Een woning kopen?

Dat doe je goed met je NVM-makelaar!

NVM

Inhoudsopgave

Op zoek naar je droomwoning 3
NVM betekent kwaliteit 4
Wat kan de NVM-makelaar voor jou betekenen 6
Stap 1: Geschikte woning zoeken 8
Stap 2: Bezichtigingen 10
Stap 3: Extra onderzoek 12
Stap 4: Onderhandelen 14
Stap 5: Ondertekening koopovereenkomst 15
Stap 6: Je woning financieren 16
Stap 7: Naar de notaris 18
Andere diensten van de NVM-makelaar 20
Punten die je moet weten over NVM-makelaars 21
Meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een woning 22

Op zoek naar je droomwoning

Zelf doen of met een makelaar?

Het zoeken naar een nieuwe woning is een echte speurtocht.

Welke woning past het beste bij je?
Een appartement of een vrijstaande woning?
Een tuin op het zuiden of een dakterras?
Hoeveel kamers heb je nodig?
In welke buurt?
Wat zijn je financiële mogelijkheden?

Een woning kopen is niet iets dat je dagelijks doet. Het is daarom prettig als iemand je goed advies kan geven over de huidige woningmarkt, bouwkundige aspecten, ontbindende voorwaarden, gemeentelijke bepalingen en het uitbrengen van een scherp, maar realistisch onderhandelingsbod. Een NVM-aankoopmakelaar kan je hierbij helpen.

NVM betekent kwaliteit

NVM staat voor Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g. en vastgoeddeskundigen NVM. De NVM is de grootste brancheverenigingin de makelaardij met meer dan 110 jaar ervaring. Als je een woning koopt wil je er zeker van zijn dat alles goed geregeld wordt. Als je kiest voor een NVM-makelaar kies je voor deskundigheid en kwaliteit. Een NVM-makelaar word je namelijk niet zomaar:

- Iedere NVM-makelaar heeft een afgeronde makelaars-opleiding. Jaarlijks dient hij te voldoen aan de vastgestelde educatieverplichting om zijn kennis up-to-date te houden.
- De NVM-makelaar kent de lokale markt en geldende woningprijzen goed en is op de hoogte van alle aspecten van aan- en verkoop en juridische haken en ogen.
- Hij heeft een uitgebreid netwerk en toegang tot de NVM-database, waardoor hij als eerste op de hoogte is van nieuwe woningen op de markt.
- Hij heeft bouwkundig inzicht, kan je woning taxeren en je adviseren over ontbindende voorwaarden.
- De NVM-makelaar houdt zich aan de NVM Erecode. De NVM Erecode bevat gedragsregels waar iedere NVM-makelaar zich aan dient te houden.

Aankoop- of verkoopmakelaar?

Als je je bij de aankoop van je nieuwe woning laat begeleiden door een eigen makelaar dan spreek je van een aankoopmakelaar.
Laat je de verkoop van je woning door een makelaar uitvoeren, dan spreek je van een verkoopmakelaar.

Uiteraard kan een NVM-makelaar de ene keer aankoopmakelaar zijn en de andere keer verkoop-makelaar, maar hij zal bij één woning nooit zowel als aankoop- als verkoopmakelaar optreden. Dit laat de NVM Erecode niet toe, om belangenverstrengeling te voorkomen. De NVM-makelaar behartigt altijd de belangen van zijn opdrachtgever.

Kandidaat- en assistentmakelaar

Naast de gecertificeerde NVM-makelaars kent de NVM nog twee andere functieniveaus:

- De Kandidaat Makelaar is de commerciële buitendienstmedewerker met een SVMNIVO diploma makelaar-taxateur. De Kandidaat Makelaar verricht alle voorkomende buitendienstwerkzaamheden binnen een makelaarskantoor behalve taxaties en staat geregistreerd in het K-RMT register.
- De Assistent Makelaar is een commerciële medewerker die naast de voorkomende binnendienstwerkzaamheden tevens bezichtigingen bij de verkoop van woningen mag verrichten en hiertoe de onderhandelingen mag voeren. De juridische afhandeling daarvan gebeurt altijd onder eindverantwoordelijkheid van de Register Makelaar Taxateur of Kandidaat Makelaar.

Wat kan de NVM-makelaar voor jou betekenen?

Als je op zoek wilt gaan naar een nieuwe woning, kun je een vrijblijvend gesprek aanvragen bij een NVM-makelaar. Je kunt het aankoopproces van begin tot einde laten regelen of kiezen voor bepaalde delen van dienstverlening. Het pakket aan activiteiten dat je afspreekt, bepaalt de hoogte van de vergoeding – de courtage - die de NVM-makelaar ontvangt na aankoop van je nieuwe woning.

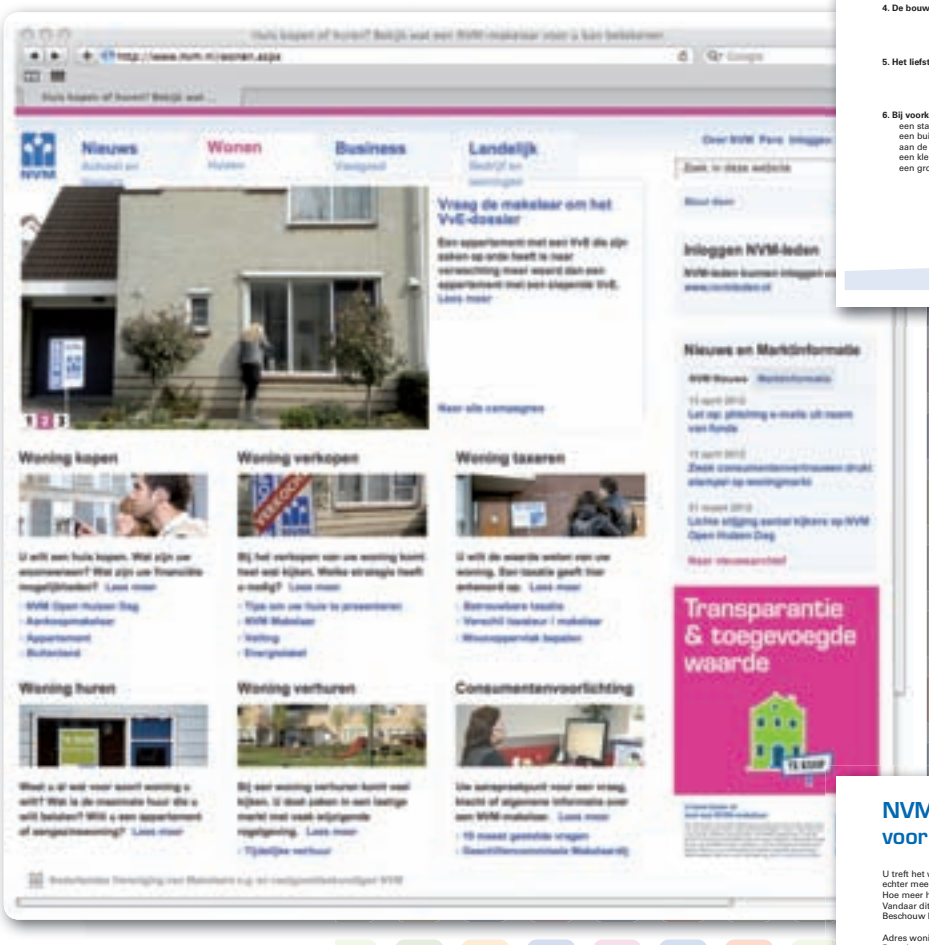
Het aankoopproces

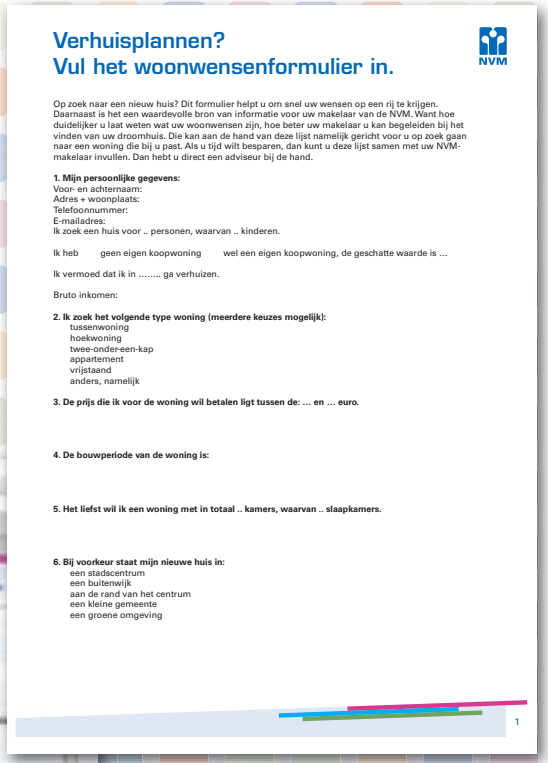
Als de afspraken over de dienstverlening met de NVM-aankoopmakelaar rond zijn, kan het aankoopproces beginnen.

Stap 1. Geschikte woning zoeken
Stap 2. Bezichtigen
Stap 3. Extra onderzoek
Stap 4. Onderhandelen
Stap 5. Ondertekening koopovereenkomst
Stap 6. Je woning financieren
Stap 7. Naar de notaris

OP
unda.nl
NVM
13

STAP 1:





Verhuisplannen? Vul het woonwensenformulier in.

Op zoek naar een nieuw huis? Dit formulier helpt u om snel uw wensen op een rij te krijgen. Daarnaast is het een waardevolle bron van informatie voor uw makelaar van de NVM. Want hoe duidelijker u laat weten wat uw woonwensen zijn, hoe beter uw makelaar u kan begeleiden bij het vinden van uw droomhuis. Die kan aan de hand van deze lijst namelijk gericht voor u op zoek gaan naar een woning die bij u past. Als u tijd wilt besparen, dan kunt u deze lijst samen met uw NVM-makelaar invullen. Dan hebt u direct een adviseur bij de hand.

1. Mijn persoonlijke gegevens:
Voor- en achternaam:
Adres + woonplaats:
Telefoonnummer:
E-mailadres:
Ik zoek een huis voor .. personen, waarvan .. kinderen.

Ik heb geen eigen koopwoning wel een eigen koopwoning, de geschatte waarde is ...

Ik vermoed dat ik in …….. ga verhuizen.

Bruto inkomen:

2. Ik zoek het volgende type woning (meerdere keuzes mogelijk):
tussenwoning
hoekwoning
twee-onder-een-kap
appartement
vrijstaand
anders, namelijk

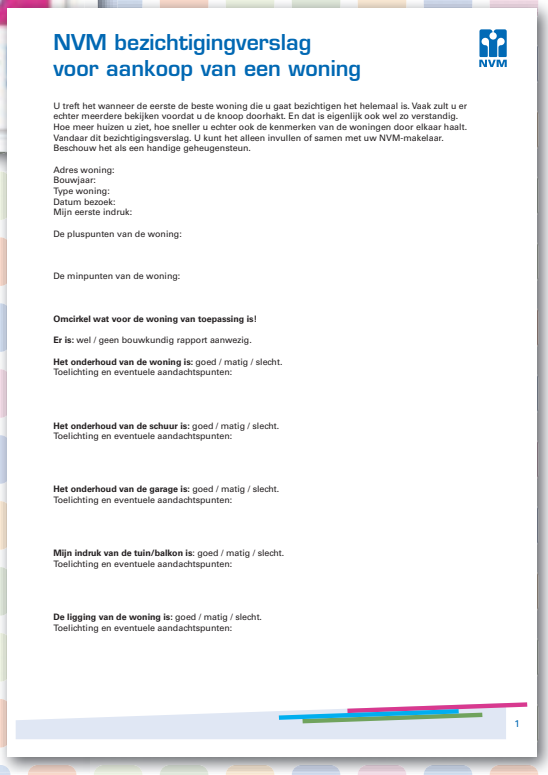
3. De prijs die ik voor de woning wil betalen ligt tussen de: … en … euro.

4. De bouwperiode van de woning is:

5. Het liefst wil ik een woning met in totaal .. kamers, waarvan .. slaapkamers.

6. Bij voorkeur staat mijn nieuwe huis in:
een stadscentrum
een buitenwijk
aan de rand van het centrum
een kleine gemeente
een groene omgeving

1



NVM bezichtigingsverslag voor aankoop van een woning

U treft het wanneer de eerste de beste woning die u gaat bezichtigen het helemaal is. Vaak zult u er echter meerdere bekijken voordat u de knoop doorhakt. En dat is eigenlijk ook wel zo verstandig. Hoe meer huizen u ziet, hoe sneller u echter ook de kenmerken van de woningen door elkaar haalt. Vandaar dit bezichtigingsverslag. U kunt het alleen invullen of samen met uw NVM-makelaar. Beschouw het als een handige geheugensteun.

Adres woning:
Bouwjaar:
Type woning:
Datum bezoek:
Mijn eerste indruk:

De pluspunten van de woning:

De minpunten van de woning:

Omcirkel wat voor de woning van toepassing is!

Er is: wel / geen bouwkundig rapport aanwezig.

Het onderhoud van de woning is: goed / matig / slecht.
Toelichting en eventuele aandachtspunten:

Het onderhoud van de schuur is: goed / matig / slecht.
Toelichting en eventuele aandachtspunten:

Het onderhoud van de garage is: goed / matig / slecht.
Toelichting en eventuele aandachtspunten:

Mijn indruk van de tuin/balkon is: goed / matig / slecht.
Toelichting en eventuele aandachtspunten:

De ligging van de woning is: goed / matig / slecht.
Toelichting en eventuele aandachtspunten:

1

Invullen Woonwensenformulier

Door het invullen van het 'Woonwensenformulier' weten jij en je NVM-makelaar precies aan welke voorwaarden je nieuwe woning moet voldoen. Je vindt dit formulier op www.nvm.nl. Hier vind je ook het 'Bezichtigingsverslag Aankoop' en de 'Verhuisplanner'.

Geschikte woning zoeken

Je NVM-aankoopmakelaar helpt je bij het zoeken naar een woning die bij je past. Hij zal je aanraden een kijkje te nemen in de gemeenten/buurten/wijken die je aanspreken. Zo krijg je inzicht in de voorzieningen die er in je (nieuwe) woonomgeving zijn en welke je belangrijk vindt. Check www.funda.nl regelmatig op nieuwe woningen, zodat je steeds beter weet wat je wilt kopen.

Je NVM-makelaar vergelijkt je woonwensen met de woningen in de NVM-database. Door zijn ervaring kan hij een goede selectie maken uit het actuele aanbod om zo tot de juiste match te komen. Je NVM-makelaar heeft kennis van de lokale woningmarkt en heeft snel zicht op de woningen die nieuw op de markt komen. Je makelaar kan je zo veel speurwerk uit handen nemen.

TIP: inventariseer je financiële mogelijkheden

Ga, voordat je op woningjacht gaat, langs bij een erkend hypotheekadviseur zodat je weet wat je kunt en wilt lenen. De NVM-makelaar kan je helpen bij het vinden van een onafhankelijk adviseur.

STAP 2:

Onderzoeksplicht koper

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

Mededelingsplicht verkoper

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

Bezichtigingen

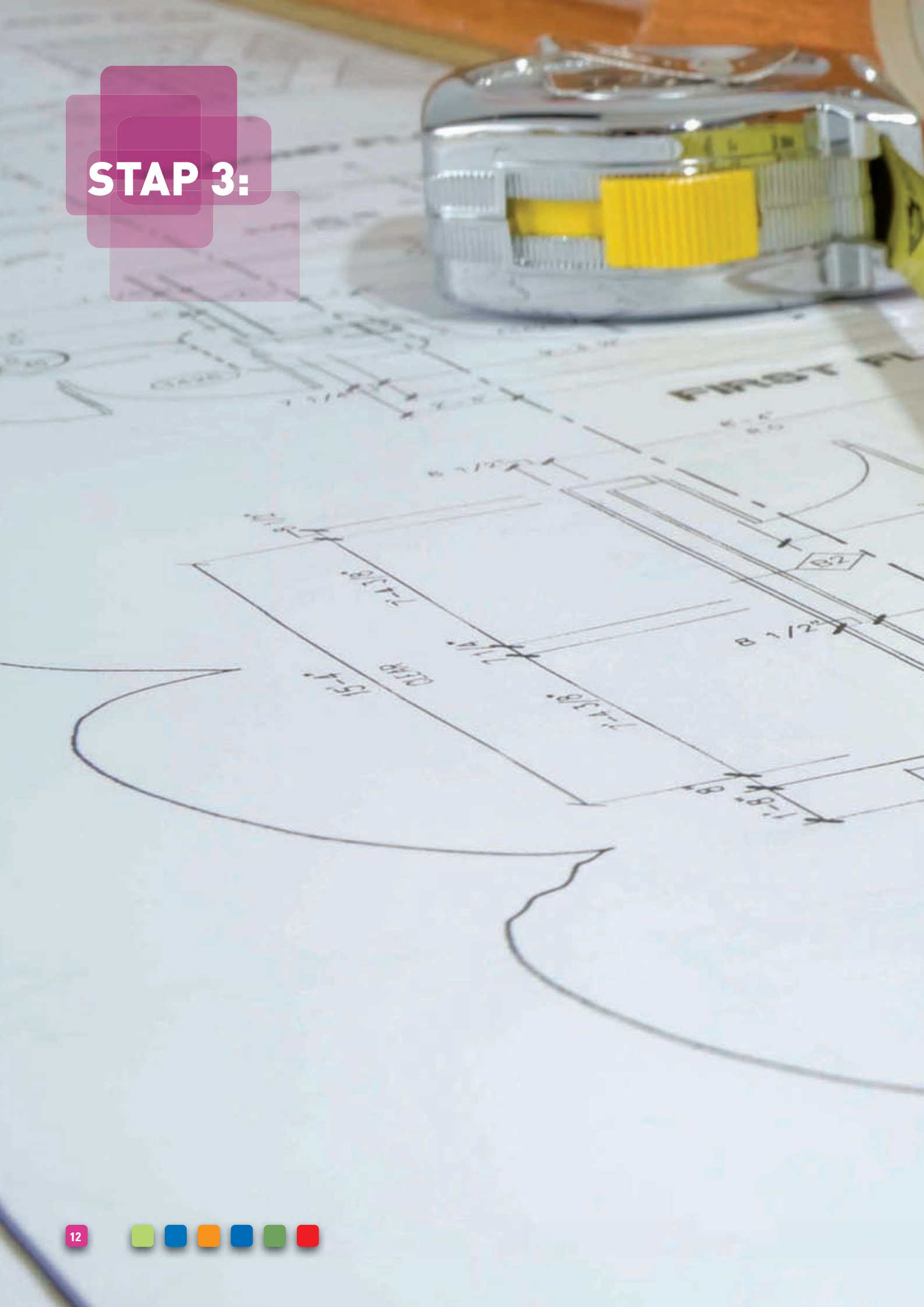
Als je je oog op een woning hebt laten vallen is het tijd voor een nadere kennismaking. De NVM-makelaar regelt een bezichtigingsafspraak en begeleidt je. Loop voor je bezichtiging nog even een rondje door de buurt. Houd bij de bezichtiging je woonwensen en je toekomstplannen in het achterhoofd.

De NVM-makelaar zal ondertussen de woning kritisch bekijken. De NVM-makelaar kijkt hierbij onder andere naar het onderhoud van de woning, de aanwezigheid van eventuele gebreken en naar eventuele noodzakelijke reparaties of uit te voeren verbouwingen. Hij kan je ook adviseren een bouwkundig specialist in te schakelen voor nader onderzoek.

Daarnaast informeert hij naar praktische zaken, zoals het aantal andere bezichtigingen en welke biedingsprocedure wordt gehanteerd.

Vul tijdens of na je bezichtiging het 'Bezichtigingsformulier Aankoop' in. Zo weet je achteraf nog wat je hebt gezien. Vooral bij meerdere bezichtigingen is dit handig.

STAP 3:



Extra onderzoek

Als je hart sneller gaat kloppen bij een bepaalde woning, vraag dan advies aan de NVM-aankoopmakelaar of het nodig is een bouwkundig specialist in te schakelen. Op die manier kan de exacte staat van de woning in kaart worden gebracht. De NVM-aankoopmakelaar kan je hiervoor doorverwijzen naar een onafhankelijk specialist. Daarnaast neemt hij je werk uit handen door onderzoek te doen naar bijvoorbeeld:

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

STAP 4: Onderhandelen

Als je een bepaalde woning wilt kopen adviseert je NVM-aankoopmakelaar je over de beste biedingsstrategie op basis van alle verzamelde informatie. Hij helpt je bij het vaststellen van een strategisch openingsbod. Als taxateur heeft hij veel ervaring met het bepalen van de juiste waarde en in de NVM-database kan hij zien wat de marktwaarde is van vergelijkbare woningen.

Bij het uitbrengen van het bod, kan je NVM-aankoopmakelaar deze - indien gewenst - van ontbindende voorwaarden voorzien. Op basis van deze voorwaarden kan een koopovereenkomst alsnog ontbonden worden.

Goed om te weten:

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

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden:

- **Financieringsvoorbehoud**
- **Geen huisvestingsvergunning**
- **Negatief bouwadvies**
- **NVM No-Risk clausule**

STAP 5: Ondertekening koopovereenkomst

Als de verkoper je bod heeft geaccepteerd, kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Je loopt deze samen met je NVM-aankoopmakelaar door om zeker te zijn dat alles klopt. Je NVM- makelaar let in het bijzonder op de koopsom, de opleverdatum, de ontbindende voorwaarden en de lijst van zaken die de verkoper in de woning achterlaat.

Als alles in orde is dan ondertekenen jij en de verkoper de koopovereenkomst. Jij en de verkoper ontvangen een kopie van de overeenkomst.

Zodra de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend ontstaat de koop. De makelaar stuurt de getekende koopovereenkomst naar de notaris, samen met een kopie van je paspoort of rijbewijs.

Drie dagen bedenktijd

Als jij en de verkoper de koopovereenkomst hebben ondertekend, gaat de wettelijke bedenktijd van drie dagen voor de koper in. Dat betekent dat je binnen deze tijd alsnog kunt afzien van de koop.

STAP 6:

Taxaties

Meestal is voor de financiering een taxatie van de woning nodig. Hiervoor heb je altijd een taxatierapport van een gecertificeerde taxateur nodig. Je aankoopmakelaar is een gecertificeerd taxateur maar mag geen taxatierapport voor je opstellen. Hij is namelijk bij het onderhandelingsproces betrokken. Hij kan je echter wel helpen met het vinden van een andere gecertificeerde taxateur.

Je woning financieren

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 je hypotheekadviseur precies vaststellen welk bedrag je aan hypotheek nodig hebt. Je NVM-makelaar kan je verwijzen naar een onafhankelijk hypotheekadviseur.

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.

STAP 7: Naar de notaris

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 krijg je een paar dagen voor de levering van de notaris een concept-leveringsakte, een concept-hypotheekakte en een nota van afrekening.

Controleer altijd samen met je NVM-aankoopmakelaar of alle gegevens kloppen en neem de tijd om de akten rustig door te lezen. Op de dag van overdracht doorloop je het volgende proces:

- Vlak voor de overdracht inspecteer je samen met je NVM-aankoopmakelaar de woning om te controleren of deze in de afgesproken staat wordt opgeleverd.

- Daarna ga je naar de notaris en teken je 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 ben je officieel eigenaar van je nieuwe woning. Bij de overdracht ontvang je meestal direct de sleutels.

Gefeliciteerd!

Het koopproces is afgerond. Gefeliciteerd! Je bent eigenaar van je nieuwe woning! Natuurlijk blijft je NVM-makelaar voor je klaar staan mocht je nog vragen hebben of van andere diensten gebruik willen maken.

Maak ook gebruik van de andere diensten van NVM-makelaars

De meeste NVM-makelaars bieden meer diensten dan je wellicht weet. Je kunt naast de standaarddiensten voor de aankoop van een woning bij de NVM-makelaar ook terecht voor onder andere:

- Begeleiding bij verkoop.
- Taxatie van je (nieuwe) woning.
- Het afsluiten van een hypotheek (indien gecertificeerd).

Meer weten?
Ga naar www.nvm.nl of loop binnen bij je NVM-makelaar in de buurt.
Hij helpt je graag.

Punten die je moet weten over NVM-makelaars

1. Landelijk netwerk van circa 4000 NVM-makelaars

Je krijgt een groot en overzichtelijk woningaanbod tot je beschikking via het landelijk netwerk.

2. NVM No-Risk clausule

Als je een woning koopt, kun je in overleg met de verkopende partij de NVM No-Risk clausule in de koopovereenkomst opnemen. Daarmee kun je de koop ontbinden, mocht de verkoop van je huidige woning langer duren dan verwacht. De woning van de verkoper blijft tijdens deze periode wel gewoon te koop staan.

3. Weten wat er speelt

NVM-makelaars hebben toegang tot het digitale kenniscentrum van NVM met waardevolle informatie over de waarde van woningen, de buurt waar je wilt wonen of historie van de woning die je wilt kopen.

4. Permanente educatie

NVM-makelaars houden hun kennis van de markt en op het gebied van wet- en regelgeving bij via verplichte, jaarlijkse opleidingen.

5. NVM Erecode

NVM-makelaars zijn allemaal gehouden aan de NVM Erecode. Deze heeft betrekking op de deskundigheid, objectiviteit en betrouwbaarheid van iedere NVM-makelaar.

6. NVM Huisgarantie tegen verborgen gebreken

De NVM Huisgarantie verzekert je 12 maanden tegen verborgen gebreken in je nieuwe woning, na een bouwkundige keuring.

7. Zekerheid door beroepsaansprakelijkheid

NVM-makelaars zijn verzekerd tegen schade door beroepsfouten.

8. Vragen of klachten?

Heb je vragen over de NVM, een NVM-makelaar of over de makelaardij in het algemeen dan kun je terecht bij de afdeling Consumentenvoorlichting van de NVM.
Bel 030 – 60 85 189 (tussen 9:00–11:30 uur) of e-mail cv@nvm.nl.
Is er sprake van een klacht? Ook dan kan je bij deze afdeling terecht voor informatie over de klachtenprocedure.

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. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden.
De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je 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:
a) Een tegenbod te doen.
b) 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 bezichtigingen 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. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden 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 partijen als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken.

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) een tegenbod 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 onderhandelingen.
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:

1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clausule.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het schriftelijkheids-vereiste. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de 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 belangstellenden 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 biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bieders 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 exorbitant en 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:

a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval 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.

b) 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 de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een 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 eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

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:

a) Overdrachtsbelasting.

b) 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 clausule?

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 clausule dan kun je die overstap vaak wel maken.

De NVM No-Risk clausule 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 clausule doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door 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 clausule, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweede koper.

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. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m^2 worden genegeerd.
Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig?

Het energielabel voor woningen geeft met klassen (A++ tot en met G) en kleuren (donkergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is, in vergelijking met soortgelijke woningen. Het energielabel is een rapport van enkele pagina's, opgesteld door een gecertificeerd energielabeladviseur. Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop van een woning, op enkele uitzonderingen na. Je NVM-makelaar kan je hierover meer vertellen. Het energielabel kan in je voordeel werken. Hoe energiezuiniger je woning is, hoe waardevoller je woning wordt. De NVM-makelaar kan je doorwijzen naar een gecertificeerd energielabeladviseur.

Meer informatie?

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil je meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of loop binnen bij een NVM-makelaar bij jou in de buurt. Hij helpt je graag.

**Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.
en vastgoeddeskundigen NVM**

Fakkelstede 1
Postbus 2222
3430 DC Nieuwegein
030 - 608 51 85
www.nvm.nl