Je woning verkopen?

Dat doe je goed met je NVM-makelaar!

Inhoudsopgave

Je woning verkopen 3
NVM betekent kwaliteit 4
Wat kan de NVM-makelaar voor jou betekenen? 6
Stap 1: Vraagprijs bepalen 8
Stap 2: Publiciteitsplan opstellen 10
Stap 3: Woning verkoopgereed maken 11
Stap 4: Bezichtigingen 12
Stap 5: Onderhandelingen 14
Stap 6: Ondertekening koopovereenkomst 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

Je woning verkopen

Zelf doen of met een makelaar?

Bij de verkoop van een woning komen veel zaken kijken.

Hoe bepaal ik de vraagprijs?
Vraag ik te veel of te weinig?
Welke risico's loop ik?
Hoe verkoop ik mijn woning zo snel mogelijk?
Hoe stel ik een koopovereenkomst op?
Welke notaris moet ik kiezen?

Je kunt dit allemaal zelf uitzoeken en oppakken. Krijg je echter liever advies van iemand die kennis en ervaring heeft op de woningmarkt en die je deze zorgen uit handen neemt?
Klop dan aan bij een NVM-makelaar. De meeste woningen worden via een makelaar verkocht en zijn inzet kan je veel tijd en moeite besparen.

Een NVM-makelaar is op de hoogte van wat er in de markt speelt en spreekt de juiste kanalen aan om een perfecte match tot stand te brengen tussen jouw woning en de koper.

Ook kan hij je helpen als je op zoek wilt gaan naar een nieuwe woning.

NVM betekent kwaliteit

NVM staat voor Nederlandse Vereniging van Makelaars o.g.en vastgoeddeskundigen NVM. De NVM is de grootste brancheverenigingin de makelaardij en bestaat al meer dan 110 jaar. Als je je woning verkoopt, 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 makelaarsopleiding. Jaarlijks dient hij te voldoen aan de vastgestelde educatieverplichting om zijn kennis up-to-date te houden.
- De NVM-makelaar kent de lokale markt goed en is op de hoogte van alle aspecten van aan- en verkoop en juridische haken en ogen.
- Hij weet precies welke marketing- en communicatiemiddelen hij moet en kan inzetten voor de verkoop van je woning. Van het maken van advertentieteksten tot de inzet van sociale media.
- Hij heeft bouwkundig inzicht, kan de waarde van je woning bepalen en 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 verkoopmakelaar, 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 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 besluit je woning te verkopen, dan kun je een vrijblijvend gesprek aanvragen bij een NVM-makelaar.
Je kunt het verkoopproces van begin tot einde laten regelen of kiezen voor bepaalde deeldiensten.
Het pakket aan activiteiten dat je afspreekt, bepaalt de hoogte van de vergoeding - de courtage - die de NVM-makelaar voor zijn inspanningen ontvangt.
Courtage wordt vaak pas achteraf in rekening gebracht.
Het is ook mogelijk dat jouw makelaar hierover andere afspraken met je maakt.

Het verkoopproces

Als de afspraken over de dienstverlening met de NVM-makelaar rond zijn, kan het verkoopproces beginnen.

Stap 1: Vraagprijs bepalen
Stap 2: Publiciteitsplan opstellen
Stap 3: Woning verkoopgereed maken
Stap 4: Bezichtigingen
Stap 5: Onderhandelingen
Stap 6: Ondertekening van de koopovereenkomst
Stap 7: Naar de notaris

STAP 1:

Vraagprijs bepalen

Voor je woning wil je een goede prijs vragen. Maar wat is een goede prijs? De NVM-makelaar adviseert je bij het vaststellen van de vraagprijs en doet hiervoor grondig onderzoek:

- Hij houdt rekening met het onderhoud en de technische staat van je woning.
- Hij beoordeelt de ligging en de woonomgeving.
- Hij inventariseert de financiële lasten, bijzondere bepalingen en milieuaspecten.
- Bij appartementen vraagt hij onder andere naar het functioneren van de Vereniging van Eigenaren en de hoogte van het reservefonds.
- Hij beoordeelt hoe je woning in de markt ligt. Staat het in een gewilde buurt? Hoe groot is de vraag naar jouw type woning?
- Hij onderzoekt voor welke prijzen soortgelijke woningen in de omgeving van jouw woning worden verkocht.
- Hij beoordeelt de energiezuinigheid van de woning door middel van het energielabel.

De uitkomst is een vraagprijs waarbij je het meest gebaat bent: een realistische vraagprijs.

Bijzondere lasten en beperkingen

Volgens de wet moet je als verkoper de potentiële koper op de hoogte brengen van alle bijzondere lasten en beperkingen van je woning. Dit kan bijvoorbeeld een recht van overpad of een huurcontract zijn. Kortom alle verplichtingen die voor de toekomstige bewoner van belang kunnen zijn. Ook gebreken, zoals een kapotte CV-ketel, dien je van te voren te melden.

STAP 2: Publiciteitsplan opstellen

De makelaar zet niet alleen een bord in de tuin. Hij doet veel meer dan dat. Hij bepaalt in overleg met jou de verkoopstrategie, gebaseerd op onder andere de marktsituatie en het tijdsbestek waarbinnen je de woning wilt verkopen. De keuze aan publiciteitsmiddelen is uitgebreid:

- www.funda.nl
- Social media
- Dagbladen, huis-aan-huis-bladen, makelaarskranten, speciale tijdschriften
- Regionale TV-zenders

Daarnaast kan de makelaar ook de traditionele promotiemiddelen verzorgen:

- Het bord in je tuin of tegen je gevel.
- Informatie- en fotobrochure van je woning.
- Fotopresentatie in zijn kantoor of in de etalage.

Op basis van zijn kennis en ervaring zet de NVM-makelaar de juiste middelen in die zijn afgestemd op je wensen en je budget.

Prominente plek op www.funda.nl

Hier mag je woning niet ontbreken! www.funda.nl is één van de best bezochte huizensites van Nederland en biedt een groot en overzichtelijk woningaanbod. Veel huizenkopers hebben hun woning via Funda gevonden.

Wanneer je jouw woning te koop zet, wordt deze opgenomen in de NVM-database. In deze database voor woonobjecten wordt het woningaanbod van alle NVM-makelaars bijgehouden. Hierdoor zijn alle NVM-makelaars direct op de hoogte dat jouw woning te koop staat. Het is heel goed mogelijk dat jouw woning voldoet aan de woonwensen van een van hun klanten.

STAP 3: Woning verkoopgereed maken

De eerste indruk is erg belangrijk. Zorg dat je woning er netjes uitziet. Ruim hal en kamers op en investeer in een kleine onderhoudsbeurt. Repareer kleine mankementen, zoals een lekkende kraan en een klemmende deur. Werk indien nodig een en ander bij met een likje verf. Maak de tuin op orde en zorg voor een verzorgde entree. Zet een leuke bak met bloemen neer en zet de vuilnisbakken uit het zicht. Zorg dat de woning fris ruikt en de temperatuur aangenaam is tijdens een bezichtiging.

Een interieurstyliste kan wonderen verrichten en een woning licht en ruimtelijk eruit laten zien. Vraag je NVM-makelaar om advies.

STAP 4:

Bezichtigingen

Je NVM-makelaar coördineert en begeleidt de bezichtigingen. Hij is de contactpersoon voor potentiële kopers en zij kunnen bij hem terecht met al hun vragen en voor de brochure van je woning. Als ze geïnteresseerd zijn in een bezichtiging plant de NVM-makelaar een afspraak in na overleg met jou en de potentiële koper.

Bij een bezichtiging hoef je niet aanwezig te zijn. Kijkers stellen vaak meer vragen aan de begeleidende NVM-makelaar als de verkoper er niet bij is. Als een potentiële koper zich direct bij jou meldt, verwijs ze dan altijd door naar de NVM-makelaar.

Je makelaar zal verslag uitbrengen over de bezichtiging, afhankelijk van de afspraken die je daarover hebt gemaakt.

Het inzetten van de makelaar tijdens de bezichtiging is een belangrijk contactmoment met de potentiële koper. Op dat moment leert de makelaar de woonwensen van de koper beter kennen. Deze informatie kan nuttig zijn bij eventuele onderhandelingen.

Onderhandelingen

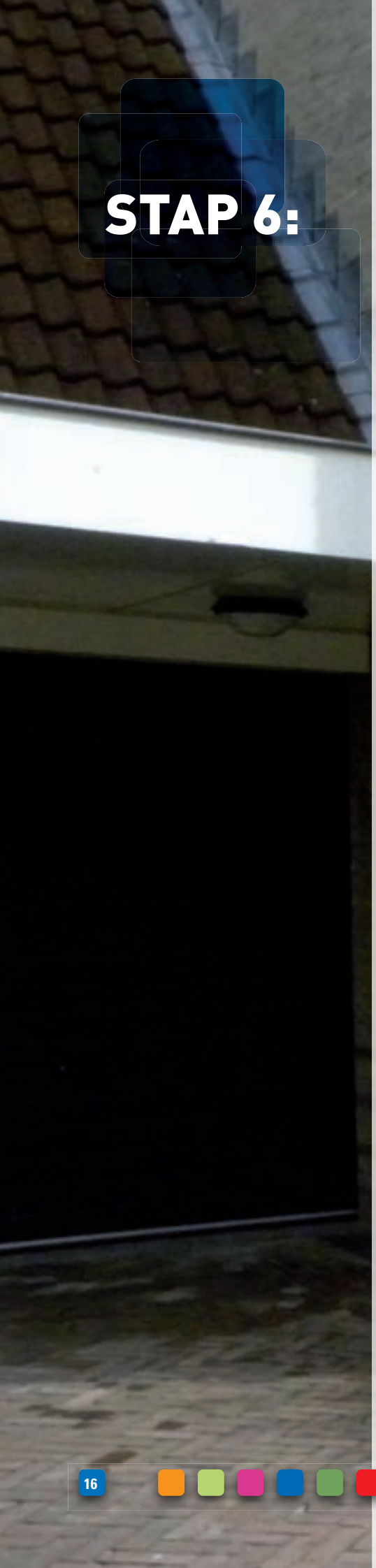
Niet in iedereen schuilt een geboren verkoper. Daarom is het fijn dat je het niet zelf hoeft te doen, maar kunt overlaten aan je NVM-makelaar. Hij weet van de hoed en de rand en staat je bij met advies. De controle over het onderhandelingsproces verlies je nooit, want uiteindelijk beslis jij voor welke prijs je je woning verkoopt.

Wanneer een koper een bod uitbrengt, zal je NVM-makelaar dit met je bespreken en je adviseren over de vervolgstappen. Bij het onderhandelen is niet alleen de prijs van belang, maar ook de datum van overdracht en ontbindende voorwaarden spelen een rol. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: het niet rond krijgen van de financiering, het niet verkrijgen van een huisvestingsvergunning of een negatieve uitkomst van een bouwkundig advies.
Ook is het mogelijk dat de koper bepaalde roerende zaken over wil nemen.

Zolang een bod nog niet aanvaard is, kan het bod nog worden vervangen door een lager of hoger bod. Uitzondering is een bod waarbij gesteld is dat deze tot een bepaald tijdstip op een bepaalde datum geldig is. Deze kan niet ongedaan gemaakt worden. Het is niet zo dat door aanvaarding van het bod een overeenkomst tot stand komt. Dit gebeurt pas bij de volgende stap.

De NVM No-Risk clausule: een extra verkoopstimulans

Als de koper jouw woning koopt, voordat hij zijn eigen woning heeft verkocht, bezit hij tijdelijk twee woningen. Als deze periode te lang duurt dan kan dit een grote financiële druk op zijn schouders leggen. Als dit een struikelblok is voor een potentiële koper van je woning, dan kun je aanbieden een NVM No-Risk clausule op te nemen in het koopovereenkomst. Dit betekent dat de koper de koop ongedaan kan maken als de verkoop van zijn oude woning te lang duurt.



STAP 6:

Ondertekening van de koopovereenkomst

Samen met de koper spreek je een verkoopprijs af. Daarnaast maak je samen afspraken over andere belangrijke onderdelen van de koopovereenkomst zoals de datum van levering, ontbindende voorwaarden of een lijst met roerende zaken – gordijnen, vloerbedekking, verlichting – die al dan niet tegen een bepaalde vergoeding kunnen worden overgenomen. Deze afspraken worden schriftelijk vastgelegd in een koopovereenkomst. Doorgaans wordt deze door de NVM-makelaar opgesteld. Eerst tekenen jij en je NVM-makelaar de overeenkomst en daarna wordt deze ondertekend door de koper en diens makelaar.

Lees de koopovereenkomst zorgvuldig door voordat je tekent. Zet pas een handtekening als alles volgens jou juist is weergegeven. Heb je nog vragen? Stel ze aan je NVM-makelaar.

Als de koper en diens makelaar ook getekend hebben is de koopovereenkomst gesloten. De koper ontvangt een afschrift van de koopovereenkomst. Daarna breekt toch nog een spannende periode aan, omdat de koopovereenkomst op dat moment nog ontbonden kan worden:

- Vanaf het moment dat de koper het afschrift van de door beide partijen ondertekende koopovereenkomst ontvangt, gaat de wettelijke bedenktijd van drie dagen in. Binnen deze bedenktijd kan hij alsnog besluiten af te zien van de koop.
- De koop kan nog ontbonden worden op basis van ontbindende voorwaarden. Dit kan uiterlijk tot de datum die daarvoor genoteerd staat in de koopovereenkomst.
- Ook de opname van een No-Risk clausule in de koopovereenkomst kan tot ontbinding leiden. Dit kan uiterlijk tot de datum die is overeengekomen.

Zeg je oude hypotheek op tijd op!

Zorg dat je je hypotheek op tijd hebt opgezegd. Er zijn geldverstrekkers die bij een te late opzegging van de hypotheek een boete rekenen. Vraag advies aan je hypotheekadviseur of het verstandig is dat je zelf de opzegging regelt of dit via de notaris laat lopen. Als je het zelf doet, kom dan pas in actie nadat de ontbindende voorwaarden van de koper zijn vervallen.

STAP 7: Naar de notaris

Het koopproces is bijna afgerond. De laatste stap is het ondertekenen van de akte van levering bij de notaris en het afronden van het financiële gedeelte.

De ondertekende koopovereenkomst en andere benodigde stukken gaan samen met een kopie van je rijbewijs of paspoort naar de notaris. Zodra de notaris de papieren heeft ontvangen plant de notaris een afspraak in op de overeengekomen datum voor het tekenen van de akte van levering.

Van tevoren ontvang je een concept van de leveringsakte en een nota van afrekening. Controleer goed of alle gegevens kloppen. Jouw makelaar zal de akte van levering meestal ook controleren. Let vooral op de opleverdatum en de lijst van zaken die achterblijven in de woning.
De koper kan voor de levering de woning inspecteren om te zien of alles is achtergelaten zoals afgesproken. Je NVM-makelaar kan deze inspectie begeleiden.

Na de inspectie ga je met de koper naar de notaris.
Dit kun je doen zonder begeleiding van de NVM-makelaar, maar doorgaans gaat hij met je mee.
Als je de akte van levering hebt getekend en deze is ingeschreven in de openbare registers van het Kadaster ben je geen eigenaar meer van de woning.
De nieuwe eigenaar krijgt na het ondertekenen van de leveringsakte de sleutels.

De koper betaalt de koopsom en eventueel de extra kosten voor de achtergebleven roerende zaken. De notaris zorgt daarna voor de verdere afwikkeling, zoals:

- De verrekening van de zakelijke lasten, zoals onroerend zaakbelasting en waterschapslasten.
- Hij regelt de aflossing van de eventueel lopende hypotheek.
- Hij zorgt dat het afgesproken courtagebedrag aan je NVM-makelaar wordt betaald.
- Het saldo dat overblijft, ontvang je op je eigen rekening. Dit saldo ontvang je nadat de akte van levering is ingeschreven in het Kadaster. Dit is meestal een werkdag na de levering.

Het verkoopproces is afgerond

Het verkoopproces is klaar. **Gefeliciteerd!** Je woning is verkocht! 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 verkoop van je woning ook bij de NVM-makelaar terecht voor onder andere:

- Begeleiding bij aankoop of huur van je nieuwe woning.
- 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 verkoopt, kan de koper in overleg met jou de NVM No-Risk clausule in de koopovereenkomst laten opnemen. Daarmee kan de koper de koop ontbinden, mocht de verkoop van zijn huidige woning langer duren dan verwacht. Jouw woning 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 en de buurt waar je woont.

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 de koper 12 maanden tegen verborgen gebreken in zijn 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