

# A

## Algemeen

---

Schakelt u Koophuis makelaars in voor het zoeken naar en het aankopen van een woning, dan kunt u rekenen op een grondige en professionele aanpak. U koopt ten slotte niet iedere dag een huis en overhaaste beslissingen kunnen achteraf vervelende gevolgen hebben.

Voor de aankoopbegeleiding hanteert Koophuis een vast omlijnd stappenplan: **het Koophuis Koopplan**. Met dit plan wordt u op de hoogte gebracht en gehouden van de werkzaamheden die in de verschillende fases plaatsvinden, zodat u tussentijds op de hoogte bent en blijft. U ontvangt dit Koophuis Koopplan bij het ondertekenen van een 'opdracht tot dienstverlening bij aankoop'. Met deze overeenkomst geeft u uw Koophuismakelaar opdracht alles in het werk te stellen de voor u geschikte woning te vinden en u te begeleiden bij de aankoop van die woning. Het Koophuis Koopplan is een flexibel stappenplan, waardoor u ook kunt instappen als u al een woning hebt gevonden, maar graag begeleid wilt worden bij de beoordeling van de woning en de prijsonderhandelingen.

Om het gehele proces overzichtelijk te maken bestaat het Koophuis Koopplan uit 4 fases:

- o Fase 1: Oriëntatie
- o Fase 2: Zoeken
- o Fase 3: Aankopen
- o Fase 4: Overdracht

# F

## Fase 1: Oriëntatie

De oriëntatiefase is eigenlijk de belangrijkste fase. In deze fase wordt u door uw Koophuismakelaar op de hoogte gebracht van de werkwijze en de voordelen van Koophuis makelaars, eventueel gecombineerd met de werkzaamheden van onze hypotheekadviseur.

Dit kennismakingsgesprek heeft als doel uw woonwensen te inventariseren. Waar wilt u wonen, wat is het type woning dat u zoekt, nieuwbouw of bestaande bouw, e.d. Het is zinvol om zelf vooraf een wensenlijst samen te stellen en deze met uw Koophuismakelaar te bespreken. Een voorbeeld van de woonwensenlijst treft u aan in dit Koophuis Koopplan. Vervolgens wordt in gezamenlijk overleg vastgesteld in welke prijsklasse de woning zich moet bevinden. Daarbij rekening houdend met alle bijkomende kosten, zoals verbouwingskosten, notariskosten, overdrachtsbelasting, courtage en de kosten voor het afsluiten van de hypotheek. Indien gewenst wordt er aansluitend dieper ingegaan op de verschillende hypotheekvormen en welke oplossing het best bij uw wensen en mogelijkheden past.

Deze volgorde zorgt ervoor dat u straks niet voor onaangename verrassingen komt te staan en geeft uw Koophuis makelaar de noodzakelijke informatie om u op adequate wijze te begeleiden.

# F

## Fase 2: Zoeken

Heeft u nog geen woning op het oog, dan helpt uw Koophuis makelaar u desgewenst met het vinden van de voor u meest geschikte woning. Koophuis makelaars heeft toegang tot

een groot landelijk bestand met te koop staande woningen. Woningen die bij Koophuis makelaars in de verkoop staan, maar ook woningen die door collega-makelaars en particulieren worden aangeboden. Voor het zoeken en vinden van uw nieuwe woning wordt gebruik gemaakt van zowel interne als externe uitwisselingssystemen.

Uw woonwensen worden opgenomen in ons bestand, waarna deze regelmatig worden vergeleken met te koop aangeboden woningen. Uw Koophuis makelaar brengt u telefonisch, schriftelijk of per email op de hoogte van woningen die voldoen aan uw wensen. Omdat het niet altijd lukt een woning te vinden die 100% voldoet aan uw wens kan het voorkomen dat u eveneens aanbod krijgt van woningen die niet helemaal aan uw wensen voldoen. Dit wordt bewust gedaan, zodat u geen woningen mist die achteraf toch eigenlijk wel interessant voor u waren. Mocht u hier geen prijs op stellen, dan kunt u dat tussentijds uiteraard altijd aangeven bij uw Koophuis makelaar.

Zodra u belangstelling heeft voor één of meerdere woningen, is het zaak dit aan te geven aan uw Koophuis makelaar. Allereerst neemt uw Koophuis makelaar contact op met de verkopende partij en wordt er een afspraak gemaakt voor een eerste bezichtiging. De bezichtiging doet u samen met uw Koophuis makelaar. Afhankelijk van uw oordeel kan het zo zijn dat u meerdere keren dezelfde woning wilt bezichtigen, of dat u andere woningen gaat bezichtigen, tot er een woning is gevonden die voldoet aan uw wensen. Heeft u na een uitgebreide oriëntatie serieus interesse in een woning, dan kan verdere actie worden ondernomen. Hiermee belanden we dan automatisch in fase 3, het daadwerkelijke aankopen van de woning.

## F Fase 3: Aankopen

Heeft u al een huis op het oog, of heeft uw Koophuis makelaar een geschikte woning voor u gevonden, dan is het tijd te starten met de daadwerkelijke aankoopbegeleiding. In deze fase is uw Koophuis makelaar op een aantal terreinen actief. Voordat er zelfs maar over een mogelijk bod wordt gesproken:

- Wordt er een reële waarde vastgesteld van de betreffende woning
- wordt de mogelijke opleverdatum besproken
- Worden de roerende zaken doorgenomen
- Worden mogelijke ontbindende voorwaarden doorgenomen zoals o.a. bijvoorbeeld
  - De financiering
  - Bouwtechnisch rapport
  - Bestemmingsplan etc.

Pas als deze zaken goed zijn opgepakt en er geen vreemde zaken naar voren komen, is het tijd de prijsonderhandelingen met u door te spreken. Vanzelfsprekend voert uw Koophuis makelaar de prijsonderhandelingen voor u en overlegt hij met u welk bod er gedaan wordt en wat de vervolgstappen zijn bij een eventueel tegenbod. In alle gevallen beslist u natuurlijk zelf of er overeenstemming over de prijs, oplevering en voorwaarden wordt bereikt.

Let wel, het doen van een bod is in principe niet vrijblijvend. Vanaf 1 september 2003 moet de aankoop van een woning door een particulier schriftelijk worden vastgelegd. In beginsel is ook een mondelinge overeenkomst een geldige overeenkomst. Echter, in verband met de rechtszekerheid stelt de wet bij de aankoop van een woning door een particulier de eis dat deze overeenkomst schriftelijk moet worden vastgelegd.

Is er overeenstemming over de prijs, oplevering en de voorwaarden, dan is de koop in principe definitief. De mondelinge overeenkomst moet nu worden omgezet in een

schriftelijke koopovereenkomst. Meestal maakt de makelaar van de verkopende partij deze koopovereenkomst op. Deze koopovereenkomst kent zogenaamde ontbindende voorwaarden en is de voorloper van de overeenkomst zoals die straks bij de notaris zal worden ondertekend. Er wordt dan ook wel gesproken over een "voorlopige" koopovereenkomst. Let op dat er echter niets voorlopigs is aan deze overeenkomst en er nog slechts een beroep kan worden gedaan op de 3 dagen bedenktijd en de ontbindende voorwaarden om de overeenkomst ongedaan te maken.

Voordat u daadwerkelijk een handtekening zet, beoordeelt uw Koophuis makelaar de koopovereenkomst voor u en onderzoekt of er wellicht sprake is van zogenaamde voetangels en klemmen. Verder ziet hij er op toe dat de voor u van belang zijnde ontbindende voorwaarden juist in de koopovereenkomst zijn opgenomen.

Zijn de handtekeningen van de verkopende- en de kopende partij eenmaal gezet dan kan de koop in principe alleen nog maar ongedaan worden gemaakt op grond van de in de koopovereenkomst opgenomen ontbindende voorwaarden. Ook over deze ontbindende voorwaarden informeert en adviseert uw Koophuis makelaar u uitvoerig.

Een exemplaar van de door verkoper(s) ondertekende koopakte, of een afschrift daarvan, moet aan de koper worden overhandigd. Nadat u als koper de, door verkoper ondertekende akte heeft ontvangen, heeft u drie dagen bedenktijd en kan u alsnog van de koop afzien. Dat kan u doen zonder opgave van redenen en zonder dat u aan de verkoper een vergoeding hoeft te betalen. De bedenktijd begint te lopen op de dag volgend op de dag waarop de koper de door verkoper ondertekende koopakte heeft ontvangen. De bedenktijd is bedoeld om te voorkomen dat mensen onder tijdsdruk overhaaste beslissingen nemen met grote financiële gevolgen en om deskundigen te kunnen raadplegen.

*Heeft u er voor gekozen uw hypotheek via ons kantoor aan te vragen, dan vraagt de hypotheekadviseur voor u één of meer hypotheekoffertes aan, die passen bij uw persoonlijke situatie. Voor het verkrijgen van de hypotheek is het eveneens noodzakelijk dat de woning door een onafhankelijke taxateur wordt getaxeerd. De hypotheekadviseur zorgt ervoor dat het taxatierapport tijdig beschikbaar is.*

## F Fase 4: De overdracht

De daadwerkelijke overdracht van de woning vindt plaats bij de notaris. Koper en verkoper tekenen de transportakte. Voordat u uw handtekening bij de notaris zet, gaat u nog één keer met uw Koophuis makelaar naar de woning om te zien of de woning wordt opgeleverd zoals is afgesproken. Na het ondertekenen van de transportakte bij de notaris ontvangt u de sleutel van de woning. De notaris zorgt er vervolgens voor dat de eigendomsoverdracht ook wordt opgenomen in het Kadaster.

*Het is gebruikelijk dat gelijktijdig met de overdracht van de woning de hypotheekakte wordt ondertekend. Heeft u uw hypotheek via ons kantoor geregeld, zorgt uw Koophuis makelaar er voor dat de benodigde stukken ook tijdig bij de notaris zijn. Heeft u uw hypotheek elders geregeld is het dus zaak de benodigde stukken tijdig bij de notaris aangeleverd te krijgen.*

*Zorg er eveneens voor dat u de benodigde verzekeringen, zoals bijv. een opstalverzekering, hebt geregeld. Ook hiervoor kunt u uw Koophuis makelaar inschakelen.*

---

## **Hypotheek en verzekeringen**

Niet zelden komt het voor dat iemand op zoek gaat naar een woning, voordat men echt weet wat financieel tot de mogelijkheden behoort. Om nu te voorkomen dat u straks aan het einde van het traject wordt geconfronteerd met het feit dat uw droomhuis financieel toch niet haalbaar is, is het verstandig u vooraf goed te laten informeren over uw financiële mogelijkheden. Dat voorkomt teleurstelling achteraf.

Het is dan ook goed te weten dat u bij elke Koophuis makelaar een beroep kunt doen op een financieel specialist, welke in teamverband met uw Koophuis makelaar exact in kaart brengt wat u mogelijkheden zijn voor nu én in de toekomst.

Kortom, zaken doen met Koophuis makelaars betekent in feite dat u alles in een keer goed kunt regelen. De adviseurs achter Koophuis makelaars kennen uw situatie en zijn daardoor in staat alle zaken goed op elkaar af te stemmen, zonder dat u overal opnieuw uw verhaal moet doen.