**Zo maak je meer kans op een woning in de krappe woningmarkt**

**Er is goed en slecht nieuws voor wie op huizenjacht is. Het goede nieuws is dat er weer meer woningen worden gebouwd. Cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek laten zien dat er in het eerste halfjaar van 2020 meer vergunningen voor woningbouw zijn afgegeven dan de eerste helft van afgelopen jaar.**

Daarentegen moet de potentiële huizenkoper als gevolg van krapte op de huizenmarkt meer voor een huis neertellen. Maar liefst 8,8 procent meer dan in 2019, blijkt uit cijfers van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM).

De krappe woningmarkt zorgt ervoor dat kopers vaak achter het net vissen en stelt hun geduld op de proef. Een woning kopen is echter niet onmogelijk wanneer je beslagen ten ijs komt. Maak met deze tips meer kans in de huidige woningmarkt.

**1. Neem de tijd**Huizen worden in recordtempo verkocht; de gemiddelde looptijd van verkochte woningen bedraagt 'slechts' 28 dagen. Een goede voorbereiding is daarom van groot belang, maar geduld loont ook.

Dit betekent niet dat je achterover moet leunen, maar dat je soms beter wat langer kunt uittrekken voor de zoektocht. Het komt namelijk geregeld voor dat huizenkopers genoegen nemen met minder omdat de emotie de overhand neemt. Heb daarom geduld. Doe research, tref voorbereidingen en houd het hoofd koel om teleurstelling te voorkomen.  
  
**2. Leg wensen en concessies vast**Zet je prioriteiten en wensen op een rij zet en houd je hieraan. Ook in het heetst van de strijd. Dat voorkomt dat je spijt krijgt van gemaakte keuzes. Maak voordat je gaat bezichtigen een wensenlijst waar een woning aan moet voldoen qua oppervlakte, aantal kamers, locatie, etc. Natuurlijk moet je soms water bij de wijn doen. Bedenk daarom van tevoren waar je bereid bent concessies op te doen.  
  
Stel op basis van je wensen een zoekopdracht samen en laat je via e-mailnotificaties op de hoogte houden van het aanbod van Funda en lokale NVM-makelaars.  
  
**3. Inzicht in bestedingsruimte**Weet wat je te besteden hebt en wilt uitgeven vóórdat je gaat bezichtigen en bieden. Ruim daarbij ook budget in voor de verhuizing, inrichting en onvoorziene kosten. Zo doe je altijd een bod waar je je prettig bij voelt.  
  
**4. Vergroot je kans met een aankoopmakelaar**Een [aankoopmakelaar](http://track.adform.net/C/?bn=40117258), bijvoorbeeld van NVM, biedt niet alleen zekerheid, maar ook andere voordelen waardoor je meer kans maakt om een huis te kopen in een krappe markt.

Zo heeft een NVM-aankoopmakelaar een groot netwerk en toegang tot de NVM-database. Hierdoor ziet hij nieuwe woningen op de markt als eerste en kan hij het koopproces versnellen en versoepelen. Je snapt, daar gaat de voorkeur van de verkopende partij vaak naar uit. Daarbij kent een NVM-aankoopmakelaar de lokale markt en bijbehorende woningprijzen goed en kan hij met data en tools de reële waarde van een huis bepalen.

Het is fijn om op iemand te kunnen bouwen die de emotie eruit haalt en het hoofd koel houdt. Dit voorkomt dat je uit enthousiasme teveel biedt. Een NVM-aankoopmakelaar is bovendien bedreven in onderhandelen en kijkt naar het onderhoud, eventuele gebreken en noodzakelijke reparaties. Zo weet je dat je een verstandige koop doet.

[Zoek hier een NVM-aankoopmakelaar](http://track.adform.net/C/?bn=40117260) om meer kans te maken op een woning in de krappe woningmarkt.