiel (-2,5% tot 2,5%)
■	Groei (2,5% tot 10%)
■	Sterke groei (10% of meer)

2.7 Bekijk de mogelijkheden van alternatieve aanwendbaarheid

Alternatieve wendbaarheid betekent dat een object verschillende bestemmingen kan hebben. Stel je koopt een pand met als doel het te verhuren aan studenten. Als de studentenmarkt krimpt, maar er is een groeiende vraag naar starterswoningen, dan is het een groot voordeel als jouw pand makkelijk kan worden omgezet naar deze nieuwe behoefte. Dit vermindert het risico op leegstand en zorgt ervoor dat je investering ook in veranderlijke tijden rendabel blijft.

TIP: controleer de bestemming van een pand via ruimtelijkeplannen.nl om de alternatieve wendbaarheid te kunnen beoordelen. Een pand met een ruime bestemming biedt meer flexibiliteit en heeft een lager risico. Let wel op: voor alternatieve doeleinden kunnen bouwkundige aanpassingen en een omgevingsvergunning nodig zijn.

3 - Werk een exploitatiebegroting uit

Na het kiezen van een geschikt pand en het beoordelen van de haalbaarheid, kun je het rendement gedetailleerder berekenen. Vaak gebeurt dit via een exploitatiebegroting die rekening houdt met diverse kosten en uitgangspunten.



3.1 Bereken het daadwerkelijk rendement

Een exploitatiebegroting biedt een gestructureerd overzicht van alle verwachte inkomsten en uitgaven gerelateerd aan een beleggingsobject. Hiermee kan inzichtelijk gemaakt worden wat de financiële haalbaarheid en toekomstige potentie van de belegging is. Zorg ervoor dat de volgende componenten inzichtelijk zijn bij het opstellen van de begroting:

Kosten

- ✓ De (geschatte) aankoopsom
- ✓ Overdrachtsbelasting: voor bestaande woningen is deze 8% van de koopsom. Koop je nieuwbouw? Dan is de aankoop vrij op naam (v.o.n.) en betaal je geen overdrachtsbelasting
- ✓ Notariskosten: voor de leveringsakte en eventueel voor de hypotheekakte
- ✓ Makelaarskosten: schat de kosten in bij gebruik van een aankoopmakelaar
- ✓ Taxatiekosten
- ✓ Kosten voor een hypotheekadviseur (indien van toepassing)
- ✓ Eventuele verbouwingkosten

Opbrengsten

- ✓ De netto jaarlijkse huuropbrengsten (exclusief verbruikskosten)

Uitgangspunten financiering

- ✓ Rentelasten op jaarbasis
- ✓ Aflossing: vaak uitgedrukt als percentage van de hypotheeksom op jaarbasis
- ✓ Taxatiewaarde: dit weet je meestal niet op voorhand. Bel in dat geval een taxateur of makelaar voor een globale indicatie, of gebruik de koopsom als taxatiewaarde
- ✓ Percentage van de taxatiewaarde die je wilt financieren (Loan-to-value): hoe hoger het bedrag dat je wilt lenen, des te meer rente je betaalt

Exploitatielasten

- ✓ OZB Belasting: deze wordt gebaseerd op een percentage van de WOZ waarde. Dit vindt je terug via de website van de desbetreffende gemeente
- ✓ Rioolheffing: ook deze kun je terug vinden op de website van de gemeente
- ✓ Beheerskosten: vaak uitgedrukt als percentage van de kale huursom per jaar. Een gebruikelijke tarief is 5% - 6% (incl. btw) voor financieel en technische beheer
- ✓ Reservering voor (klein) onderhoud
- ✓ Opstalverzekering
- ✓ Mogelijke VvE-bijdrage: budgetteer bij een VvE-bijdrage minder voor onderhoud en opstalverzekering, aangezien deze zijn inbegrepen

3.2 Bereken het rendement

Zodra voornoemde gegevens inzichtelijk zijn, kun je eenvoudig het rendement berekenen. Om dit proces te vergemakkelijken en te stroomlijnen, hebben wij een [exploitatiebegroting in excel](#) gemaakt. Met deze tool kun je toekomstige inkomsten en kosten inschatten en zo een weloverwogen beslissing nemen over de haalbaarheid van een project of investering.

TIP: analyseer de exploitatiebegroting grondig. Let op realistische inkomsten- en kostenposten en houd rekening met onvoorziene uitgaven. Een gedegen begroting onthult de daadwerkelijke winstgevendheid en risico's van je investering.



4 – Breng een voorstel uit

Ziet de exploitatiebegroting er positief uit? Dan is het moment aangebroken om een bod uit te brengen bij de verkopende partij. Bij beleggingspanden kan een snelle bezichting wegens lopende huurovereenkomsten een uitdaging zijn. Daarom is het gangbaar om eerst een indicatief bod te doen, voordat er een bezichting kan worden ingepland.



4. Je voorstel opstellen

Bij het opmaken van een voorstel, dien je zo grondig en duidelijk mogelijk te zijn. De volgende elementen mogen niet ontbreken:

4.1. Identificatie van de koper(s)

Wie is de beoogde koper? Koop je het pand persoonlijk, via een BV of misschien samen met een partner? Vermeld de volledige namen van alle betrokken kopers.

4.2. Koopsom

Geef duidelijk en gedetailleerd het precieze bedrag aan dat je van plan bent te betalen voor het pand. Zorg ervoor dat dit bedrag ook alle bijkomende kosten omvat, zoals overdrachtsbelasting en notariskosten (aangeduid als 'kosten koper' of 'k.k.').

4.3. Keuze van de notaris

Geef duidelijk aan welke notaris je voor ogen hebt om de overdrachtsprocedure van het pand te begeleiden. Als koper heb je doorgaans de vrijheid om een notaris te kiezen die jouw belangen tijdens het koopproces zal behartigen.

4.4 Voorbehouden

Dit zijn de condities waaronder je het voorstel doet, zoals:

Financieringsvoorbehoud

Definieer welk percentage van de koopprijs of taxatiewaarde je wilt financieren (ook bekend als LTV, of Loan to Value ratio). Geef aan hoeveel tijd je nodig denkt te hebben voor de financiering. Vaak wordt hier 6 weken voor genomen.

Bezichtigingsvoorbehoud

In veel gevallen kun je pas bezichtigen zodra je op hoofdlijnen hebt aangegeven aan welk bedrag je zit te denken. Een bezichtigingsvoorbehoud kan hier uitkomst voor bieden. Valt het tegen wat je ziet tijdens de bezichtiging? Geen probleem, dan ben je niet gebonden aan de koop omdat je hier een voorbehoud voor hebt opgenomen.

Due Diligence voorbehoud

Aangezien je een bod vaak baseert op voorlopige informatie, wil je de mogelijkheid hebben om alle verstrekte gegevens grondig te controleren. Dit is vooral relevant wanneer je toegang krijgt tot vertrouwelijke documenten zoals huurcontracten.

Bouwkundig onderzoeksvorbehoud

Indien je van plan bent een bouwkundige inspectie uit te (laten) voeren, geef je dit ook duidelijk aan. Vermeld hierbij tevens de verwachte duur van het onderzoek.

TIP: Probeer zo min mogelijk met voorbehouden te werken, aangezien de beste deals naar kopers gaan die snel handelen. Vermijd echter risico's die je niet kunt dragen. Het is overigens wel gangbaar om een voorbehoud te hanteren voor de bezichtiging en voor aanvullend onderzoek (due diligence). Een financieringsvoorbehoud wordt minder vaak gebruikt, aangezien dit vertraging en onzekerheid oplevert voor verkopers.

“

Probeer zo min mogelijk met voorbehouden te werken, aangezien de beste deals naar kopers gaan die snel handelen. Vermijd echter risico's die je niet kunt dragen

”

5 – Bezichtig het pand

De volgende stap van het aankoopproces is de bezichtiging van het vastgoed. Wij raden aan om het pand tenminste één keer te bezoeken voordat je tot koop overgaat. Tijdens een bezichtiging zul je belangrijke informatie inwinnen, wat aan een succesvolle aankoop bijdraagt.



5.1 Belang van inspectie

Hier zijn enkele belangrijke redenen waarom het bezichtigen van een beleggingspand kan bijdragen aan een succesvolle aankoop:

Staat van onderhoud

Tijdens een bezichtiging kun je de algemene staat van onderhoud van het pand beoordelen. Dit helpt je te identificeren of er gebreken zijn die mogelijk gerepareerd moeten worden. Indien het pand gebouwd is vóór 1993, is het zaak om alert te zijn op de mogelijke aanwezigheid van asbesthoudende materialen. Let ook op de staat van de gevels en het dak. Is er scheurvorming aanwezig? Dan kan dit een indicatie zijn van problemen met de constructie.

Indeling en functionaliteit

Door het pand te bezichtigen, krijg je een goed beeld van de indeling, de grootte van de ruimtes en de functionaliteit, wat belangrijk is voor het bepalen van de verhuurbaarheid.

Potentieel voor waardevermeerdering

Door het pand nauwkeurig te bekijken, kun je inzicht krijgen in de potentie van de woning en nagaan welke investeringen de grootste meerwaarde kunnen bieden.

Directe communicatie

Bezichtigen biedt tevens een kans voor directe communicatie met de verkoper of makelaar. Op deze manier kun je snel belangrijke informatie verkrijgen en eventuele onderhandelingen starten.

5.2 Van bezichtiging naar het doorzetten van de koop

Na de bezichtiging, wanneer je met de verkopende partij overeenstemming hebt bereikt over de kernpunten van de koop zoals de prijs en eventuele voorbehouden, bevestig je jouw definitieve interesse. Je ziet af van het voorbehoud van bezichtiging en geeft aan de transactie voort te willen zetten. Doorgaans volgt dan het uitvoeren van aanvullend onderzoek als volgende stap (stap 6).



“

Een bezichtiging helpt bij het inschatten van het rendement en het risico van de investering

”

6 – Voer aanvullend onderzoek uit



Aanvullend onderzoek biedt jou als koper inzicht in het vastgoed en de mogelijke problemen of voordelen ervan. Zo kun je een weloverwogen aankoopbeslissing nemen. Het onderzoek beschermt bovendien jouw belangen als koper en vermindert het risico op onaangename verrassingen na de aankoop.

6. Welke onderzoeken zijn gebruikelijk?

Bij de aankoop van woningen is het gebruikelijk om een aantal onderdelen te onderzoeken: het financiële, bouwkundige en juridisch gedeelte. Hieronder lichten we toe waar je op dient te letten bij elk van deze onderdelen.

6.1 Financieel onderzoek

Controleer of de huurinkomsten matchen met wat de verkoper eerder heeft aangegeven. Je kunt bijvoorbeeld bankafschriften van de verkoper opvragen en nagaan of de huurbetalingen hiermee overeenstemmen.

6.2 Bouwkundig onderzoek

Controleer het pand op bouwkundige aspecten voordat je tot aankoop overgaat. Hiermee zorg je ervoor dat het pand aan jouw verwachtingen voldoet en je niet voor onaangename verrassingen komt te staan. Hieronder vind je de belangrijkste controlepunten:

- ✓ **Oppervlakte:** Controleer aan de hand van de plattegronden of de opgegeven vierkante meters overeenkomen met de werkelijkheid

- ✓ **Energielabel:** Bekijk het huidige energielabel van het pand. Als het label al enige tijd geleden is afgegeven, overweeg dan een nieuw label aan te vragen. Een veranderd label kan namelijk invloed hebben op de potentiële huuropbrengsten
- ✓ **Mogelijkheid van asbest:** Voor panden die vóór 1993 zijn gebouwd, is er een risico dat er asbesthoudende materialen zijn gebruikt. Extra waakzaamheid voor de aanwezigheid van asbest is dan geboden
- ✓ **Bodemverontreiniging:** Raadpleeg het Bodemloket om mogelijke bodemverontreiniging te identificeren. Voor een completer beeld kan een diepgaander onderzoek noodzakelijk zijn
- ✓ **Funderingscheck:** Bij twijfels over de staat van de fundering kun je het funderingsloket van bepaalde gemeenten, zoals Rotterdam, raadplegen
- ✓ **Overige bouwkundige gebreken:** Besteed aandacht aan andere mogelijke bouwkundige tekortkomingen, zoals houtrot, wat in oudere panden tot aanzienlijke herstelkosten kan leiden. Voor een uitgebreide controle raden we aan om een bouwkundige in te schakelen voor een aankoopkeuring. Deze specialist zal een gedetailleerd rapport opstellen over de bouwkundige staat van het pand

TIP: Indien je onzeker bent over de bouwkundige kwaliteit, is het raadzaam een bouwkundig expert in te schakelen. Zorg wel dat je duidelijk aangeeft waarop je extra controles wenst.



6.3 Juridisch onderzoek

Dit onderzoek zorgt ervoor dat je als investeerder grondig geïnformeerd bent over alle juridische nuances die relevant zijn voor de aankoop. In het volgende overzicht belichten we de belangrijkste punten die tijdens het juridisch onderzoek gecheckt dienen te worden:

- ✓ **Huurovereenkomsten:** controleer op volledigheid en juistheid. De huurovereenkomst bevat alle afspraken tussen jou en de huurder, dus neem deze goed door. Is er een waarborgsom betaald of een bankgarantie afgegeven door de huurder? Zijn de huurovereenkomsten volledig ondertekend?
- ✓ **Indexatiebrieven:** controleer de juistheid van huurverhogingen. Is er conform de maximale toegestane bedragen verhoogd of wijken de bedragen hiervan af?

- ✓ **Meubilering:** Indien het pand gemeubileerd verhuurd wordt, vraag dan om een inventarislijst en aankoopnota's. Het is namelijk niet toegestaan om winst te maken op het meubilair; dit dient volgens de vastgestelde termijnen te worden afgeschreven. Voor meer informatie over de afschrijvingstermijnen kun je terecht bij de [Huurcommissie](#)

TIP: De Huurcommissie vormt een belangrijke informatiebron. Deze onafhankelijke organisatie biedt heldere richtlijnen over de huurregelgeving. Door je te verdiepen in de informatie die de Huurcommissie biedt, kun je ervoor zorgen dat je in overeenstemming handelt met de wet- en regelgeving, wat toekomstige geschillen met huurders kan voorkomen.



6.4 VvE documenten (indien relevant)

Overweeg je te investeren in een pand dat onderdeel is van een Vereniging van Eigenaren (VvE)? Controleer dan onderstaande documenten. Deze geven je inzicht in zowel de structuur van het eigendom als de financiële en operationele status van de VvE:

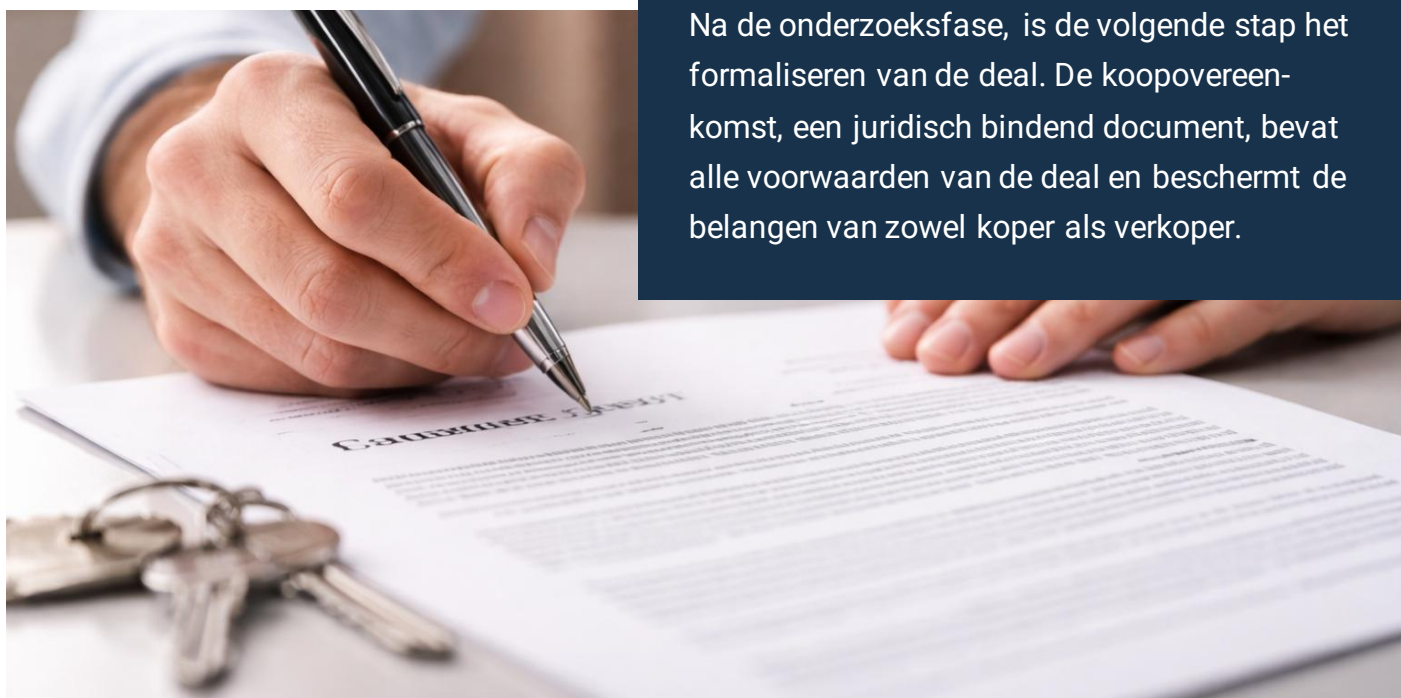
- ✓ **Splitsingsakte:** dit document omschrijft informatie over je eigendom
- ✓ **Huishoudelijk reglement:** belangrijk voor regels zoals eventuele verhuurbependingen
- ✓ **Balans & jaarcijfers:** een financieel gezonde VvE is een belangrijke voorwaarde om het pand te kunnen financieren via de gebruikelijke hypotheekverstrekkers
- ✓ **Meerjaren onderhoudsplanung (MJOP):** geeft inzicht in toekomstig gepland onderhoud. Let op dat er voldoende geld wordt begroot voor de geplande onderhoudswerkzaamheden

“

Aanvullend onderzoek beschermt jouw belangen als koper en vermindert het risico op onaangename verrassingen na de aankoop

”

7 – Ondertekenen de koopovereenkomst



Na de onderzoeksfase, is de volgende stap het formaliseren van de deal. De koopovereenkomst, een juridisch bindend document, bevat alle voorwaarden van de deal en beschermt de belangen van zowel koper als verkoper.

7.1 Lever je persoonlijke gegevens aan

Lever je legitimatiebewijs en je NAW-gegevens aan bij de verkoopmakelaar of notaris. Zo kan hij of zij beginnen met het opstellen van de koopovereenkomst. Het is van belang dat alle eerder overeengekomen punten, zoals de koopprijs, opleveringsdatum en eventuele voorbehouden, correct in deze overeenkomst worden opgenomen.

7.2 Beoordeel de concept koopovereenkomst

Nadat de koopovereenkomst is opgesteld, krijg je als koper de kans om deze grondig door te nemen. Het is raadzaam om een jurist of notaris te raadplegen om te zorgen dat alle juridische aspecten correct zijn verwoord en dat er geen nadelige clausules in de overeenkomst staan. Eventuele onduidelijkheden of zaken die je wilt wijzigen, kun je voorleggen bij de partij die het document heeft opgesteld.

7.3 Ondertekenen de koopovereenkomst

Enmaal akkoord met de inhoud van de overeenkomst, kan deze worden ondertekend. Beide

partijen (jij als koper en de verkoper) dienen de overeenkomst te ondertekenen, waarna iedere partij een kopie van het ondertekende document ontvangt.

Als er voorbehouden in de overeenkomst zijn opgenomen, zoals een voorbehoud van financiering, dan heb je als koper tot een bepaalde datum de tijd om deze voorwaarden te vervullen. Zodra alles in orde is en alle voorwaarden zijn vervuld, stuurt de verkoopmakelaar de ondertekende koopovereenkomst door naar de notaris. De notaris zal vervolgens de nodige voorbereidingen treffen voor de uiteindelijke overdracht van het vastgoed.

Tip: zet belangrijke data in je agenda om te voorkomen dat je bepaalde deadlines mist.

“

De notaris zal na de ondertekende
koopovereenkomst de
voorbereidingen treffen voor de
overdracht van het vastgoed

”



8 – Zet de financiering in gang

Na het ondertekenen van de koopovereenkomst is een van de belangrijkste vervolgstappen het opstarten van het financieringsproces. Het veiligstellen van een hypotheek is essentieel om de aankoop te voltooien en vraagt om tijdige actie en afstemming met de geldverstrekker.



8.1 Zoek een ervaren hypotheekadviseur

Een ervaren hypotheekadviseur is in deze fase van grote waarde. Hij of zij kent de actuele hypotheekmarkt, rentetarieven en voorwaarden en helpt je bij het kiezen van de hypotheek die past bij jouw situatie. Daarnaast begeleidt de adviseur je gedurende het volledige aanvraagproces. Een goede voorbereiding, zoals inzicht in je inkomsten en uitgaven, kan dit traject aanzienlijk versnellen.


Op zoek naar een ervaren hypotheekadviseur? Neem [contact](#) met ons op.

8.2 Laat een taxatierapport opstellen

Een essentieel document dat je nodig hebt voor het afronden van je hypotheekaanvraag is een taxatierapport van het vastgoed dat je wilt kopen. Dit rapport geeft de marktwaarde van het vastgoed weer en wordt door hypotheekverstrekkers gebruikt om het leenbedrag te bepalen.

Tip: informeer bij je hypotheekadviseur of -verstrekker welke taxateurs zij erkennen. Niet elke taxateur wordt geaccepteerd. Veel hypotheekverstrekkers hebben een voorkeurslijst van goedgekeurde taxateurs of bureaus. Wees proactief, want in veel gevallen zijn taxateurs drukbezet en dat kan tot vertraging leiden.

9 – De overdracht



Enkele weken voor de officiële overdracht van het vastgoed zal de notaris contact met je opnemen om de laatste stappen van de transactie in te zetten. Dit contact zorgt ervoor dat alle juridische en financiële zaken op orde zijn voor de overdracht.

9.1 Beoordeel de (concept)documenten van de notaris

De notaris stelt op basis van de eerder overeengekomen details een conceptversie van de 'akte van levering' op. Dit is het officiële document waarin de overdracht van het eigendom van de verkoper naar de koper wordt vastgelegd. Daarnaast zal de notaris een 'nota van afrekening' voorbereiden, waarin alle financiële details van de transactie worden uiteengezet. Dit omvat zaken als de koopprijs, notariskosten, eventuele restschulden of vooruitbetalingen, en andere gerelateerde kosten. Deze documenten worden voorafgaand aan de overdrachtsdatum ter beoordeling aan je verstrekt. Neem deze documenten zorgvuldig door, zodat je zeker weet dat alles in overeenstemming is met wat eerder is afgesproken.

9.2 Check de opstalverzekering

Is jouw aankoop geen onderdeel van een Vereniging van Eigenaren (VvE)? Dan ben je zelf verantwoordelijk voor het afsluiten van een opstalverzekering. Deze verzekering dekt schade aan het pand als gevolg van o.a. brand, storm of inbraak. Regel deze verzekering vóór de overdrachtsdatum, zodat je pand vanaf het moment van eigendomsoverdracht beschermd is.

Tip: Controleer de conceptstukken van de notaris zorgvuldig en leg ze naast wat eerder is afgesproken. Sluit daarnaast tijdig een opstalverzekering af, zodat je pand vanaf de overdracht direct goed verzekerd is.

10 – Start jouw beleggingsavontuur

Gefeliciteerd met deze mijlpaal. Je hebt nu officieel het beleggingspand in eigendom verworven, een belangrijke stap in je beleggingsreis. Het echte avontuur begint nu.



10.1 Efficiënt beheer: de sleutel tot zorgeloze vastgoedinvesteringen

Na de aankoop is het zaak om te zorgen voor een gestroomlijnd beheer van je vastgoed. De volgende stap is daarom het verzamelen en aanleveren van alle relevante documenten en informatie over het pand aan een professionele beheerder. Deze zal zorg dragen voor zaken als onderhoud, contact met huurders en administratie. Dit zorgt ervoor dat je het maximale uit je investering haalt, zonder te worden belast met de dagelijkse beslommeringen die bij het beheer van vastgoed komen kijken. Het doel is helder: zonder zorgen een solide rendement behalen op je investering.

Tip: door een expert het beheer te laten doen, kun je met een gerust hart genieten van je investering. Je weet dat je beleggingspand in goede handen is en dat alle zaken rondom het pand efficiënt worden afgehandeld. Zo kun je optimaal profiteren van je investering en zorgeloos genieten van je beleggingspand.

“

Een goede beheerder draagt zorg voor het onderhoud,
contact met huurders en de administratie

”

Nawoord

Investeren in vastgoed vraagt om inzicht, strategie en de juiste keuzes. Met deze gids heb je een sterke basis om je eerste of volgende stap te zetten. Pas de inzichten toe en bouw met vertrouwen aan een duurzame portefeuille.

Wil je verder sparren over kansen of een volgende stap zetten? We staan klaar om met je mee te denken. Maak een gratis [persoonlijk zoekprofiel](#) aan of neem direct contact met ons op via het [contactformulier](#) op de website.

Dank voor het lezen en veel succes met jouw vastgoedambities!

Team Aureum Vastgoed



“

Wil je verder sparren over kansen of een volgende stap zetten? We staan klaar om met je mee te denken. Maak een [persoonlijk zoekprofiel](#) aan of neem direct contact met ons op via het [contactformulier](#)

”

CONTACT

Tel: +31 10 30 75 654

KvK: 70030030

email: info@aureum.nl

web: aureum.nl

Blaak 555
3011 GB, Rotterdam

