

# VERKOOP VOORWAARDEN

MOIB  
MAKELAARS  
& TAXATEURS

## DE KOOPOVEREENKOMST

Nadat partijen overeenstemming hebben bereikt zal MOIB de koopovereenkomst worden opgesteld (model koopovereenkomst vastgesteld door de NVM, Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis).

## MONDELINGE OVEREENKOMST NIET BINDEND

De verkoop door een natuurlijk persoon, die niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf, is pas rechtsgeldig als beide partijen de koopovereenkomst hebben getekend.

## BEDENKTIJD

De koper die een natuurlijke persoon is en niet handelt in de uitoefening van een beroep of bedrijf heeft drie dagen bedenktijd.

## ONTBINDENDE VOORWAARDE(N)

Ontbindende voorwaarden zijn slechts van toepassing indien partijen deze tijdens de onderhandelingen zijn overeengekomen. De termijn voor een ontbindende voorwaarde financiering bedraagt 5 weken tellend vanaf de dag dat mondeling overeenstemming is bereikt. Een evt. bouwkundige keuring moet worden uitgevoerd voor het sluiten van de koopovereenkomst.

## ONDERZOEKSPlicht VAN DE KOPER

Het staat koper vrij voor eigen rekening een bouwkundige keuring te laten verrichten/andere adviseurs te raadplegen teneinde een goed inzicht te krijgen over de staat van onderhoud. Koper dient tijdens de onderhandelingen kenbaar te maken de woning bouwkundig te willen laten keuren. De bouwkundige inspecteurs/adviseurs dienen aangesloten te zijn bij een erkend (bouwkundig) instituut. De staat van onderhoud en beoordeling van de bouwkundige staat van de woning geldt op basis van visuele waarnemingen, gerelateerd aan de ouderdom van het object. Een uitgebreide bouwkundige opname valt nadrukkelijk buiten het kader van de presentatie van de woning.

## WAABORGSOM/BANKGARANTIE

De waarborgsom/bankgarantie bedraagt 10% van de koopsom. De koper dient uiterlijk 6 weken na de dag dat overeenstemming is bereikt de waarborgsom/bankgarantie bij de gekozen notaris te deponeren.

## MEETINSTRUCTIE

De woning is ingemeten volgens de Meetinstructie. De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. Hoewel wij de woning met veel zorg hebben opgemeten kan het zijn dat er verschillen zijn in de afmetingen. Noch verkoper noch de makelaar accepteert enige aansprakelijkheid voor deze verschillen. De maatvoeringen worden door ons gezien als zuiver indicatief. Uitgangspunt blijft altijd; "Wat u ziet is wat u koopt" en de objectinformatie is van lagere prioriteit. Indien de exacte maatvoering voor u van belang is, raden wij u aan de maten zelf te (laten) meten.

## NOTARISKEUZE

De notariskeuze ligt bij koper. In de koopovereenkomst zal een artikel worden opgenomen waarbij de doorhalingskosten van de hypotheek voor verkoper niet meer bedragen dan € 190,- per geheel door te halen hypothecaire inschrijving of € 240,- per gedeeltelijk door te halen hypothecaire inschrijving, danwel kosten in rekening worden gebracht t.b.v. het opstellen van een volmacht, administratie- en/of beheerkosten e.d.

## AANSPRAKELIJKHEID

De omschrijving en presentatie van de woning behelst slechts een globale omschrijving van de woning. De informatie berust deels op door derden aan ons kantoor verstrekte gegevens. Met de meeste zorg hebben wij deze informatie verwerkt, maar kunnen ten aanzien van de juistheid van deze gegevens geen aansprakelijkheid aanvaarden. Aan de presentatie van de woning kunnen geen rechten worden ontleend.

## OUDERDOMSCLAUSULE

Het is koper bekend dat de onroerende zaak meer dan 90 jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen.

## GEBRUIKSOPPERVLAK WONEN

Het omschreven gebruiksoppervlak van 87 m<sup>2</sup> is inclusief de tweede verdieping met vaste trap en dakkapellen. Volgens de NEN-norm is deze net te laag (hoogte dient minimaal 2 m te zijn, voornoemde ruimte is ± 1,89 m) om te mogen meetellen in het gebruiksoppervlak wonen. Koper is over het voorgaande geïnformeerd en vrijwaart verkoper en de verkopend makelaar van elke aansprakelijkheid dienaangaande.

# FAQ

MOIB  
MAKELAARS  
& TAXATEURS

## **HOE KOMT DE KOOP TOT STAND?**

Als de verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (bv. de prijs, opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Een ontbindende voorwaarde wordt als zodanig pas opgenomen als partijen daartoe overeenstemming hebben bereikt. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerdere genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen. Denk bv. aan de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens de bedenktijd niet af van de koop, 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.

## **ALS IK ALS 1STE BEL, BEZICHTIG EN BIED, MOET DE NVM-MAKELAAR IN OOK HET EERST MET MIJ IN ONDERHANDELING GAAN?**

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

## **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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende NVM-makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. Als de verkopende NVM-makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

## **KAN 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 'Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?'), 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 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 biedingproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

## **ALS IK DE VRAAGPRIJS BIED, MOET DE VERKOPER DE WONING DAN AAN MIJ VERKOPEN?**

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn (NVM)-makelaar een tegenbod laat doen.

## **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 graag willen weten of er meer belangstelling is. De eersteieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan een gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De NVM-makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellende 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 NVM-makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

## **MAG EEN NVM-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 de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende NVM-makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de evt. gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag acht en negen). De NVM-makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar een folder over deze procedure.

## **DE NVM-MAKELAAR VRAAGT EEN 'BELACHELIJK' HOGE PRIJS VOOR EEN WONING. MAG DAT?**

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn NVM-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.

## **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 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 NVM-makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de NVM-makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De door de verkoper ingeschakelde NVM-makelaar dient vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen NVM-makelaar in te schakelen.

MOIB

MAKELAARS  
& TAXATEURS

## DISCLAIMER

De online presentatie en brochure is door ons kantoor met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld aan de hand van de door de verkoper en derden aan ons verstrekte gegevens. Derhalve kunnen wij geen garanties verstrekken, noch kunnen wij op enigerlei wijze eventuele aansprakelijkheid voor deze gegevens aanvaarden. Voornoemde geldt tevens indien deze online brochure ondertekend wordt in het kader van de validatie van een energielabel.

De informatie weergegeven in de presentaties en online brochure is geheel vrijblijvend en niet bedoeld als aanbod. Aan de verstrekte informatie in de online presentatie en brochure kunnen geen rechten worden ontleend. Ten aanzien van de juistheid van de vermelde informatie kan door MOIB MAKELAARS & TAXATEURS op geen enkele wijze aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.

Niets uit deze online presentatie en brochure mag worden gepubliceerd, gefotokopieerd, of vermenigvuldigd, anders dan na schriftelijke toestemming van MOIB MAKELAARS & TAXATEURS.