Source image was not specified.

€ 0 k.k.

van zon
makelaars

van zon
makelaars

van zon makelaars

Geachte geïnteresseerde,

Welkom! U leest deze brochure omdat u geïnteresseerd bent in een woning die bij ons, van Zon Makelaars, in de verkoop staat. De eigenaar van deze woning heeft ons de opdracht gegeven om de bemiddeling bij de verkoop van de woning te begeleiden.

Dit betekent dat wij erop zullen toezien dat de belangen van onze cliënt(en) zo goed en zo professioneel mogelijk behartigt zullen worden.

In deze brochure vindt u informatie die, voor u als geïnteresseerde, van belang kan zijn als u overweegt over te gaan tot de aankoop van deze woning. Allereerst wordt een aantal veelvoorkomende begrippen toegelicht waarbij tevens de gang van zaken wordt uitgelegd. Daarnaast hebben wij de tien meest gestelde vragen voor u op een rijtje gezet met daarop een helder antwoord.

Indien u zelf in het bezit bent van een woning dan zal de verkoop hiervan een belangrijk onderdeel kunnen zijn van het aankooptraject. Vanzelfsprekend kan Van Zon Makelaars u hierbij van dienst zijn.

Toch op zoek naar iets anders? Vraag Van Zon Makelaars om advies! Uiteraard is het lastig om een woning te vinden die aan al uw wensen voldoet. Van Zon makelaars kan u hierbij helpen. Neem contact met ons op om vrijblijvend te informeren naar ons woningaanbod en/of om uw wensen door te geven zodat wij met u kunnen meedenken.

VAN ZON MAKELAARS
tel. 010-4357600
info@vanzonmakelaars.nl
Billitonlaan 88, 3131LL Vlaardingen
www.vanzonmakelaars.nl

Bezichtiging

Heeft u een bezichtiging gehad bij een woning? Dan stellen wij het zeer op prijs indien wij binnen een aantal dagen een reactie van u ontvangen, zodat wij de verkoper kunnen informeren over het resultaat van uw bezichtiging. Uiteraard is het ook mogelijk om de woning bij verdere interesse nogmaals te bezichtigen.

Bod uitbrengen

Is deze woning wat u zoekt en heeft u alles goed overwogen? Is de financiering haalbaar? Eventueel onderzoek gedaan? Dan kunt u een bod uitbrengen. Uw bieding moet aan ons kantoor doorgegeven worden onder vermelding van de door u geboden prijs en door u gestelde voorwaarden. De makelaar bespreekt uw voorstel met de verkoper. Als deze niet akkoord gaat met het bod, dan kan het worden afgewezen of er kan een tegenvoorstel komen.
Beide partijen moeten het met elkaar eens worden over de prijs en overige details (oplevering, roerende zaken etc.). Houdt er rekening mee dat de koopovereenkomst uitsluitend tot stand komt als beide partijen een

schriftelijke koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit is een wettelijke vereiste. Aan een mondelinge overeenstemming zijn dan ook geen rechten te ontlenen. Zolang er geen schriftelijke koopovereenkomst door koper én verkoper is ondertekend is verkoper vrij met andere partijen te onderhandelen.

Brochure

De door de verkoper en/of Van Zon Makelaars direct en/of indirect verstrekte informatie is met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Het is echter niet uit te sluiten dat de verstrekte informatie onjuist of onvolledig is. Koper verplicht zich zelfstandig de verstrekte informatie te (laten) controleren en zich zelfstandig een beeld te vormen van de feiten en omstandigheden die bij de aankoopbeslissing van belang zijn. Ons advies aan koper is, voor zover koper daartoe onvoldoende deskundig is, zich door eigen deskundigen te laten adviseren.

De woning is opgemeten conform de branchbrede meetinstructie. Deze meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De instructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. Koper vrijwaart verkoper alsmede (de medewerkers van) Van Zon Makelaars voor alle aansprakelijkheid ter zake van eventueel later te constateren verschillen in maatvoering van zowel gebruiksoppervlakte als inhoud van de woning.
De bijgevoegde tekeningen en plattegronden geven een indicatie en zijn veelal niet op schaal. De in de beschrijving genoemde maten zijn ca. maten. Aan deze tekeningen kunnen geen rechten ontleend worden.

Koopsom

De overeengekomen koopsom wordt vermeerderd met kosten koper (k.k.) Dit houdt in dat bij het notarieel transport kosten aan de koper worden doorberekend. Onder deze kosten vallen onder andere de verschuldigde overdrachtsbelasting, notariskosten voor de leveringsakte en inschrijvingskosten kadaster, dus NIET financieringskosten, notariskosten hypotheekakte, advieskosten en inschrijvingskosten kadaster voor de hypotheek.

Asbest

In woningen met een bouwjaar van voor 1994, bestaat de kans op de aanwezigheid van asbesthoudende materialen. Tot 1994 was het in de bouw namelijk niet ongebruikelijk om asbest in of aan woningen te verwerken. Dit kan bijvoorbeeld verwerkt zijn in de golfplaten op schuurdaken, schoorsteenpijpen en/of de vloerbedekking. Op grond van milieuwetgeving dienen er bij de verwijdering van asbesthoudende materialen speciale maatregelen genomen te worden. Voor verdere informatie hierover verwijzen wij u naar de website van de desbetreffende gemeente en/of naar DCMR Milieudienst Rijnmond.

Bouwkundige keuring

Twijfelt u aan de bouwkundige staat van de woning waar u geweest bent of wilt u er zeker van zijn dat de woning in goede bouwkundige staat verkeert? Dan raden wij u aan een bouwkundige keuring (inclusief asbestinventarisatie) en eventueel een bodemonderzoek uit te laten voeren. U ontvangt daarvan een inspectierapport, waarbij alle mogelijke gebreken aan de orde worden gesteld. Ook krijgt u een indicatie van de kosten van eventueel herstel. In

verband met belangenverstrengeling zien wij het als de taak van de koper om opdracht te geven voor het uitvoeren van een bouwkundige keuring. Wij kunnen u eventueel adresgegevens verstrekken van diverse onafhankelijke bureaus.

Erfdienstbaarheden etc.

Indien er op de woning c.q. het perceel erfdienstbaarheden, kwalitatieve verplichtingen en/of andere bedingen rusten, gaan deze over op de koper. Deze worden als bijlage behorende bij de koopakte gevoegd, meestal in de vorm van het eigendomsbewijs.

Overeenkomst/bedenktijd

Nadat de verkoopprijs en eventuele andere zaken door beide partijen zijn overeengekomen, ontstaat er wilsovereenstemming. De koop is pas gesloten als deze schriftelijk is vastgelegd. De koopovereenkomst, die u bij de makelaar tekent, is bindend. Indien een financieringsvoorbehoud overeengekomen wordt, geldt dit in beginsel voor een periode van zes (6) weken. Verkoper kan een voorbehoud weigeren. Wel krijgt u drie (3) dagen bedenktijd, waarin u eventueel de overeenkomst alsnog ongedaan kunt maken. Van deze bedenktijd kan geen afstand worden gedaan. Dit is dwingend recht. De bedenktijd begint nadat een kopie van de door beide partijen getekende koopovereenkomst door de koper is ontvangen. De bedenktijd kan slechts éénmaal worden gehanteerd. Met de akte van levering, die u bij de notaris tekent, krijgt u de woning geleverd en wordt u eigenaar.

Standaardregels

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels zoals deze voorkomen in het model koopakte van de NVM. De waarborgsom (ofwel bankgarantie) dient te worden voldaan aan de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals het verkrijgen van een hypotheek, NHG of bouwkundige keuring) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn besproken.

Waarborgsom

Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper dient de koper een waarborgsom te storten bij de notaris. Deze bedraagt 10% van de koopsom. Dit kan ook door het stellen van een schriftelijke bankgarantie. De bankgarantie moet zijn afgegeven door een in Nederland erkende bankinstelling.

Ouderdomsclausule

Bij woningen ouder dan 40 jaar wordt een ouderdomsclausule in de koopovereenkomst opgenomen:

Het is koper bekend dat de onroerende zaak meer dan .. jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3 van deze koopovereenkomst komt het geheel of ten dele ontbreken van één of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal gebruik als gevolg van de ouderdom voor rekening en risico van koper.

Onderzoeksplicht

Hoewel gestreefd is naar een zo zorgvuldig mogelijke weergave van de beschikbare gegevens, moet er van uitgegaan worden dat de informatie in deze presentatie slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen etc.) kunnen zijn verkregen door mondelinge overdracht. De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn. Wij adviseren u uw eigen makelaar hiervoor te raadplegen. Meer informatie betreffende de woonwijk en/of eventuele bouwlocaties kunt u o.a. verkrijgen via het bestemmingsplan, ruimtelijkeplannen.nl, de funderingsviewer en via de internetsite van de desbetreffende gemeente.

Notaris

De notaris ziet erop toe dat alles volgens afspraak wordt geregeld. Na ontvangst van de door beide partijen getekende koopovereenkomst stelt hij de akte van levering op en regelt de aflossingsnota van de hypotheek van de verkoper. Enige tijd vóór de datum van de overdracht ontvangt u van uw notaris een uitnodiging. Vlak vóór de overdracht vindt een inspectie van de woning plaats door de verkoper, de koper en de makelaar. Daarbij worden ook de meterstanden tbv gas- water en electra opgenomen. Na de ondertekening van de leveringsakte (ook wel de overdrachtsakte of transportakte genoemd) bij de notaris ontvangt u de sleutel van uw nieuwe woning.

Veengrond

In Vlaardingen, Schiedam en omgeving is veel op veengrond gebouwd. Dit brengt met zich mee dat op bepaalde plaatsen sprake kan zijn van inklinking van de grond, van een vochtige kruipruimte of andere met de grondsoort verband houdende omstandigheden.

De tien meest gestelde vragen over het kopen van een woning

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Dat is een vraag waar potentiële woningkopers nog regelmatig mee worstelen. Misverstanden hierover komen helaas nog steeds voor. Terwijl de situatie op papier heel helder is: U bent namelijk pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Anders gezegd: als de verkoper een tegenbod doet. Bovendien kan de verkopende makelaar ook uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent beslist 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 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 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 overeenstemming leidende tot 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. Uiteindelijk is er pas sprake van een koop wanneer de koopovereenkomst door beide partijen is getekend.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens zijn over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er nog geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als verkoper én koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. De verkopende makelaar legt de uit de onderhandelingen voortvloeiende afspraken schriftelijk vast in een koopakte. 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 vóór 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 Funda 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 onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die een bod uitbrengen, 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 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen, waarbij de bijkomende voorwaarden voor verkoper wellicht belangrijker kunnen zijn dan de hoogte van het bod.

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.

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 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. In de huidige markt voor courante objecten wordt niet snel een optie gegeven.

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 dan 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"?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid "hangt" aan de overdracht van een woning. Dat zijn 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.

TOT SLOT. De makelaar is geen partij, u koopt niet van de makelaar, de wederpartij is de verkoper. De makelaar bemiddelt namens de verkoper en behartigt diens belangen.