Een woning bezichtigd…..hoe nu verder?

Graag ontvangen wij van u een reactie op deze bezichtiging zodat wij de verkoper hierover kunnen informeren. Het kan ook zijn dat deze woning niet uw droomhuis is. Maar u bent daar wel naar op zoek en daarom bent u bij ons aan het juiste adres. Samen met u gaan wij graag op zoek naar uw droomhuis. Bij de zoektocht naar een passende woning komt veel meer kijken dan surfen op het internet. Wij zijn dagelijks actief op de woningmarkt, wij kennen de woningen, de verschillende woonwijken, de bestemmingsplannen en hebben jarenlange ervaring met aa- en verkoop van onroerend goed in Baarn en omstreken.

Tevens kunnen wij u informeren over de juiste waardebepaling en over de koop- en onderhandelingsstrategieën.
U kunt gerust een vrijblijvende afspraak maken bij ons op kantoor, zodat we in alle rust kunnen inventariseren wat uw specifieke woonwensen zijn.

Onderzoeksplicht koper
De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn. Prins makelaars raadt geïnteresseerden aan om een eigen NVM makelaar in te schakelen bij de aankoopbegeleiding.

Tien veelgestelde vragen over het kopen van een woning of appartement

'Word ik koper als ik de vraagprijs bied?'en 'Wanneer komt de koop tot stand?', zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Wij geven u antwoord op deze vragen en op overige vragen die er bestaan over het kooptraject van een woning. Lees deze informatie goed door. Zo voorkomt u teleurstellingen.

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 bezichtigen 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 bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden 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 onderhandeling 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 de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling 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 biedt?), dan kan de verkoper ook besluiten de prijs 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 mondeling eens worden over de voor hen belangrijke zaken bij de koop dan kan er een koopakte worden opgesteld door de verkopende makelaar. In deze koopakte moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Alle gemaakte afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend en als de bedenktijd is verlopen.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?
Over deze vraag bestaan veel onnodige 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 onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?
Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandelingen éénzijdig beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan 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 acht en negen). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijfprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. De makelaar vraagt een "belachelijk" hoge prijs voor een woning. Mag dat?
De verkoper bepaalt – in overleg met zijn makelaar – waarvoor hij zijn woning verkoopt. 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 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 onrechte het begrip 'optie' gebruikt. 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 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 verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, de eerste ben die de woning bezichtigt of 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 (2%) 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.

Disclaimer
Prins makelaars besteedt de uiterste zorg aan de betrouwbaarheid en actualiteit van alle in deze brochure gepubliceerde gegevens. Onjuistheden of onvolkomenheden kunnen echter voorkomen.
Prins makelaars alsmede haar leveranciers en opdrachtgevers aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade als gevolg van de onjuistheden of onvolkomenheden.