



**Vraagprijs: € 0,-**

**te**

Vraagprijs

€ 0,-

## Extra informatie

### Kenmerken

Postcode

### Isolatie

### Tuin

### Aanvaarding

Aanvaarding

## Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning.

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Wij kunnen de vragen voor u beantwoorden. De meest voorkomende vragen hebben wij voor u op een rij gezet.

### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

1. Een tegenbod te doen.
2. Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

### 2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellende mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. Als geïnteresseerde koper mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar gaat pas over tot onderhandelen met de andere partij als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen.

### 3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) eentegenbod doet.

### 4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

### 5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken, onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandeling. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- I. Financieringsvoorbehoud;
- II. Geen huisvestingsvergunning;
- III. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring;
- IV. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie;
- V. NVM No-Risk clause (zie vraag 12).

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventuele notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

## 6. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellende die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper, op advies van zijn makelaar, besluiten de biedingprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

## 7. Mag een NVM-makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

## 8. Wat is een 'optie'?

Het begrip "optie" wordt op twee manieren gebruikt:

- I. In juridische zin geeft een optie een partij (de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.
- II. Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip "optie" eigenlijk ten onrechte gebruikt. "Optie" heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning en optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

## 9. Moet de makelaar met mij als eerst in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een boduitbrengt?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

## 10. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder "kosten koper" vallen:

- I. Overdrachtsbelasting.
- II. Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

## 11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

## 12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd voor met de verkoop van de reeds verkochte woning. Vindt de verkoper een andere koper, die in zijn ogen onder gunstigere voorwaarden de woning wil kopen, zonder de No-Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken of om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweedekoper.

## 13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

## 14. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

## 15. Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig?

Het energielabel voor woningen geeft met klassen (A++ tot en met G) en kleuren (donk ergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 riskeert een woningeigenaar een boete die kan oplopen tot 400 euro wanneer het energielabel bij de verkoop, verhuur of oplevering van zijn woning ontbreekt.

**Deze tekst is een weergave van de door de NVM uitgegeven meest gestelde vragen.  
Bij een geschil kunt u zich niet op de inhoud van de tekst beroepen.**

Hartelijk dank voor het doornemen van deze brochure. Hopelijk voldoet deze woning aan al uw wooneisen, zo niet dan kunt u altijd contact met ons opnemen en gaan we samen aan de slag om uw ideale woning te vinden!

Deze brochure is door ons kantoor met de meeste zorg samengesteld aan de hand van de door de verkoper aan ons ter hand gestelde gegevens en tekeningen. Derhalve kunnen wij geen garanties verstrekken, noch kunnen wij op enigerlei wijze aansprakelijkheid voor deze gegevens aanvaarden.

Ons kantoor, Smolders Makelaars, is u graag van dienst. Wij bieden u de service en deskundigheid die u mag verwachten van een NVM-makelaar. Wij kunnen u alle informatie verschaffen over de aankoop van een woning. Misschien heeft u al een eigen woning en wilt u wat meer weten over de verkoop daarvan. U kunt bij ons met al uw vragen terecht. Wij verzorgen ook taxaties en bemiddeling bij de aankoop van een woning.

## Openingstijden

Maandag	08.30 - 17.00 uur
Dinsdag	08.30 - 17.00 uur
Woensdag	08.30 - 17.00 uur
Donderdag	08.30 - 17.00 uur
Vrijdag	08.30 - 17.00 uur
Zaterdag	Op afspraak
Zondag	Gesloten

Ons actuele woningaanbod bekijken? Kijk op onze website [www.smoldersmakelaars.nl](http://www.smoldersmakelaars.nl)

Telefonisch kunt u ons op werkdagen bereiken van 08.30 tot 17.00 uur **0115-621475**

Graag tot ziens!

Team Smolders Makelaars