



Woning Aankoop

Wanneer u overweegt om een woning te kopen is het verstandig om een aankoopmakelaar in armen te nemen die u kunt adviseren over de huidige woningmarkt, bouwkundige aspecten, ontbindende voorwaarden, gemeentelijke bepalingen en het uitbrengen van een scherp, maar realistisch onderhandelingsbod.

Onze makelaars zijn deskundig op hun vakgebied en kennen de lokale markt en geldende woonprijzen goed. Ze zijn op de hoogte van alle aspecten van aan-en verkoop en juridische haken en ogen. Een makelaar kan de ene keer aankoopmakelaar zijn en de andere keer verkoopmakelaar, maar hij zal bij één woning nooit zowel als aankoop- als verkoopmakelaar optreden. Dit is om belangenverstrengeling te voorkomen. De makelaar behartigt altijd de belangen van zijn opdrachtgever.

Als u op zoek wilt gaan naar een nieuwe woning, kunt u een vrijblijvend gesprek bij ons aanvragen. U kunt het aankoopproces van begin tot einde door ons laten regelen. Indien u beslist om onze dienstverlening te gebruiken teneinde een woning aankoop te realiseren, brengen wij een courtage van 1% van de koopprijs exclusief BTW in rekening. Indien u voor een periode van drie maanden gebruik maakt van onze dienstverlening zonder een aankoop te doen brengen wij kosten van €350 exclusief BTW in rekening.

Het aankoopproces

- Stap 1. Vrijblijvend gesprek met een hypotheek adviseur om uw financiële mogelijkheden te inventariseren
- Stap 2. Geschikte woning zoeken
- Stap 3. Bezichtigingen regelen
- Stap 4. Extra onderzoek verrichten
- Stap 5. Onderhandelen
- Stap 6. Ondertekening koopovereenkomst
- Stap 7. Financiering van uw woning
- Stap 8. Eigendoms overdracht bij de notaris

Belangrijke dingen om te weten

Voor woningen met koopprijzen *kosten koper* dient u bovenop de koopprijs de volgende kosten te betalen: notariskosten, kosten voor het eigendomsoverdracht, overdrachtsbelasting en kosten voor

het inschrijven van de koop in het Kadaster. Indien de koopprijs wordt vermeld als *vrij op naam* worden alle kosten in de koopprijs inbegrepen.

Het regelen van een hypotheek

De kosten die bovenop de koopprijs komen bedragen ongeveer 6% van de koopprijs. Banken verstrekken ongeveer vijf keer uw bruto salaris indien u aan de volgende voorwaarden voldoet-

- U heeft een geldig verblijfsvergunning of u beschikt over de Nederlandse nationaliteit
- U heeft een vaste inkomen of vaste dienstverband
- Indien u zelfstandig ondernemer bent dient u inkomens gegevens over de afgelopen drie jaar te overleggen.

Van u als koper wordt verwacht dat u de staat van de woning onderzoekt. Gebreken die u bij de bezichtiging had kunnen ontdekken, komen voor uw rekening en kunnen later niet als verborgen gebreken worden benoemd. De onderzoeksplicht geldt ook voor juridische aspecten. Hierbij kunt u denken aan erfdienstbaarheden, zoals recht van overpad.

De verkoper is verplicht u te informeren over zaken die voor u van belang kunnen zijn, zoals gebreken. Bijvoorbeeld een lekkage of andere onzichtbare gebreken. Dit geldt niet voor gebreken die u zelf kunt zien, bijvoorbeeld kozijnen die verrot zijn of scheuren in de muren. De verkoper hoeft u daar niet uitdrukkelijk op te wijzen.

Indien u nog twijfels heeft kunt u een bouwkundig specialist inschakelen om een bouwkundig onderzoek te gaan doen. Aan de hand van dit onderzoek wordt de exact staat van de woning in kaart gebracht. In het bouwkundig rapport wordt een schatting gegeven van de kosten voor reparaties en dergelijke.

Indien uw hart sneller gaat kloppen bij een bepaalde woning kan uw aankoopmakelaar onderzoek doen naar bijvoorbeeld:

- Bestemmingsplannen
- Milieuaspecten
- Relevante gegevens in het Kadaster
- Status en verplichtingen van Vereniging van Eigenaren
- Gemeente- en provinciebepalingen
- Aanwezigheid energielabel

Als u een bepaalde woning wilt kopen adviseert uw aankoopmakelaar u over de beste biedingsstrategie op basis van alle verzamelde informatie. Hij helpt u bij het vaststellen van een strategisch openingsbod. Bij het uitbrengen van een bod, kan uw aankoopmakelaar deze – indien gewenst- van ontbindende voorwaarden voorzien. Op basis van deze voorwaarden kan een koopovereenkomst alsnog ontbonden worden.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn-

- Financieringsvoorbehoud
- Geen huisvestingsvergunning
- Negatief bouwadvies
- No-Risk clausule
- Voorbehoud Nationale Hypotheek Garantie

Een No-Risk clause houdt in dat u de koop ongedaan kan maken als de verkoop van uw huidige woning te lang duurt. De woning van de verkoper blijft tijdens dit periode in de verkoop staan.

Wanneer u als eerste biedt, betekent dat niet automatisch dat een andere koper niet meer kan bieden. Een uitgebracht bod kan door een hoger of lager bod worden herroepen of vervangen zolang het niet door de andere partij aanvaard is. Een uitzondering hierop is een bod met een tijdslimiet voor aanvaarding.

Wanneer bent u in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

De verkoopmakelaar kan doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De verkoopmakelaar dient dit wel duidelijk te melden. Vaak zal de verkoopmakelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellenden mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De verkoopmakelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

Wanneer u de vraagprijs biedt, moet de verkoper de woning aan u verkopen?

Als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Tijdens de onderhandelingen kan de verkoper besluiten om de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkoopmakelaar cq. de notaris de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt.

Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

Wanneer de koopovereenkomst getekend is dien je je financiering definitief rond te maken. Dit gebeurt meestal in de vorm van een hypotheek. Aan de hand van de koopsom, eventuele verbouwingsplannen, eventueel eigen geld en de zogenaamde kosten koper (de kosten van de kadastrale inschrijving, overdrachtsbelasting en je notariskosten voor het transport), kan uw hypotheekadviseur precies vaststellen welk bedrag je aan hypotheek nodig hebt. Zodra de

financiering rond is, stuurt de bank de hypotheekstukken naar de notaris. Voor de datum van levering zorgt de bank dat de hypotheeksom wordt gestort op de derdenrekening van de notaris.

Meestal is voor de financiering een taxatie van de woning nodig. Hiervoor heeft u altijd een taxatierapport van een gecertificeerde taxateur nodig. Uw aankoopmakelaar mag geen taxatierapport voor u opstellen. Hij is namelijk bij het onderhandelingsproces betrokken. Hij kan u echter wel helpen met het vinden van een gecertificeerde taxateur.

Als een datum is vastgesteld voor de overdracht van de woning, is het afwachten tot de notaris de eigendomsoverdracht (akte van levering) en de hypotheekakte heeft voorbereid. Meestal krijgt u een paar dagen voor de levering van de notaris een concept-leveringsakte, een concept-hypotheekakte en een nota van afrekening.

Op de dag van overdracht doorloopt u het volgende proces:

- Vlak voor de overdracht inspecteer u samen met uw aankoopmakelaar de woning om te controleren of deze in de afgesproken staat wordt opgeleverd.
- Daarna gaat u naar de notaris en teken u de akte van levering en de hypotheekakte.
- Vervolgens zorgt de notaris ervoor dat de akten worden ingeschreven in de openbare registers van het Kadaster. Na deze inschrijvingen bent u officieel eigenaar van uw nieuwe woning. Bij de overdracht ontvangt u meestal direct de sleutels.

Als u eigenaar wordt van een appartementsrecht, bent u volgens de wet lid van de Vereniging van Eigenaars (V.v.E). De V.v.E. behartigt de gemeenschappelijke belangen van de appartementseigenaren. In de splitsingsakte is aangegeven welk aandeel u als eigenaar van een appartement heeft in het gehele gebouw.