

## Belangrijke informatie

- Onderhoud** : De staat van onderhoud en beoordeling van de bouwkundige staat geldt op basis van visuele waarnemingen en eventueel bouwtechnoëuring, gerelateerd aan de ouderdom van het object. Het voorgaande betekent niet dat de kandidaat koper gevrijwaard is van zijn onderzoeksplicht.
- Aansprakelijkheid** : deze informatie behelst slechts een globale omschrijving van een object. De informatie berust deels op door derden aan ons kantoor verstrekte gegevens. Met de meeste zorg hebben wij deze informatie verwerkt doch kunnen ten aanzien van de juistheid van deze gegevens geen aansprakelijkheid aanvaarden. Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend.
- Koopakte** : behoudens nadere afspraken gelden de standaard regels, zoals deze voorkomen in de model-koopakte, die is opgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen (NVM). De waarborgsom ofwel bankgarantie bedraagt 10% van de koopsom, de koper dient deze **binnen 6 weken** na de overeenkomst te deponeren bij de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden (verkrijgen financiering, nationale hypotheek garantie e.d.) worden alleen opgenomen indien deze in de onderhandelingen zijn besproken. Tevens wordt de volgende clause in de koopakte verwerkt: "Koper verklaart ermee bekend te zijn, dat de onroerende zaak omstreeks 1965 is gebouwd, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. Tenzij de verkoper de kwaliteit hiervan gegarandeerd heeft, staat hij niet in voor de funderingen, de vloeren, de leidingen, voor de elektriciteit, water en gas, de riolering en de afwezigheid van enig ongedierte c.q. schimmels (zoals bijvoorbeeld houtworm, boktor, zwam etc.). Bouwkundige kwaliteits-gebreken worden geacht niet belemmerend te werken op het in artikel 6.3 van de koopakte omschreven woongebruik."
- Details** : verkoper stelt uitdrukkelijk dat een overeenkomst niet eerder tot stand komt, dan nadat over zowel de hoofdzaken (prijs, object) als de details (leverdatum, roerende zaken e.d.) overeenstemming is bereikt.
- Uitnodiging** : alle door Volkerts Makelaardij en verkoper verstrekte informatie moet uitsluitend worden gezien als een uitnodiging tot het in onderhandeling treden c.q. het uitbrengen van een bod.

## Uw tien vragen

Uw tien vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten en meer.

'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?' en 'Wanneer komt de koop tot stand?' zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Op de volgende pagina's krijgt u antwoord op deze vragen en nog acht veel voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstelling.

### VRAAG & ANTWOORD

#### 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent **niet** in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

#### 2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet, 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandelingen met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

#### 3. Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder 'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

#### 4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit onder 'voorbehoud financiering' is.

#### 5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de **vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod**. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

#### 6. Mag een makelaar tijdens de onderhandelingen het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellende die de vraagprijs bieden of benaderen, dat de verkopende makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventuele

gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar de folder over deze procedure.

### **7. De makelaar vraagt een ‘belachelijke’ hoge prijs voor een woning. Mag dat?**

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken – roerende zaken bijvoorbeeld – pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

### **8. Wat is een optie?**

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan al wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrecht het begrip 'optie' gebruik. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan dan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsprocedure bepaalde toezeggingen worden gedaan.

### **9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?**

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

### **10. Zit de makelaarscourtage in de ‘kosten koper’?**

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid ‘hangt’ aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). *De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper.* Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

### **Aan deze informatie kunnen geen rechten worden ontleend.**

Alle in deze brochure opgenomen informatie is met de grootste zorg samengesteld. Aan onvolkomenheden in tekst of tekeningen kunnen echter geen aanspraken of rechten worden ontleend. Deze aanbieding is geheel vrijblijvend en onder voorbehoud van gunning.