

Uw tien vragen

Uw tien vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten en meer. “Word ik koper als ik de vraagprijs bied?” en “Wanneer komt de koop tot stand?”, zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. In deze brochure krijgt u antwoord op deze vragen en nog acht veel voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

VRAAG & ANTWOORD

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling 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 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 bidder 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 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 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 een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dit 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 bieding- proces 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?

Sinds 1 september 2003 is de "wet koop onroerende zaken" van kracht. De gevolgen van deze wet voor de woningmarkt en de makelaardij kunnen we samenvatten in twee hoofdpunten: drie dagen bedenktijd voor de koper en het schriftelijk vastleggen van de koop

Bedenktijd

Een consument die een woning koopt heeft drie dagen bedenktijd. Daarin kan hij de overeenkomst alsnog ongedaan maken. De consument krijgt zo de gelegenheid om alsnog deskundigen te raadplegen of wat extra nachtsjes te slapen over de aankoop. Deze bedenktijd is van dwingend recht: koper en verkoper kunnen niet afspreken dat deze niet van toepassing is. Wel kan koper tijdens de bedenktijd uit eigen beweging afstand doen van de resterende bedenktijd. De bedenktijd begint op de dag die volgt op de dag dat de koper (een kopie van) de door beide partijen getekende koopakte heeft ontvangen. Het precieze tijdstip waarop de koper de akte ontvangt is niet van belang.

Schriftelijk vastleggen

In tegenstelling tot de situatie voor 1 september 2003 is de koop van een woning (door een consument) pas gesloten als de koopakte door koper en verkoper is getekend. Tot die tijd is er geen rechtsgeldige koop. Over de status van mondelinge overeenstemming bestaat nog veel onduidelijkheid. Het is denkbaar dat verkoper in bepaalde gevallen toch verplicht is mee te werken aan het tot stand brengen van de schriftelijke koopovereenkomst. Zolang deze onduidelijkheid (oftewel tot zich jurisprudentie heeft gevormd) doen partijen er verstandig aan over dit punt duidelijke afspraken te maken.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan 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 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 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 inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar de folder over deze procedure.

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. 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 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, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik 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”?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid “hangt” aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (6%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van een 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.