

Stappen voorbereiding verhuizing

1 Wat wil ik doen?

Van een te groot koophuis naar een kleiner koophuis of van een te groot koophuis naar een kleiner huurhuis

Nu	Ideaal	Na de reality check
Hoeveel m2 heb je nu?	Hoeveel m2 wil je?	
Hoeveel kamers heb je nu?	Hoeveel kamers wil je?	
Heb je nu een tuin/ balkon ?	Wil je straks een tuin/balkon?	
Woon je nu begane grond, tussen of bovenste	Welke verdieping zoek je?	
	Zoek je een woning met lift?	
Wat is het huidige afwerkingsniveau	Wat zoek je aan afwerkingsniveau?	
(High-end (kant en klaar), er mag wat worden verbouwd of casco)		

Wat is het huidige energielabel? (Duurzaam huis?)

2 Wat is mijn huidige huis waard?

Kijk naar de WOZ waarde of laat je huis taxeren door een makelaar

Een makelaar kan op verzoek vrijblijvend langskomen bij desbetreffende om een waardebepaling te verrichten. (dit geeft een duidelijk beeld hoe de markt er nu voor staat en wat een juiste strategie is om de woning te verkopen) Dat is niet hetzelfde als een formele taxatie maar kan wel helpen bij de voorbereiding.

3 Waar wil ik wonen?

- Bepaal je favoriete buurt
- Ook acceptabele locaties (2^e keus)

4 Wat wil en kan ik na de verkoop aan wonen besteden?

Maak een overzicht van de financiële situatie: op de website van financiële adviseurs staan al zaken waar je aan kunt denken, wees zo specifiek mogelijk in de voorbereiding, dat helpt enorm bij je keuze proces

- Maak een afspraak met een financieel adviseur, dat kan bij de hypotheekadviseur, bij de bank, of wellicht bij iemand die je via een oproep op de website van het stadsdorp als gesprekspartner hierover hebt gevonden
- Een eerste gesprek is vaak vrijblijvend/ gratis en geeft inzicht in welke keuzes je hebt
- Na het maken van de keuzes kom je tot een concept financieel plan en weet je wat je kunt betalen voor een ander woonhuis, of hoe lang je kunt huren voor welke prijs, neem hierbij ook de jaarlijkse huurverhoging mee
- Kijk op [funda.nl](https://www.funda.nl) of daar voorbeelden van het huis dat je wilt hebben ook aangeboden worden voor de prijs die je kunt betalen.
- Kijk voor huurhuizen in de vrije sector op Funda en Pararius. Deze voorbeelden kunnen ook al verkochte of verhuurde huizen zijn, het gaat om een “reality check” of wens en budget bij elkaar passen. Als dat niet zo is, moet je bijstellen bij punt 1 onder het kopje: Na de reality check
- Het is van belang dat de voorbereiding goed is want als je de markt op gaat is snelheid van handelen aan de orde

Een eerste gesprek met de makelaar om je zoekprofiel te formuleren

De makelaar maakt een zoekprofiel op basis van je informatie uit bovenstaand stappenplan.

Wat wil je ? Dit is de uitkomst van 1.

Wat is haalbaar? Dit is de uitkomst van 4.

Je kunt de makelaar een zoekopdracht geven. Ook de website [blijvenwonenineigenbuurt.nl](https://www.blijvenwonenineigenbuurt.nl) en de mensen van het wooncafé kunnen helpen.

Als werkgroep Wonen en Zorg hebben wij contact met enkele makelaars in de buurt, die volgens onze ideeën willen samenwerken. Je kunt bij ons de namen van deze makelaars verkrijgen.