



J&R ADVIESGROEP

HYPOTHEKEN & VERZEKERINGEN

WWW.JRADVIESGROEP.NL



Aankoopproces van een woning

Er komt veel kijken bij het kopen van een huis: van de zoektocht en de bezichtiging tot aan het onderhandelen en de overdracht. Hier vind je het volledige aankoopproces in 8 stappen en vind je diverse tips.

Voor velen van ons is een huis kopen de grootste financiële investering in het leven. Het brengt dan ook aardig wat vragen en misschien zelfs spanning met zich mee.

Onderstaand stappenplan informeert je over elke stap in het aankoopproces en helpt je goed voorbereid het traject in te gaan. Zodat je precies weet wat je te wachten staat.

En heb je na het lezen hiervan nog vragen?

Neem dan gerust contact met ons op via: info@jradviesgroep.nl of telefonisch: 073-2032057.

Wij staan voor je klaar!



Stap 1: financieel investeren

Voordat je kunt beginnen met de zoektocht naar een woning, is het verstandig te weten wat jouw financiële mogelijkheden zijn. Hoeveel kun je lenen en wat zijn dan de maandelijkse lasten? Dit kun je door ons laten berekenen.

Met de huidige regelgeving is het mogelijk om tot 100% van de waarde van jouw nieuwe woning te financieren. Alle overige, bijkomende kosten moet je zelf financieren. Bereken daarom ook hoeveel eigen geld je nodig hebt.



Stap 2: geschikte woning zoeken

Zodra je weet hoeveel je maximaal kunt uitgeven aan een woning en je jouw woonwensen op een rij hebt gezet, kan de zoektocht beginnen. Er zijn verschillende manieren om jouw koopwoning te vinden.



funda.nl

Op [funda.nl](https://www.funda.nl) vind je het grootste aanbod koopwoningen in Nederland. Hier kun je met behulp van filters gericht zoeken naar een woning die het best aansluit bij jouw woonwensen. Als je een Funda-account aanmaakt en een zoekopdracht instelt, ontvang je elke dag het nieuwste woningaanbod automatisch in je mailbox.



Aankoopmakelaar

Je kunt een zoekopdracht geven aan een aankoopmakelaar. De aankoopmakelaar gaat met jouw woonwensen gericht op zoek naar een woning die bij jou past. Hij beschikt over een groot netwerk en is altijd als eerste op de hoogte van woningen die op de markt komen, vaak ruim voordat een woning op [funda.nl](https://www.funda.nl) wordt geplaatst. Ook heeft een aankoopmakelaar kennis van de lokale markt en de laatste informatie over nieuwbouwprojecten.



NVM Open Huizen Dag

Twee keer per jaar organiseert NVM de NVM Open Huizen Dag. Tijdens deze dag kun je vrijblijvend alle deelnemende huizen zonder afspraak bezoeken. Bij dit bezoek is de eigenaar van het betreffende huis aanwezig, zodat je zelf direct naar de ervaringen van de bewoner kunt vragen. De deelnemende huizen vind je op [funda.nl](https://www.funda.nl).



Nieuwbouwwoning

Wil je liever een nieuwbouwwoning in plaats van een bestaande woning? Een Nieuwbouwmakelaar kan je assisteren gedurende het hele traject.



Stap 3: Een huis bezichtigen

Heb je een huis gevonden dat je aanspreekt? Dan is het tijd voor de bezichtiging. Zo kom je erachter of het huis daadwerkelijk aan je wensen voldoet.

Checklist voor de bezichtiging

Bij het bezichtigen van een koophuis zijn er veel zaken waar je op moet letten. Natuurlijk is het belangrijk dat het huis goed voelt, maar het is vooral belangrijk dat je later niet voor verrassingen komt te staan. Let daarom op deze punten:



De locatie en de buurt

De locatie en de buurt zijn belangrijke aspecten van een koophuis. Het bepaalt voor een groot deel de waarde van het huis, maar in zekere mate ook of jij je thuis gaat voelen op die plek. Voel je je veilig in de buurt? Is er voldoende parkeergelegenheid? Heeft de buurt de gewenste voorzieningen zoals openbaar vervoer of scholen? En hoe zijn de buren? Loop gerust eens door de wijk om de buurt te verkennen.



Buitenkant van het huis

Veel mensen investeren wel in het interieur, maar doen minder met de buitenkant van hun huis. Daarom is het extra belangrijk om hierbij stil te staan. Denk bijvoorbeeld aan de volgende aspecten: Is het dak nog in goede staat? Van welk materiaal zijn de kozijnen gemaakt? Is het schilderwerk in orde of aan vervanging toe? Wat is de zonligging van het huis? Vergeet hierbij ook niet om de tuin of het terras mee te nemen.



Binnenkant van het huis

Bekijk de binnenkant van het koophuis kritisch: Hoe is de indeling van het huis? Is de keuken nog in goede staat? Is de badkamer naar wens? In welke conditie zijn de plafonds en de muren? Gaan de deuren en ramen makkelijk open en dicht? Kijk met een open blik, maar laat je niet afleiden door de huidige meubels of de kleur op de muur.



Installaties

Ook de installaties zijn een aandachtspunt. Welke installaties en apparatuur zijn aanwezig in het huis? Zijn er voldoende stopcontacten en groepen in de meterkast? Hoe wordt de woning verwarmd en wat zijn de maandelijkse lasten van de huidige bewoner? Vraag het indien nodig aan de verkopende makelaar.



Duurzaamheid

Duurzaamheid is steeds belangrijker. Let daarom ook op de duurzaamheidsaspecten van het huis. Zijn de muren en het dak (goed) geïsoleerd? Is het dubbelglas nog rendabel? Wekt het huis al groene energie op, bijvoorbeeld via zonnepanelen of heeft het een warmtepomp? Vergeet hierbij ook niet naar het energielabel van de woning op te vragen.



Vraag om hulp

Zoals je ziet zijn er veel punten waar je op moet letten tijdens een bezichtiging. Zaken waar je zelf misschien geen verstand van hebt. Aarzel dan niet om hulp in te schakelen, bijvoorbeeld van de aankoopmakelaar of een bouwkundige.





Stap 4: Extra onderzoek

Gebreken

Als je een huis koopt, mag je verwachten dat het huis geschikt is voor 'normaal gebruik'. Dit betekent dat er veilig gewoond kan worden met een redelijke mate van duurzaamheid. Toch kan er sprake zijn van zichtbare of onzichtbare gebreken die het normale gebruik van de woning belemmeren.

Onderzoeksplicht

Als koper heb je een onderzoeksplicht.

Dit betekent dat er van jou als koper verwacht wordt dat je de staat van het huis onderzoekt. Zichtbare gebreken die je bij de bezichtiging had kunnen ontdekken, kunnen later niet als verborgen gebreken worden benoemd. Deze komen voor eigen rekening.

De verkoper heeft mededelingsplicht

De verkoper heeft een mededelingsplicht, ook wel de informatieplicht genoemd. Deze mededelingsplicht verplicht de verkoper alle informatie te verstrekken die voor jou als koper belangrijk kan zijn. Zo is hij verplicht je te laten weten of een huis gebreken heeft en welke dat zijn. Houd er wel rekening mee dat een verkoper zelf niet altijd op de hoogte is van verborgen gebreken.

Bouwkundige keuring

In sommige gevallen is het verstandig een bouwkundige keuring uit te laten voeren. Een bouwkundige keuring is een onafhankelijke keuring door een bouwkundig inspecteur. De bouwkundige keuring maakt duidelijk welke gebreken een huis heeft en hoeveel onderhoud er op de korte én lange termijn nodig is. Deze gebreken legt de bouwkundig inspecteur vast in een bouwkundig rapport, samen met de kosten die nodig zijn om het huis te herstellen.

Denk hierbij bijvoorbeeld aan een slechte fundering, gevels die een grondige opknapbeurt nodig hebben, lekkage in het dak of ongedierte in huis. In alle gevallen is er (kostbaar) herstel of onderhoud nodig. Een bouwkundig rapport geeft je als koper meer zekerheid over de bouwkundige staat van het huis. Dit kan van pas komen tijdens de onderhandelingen over de prijs van de woning. Bovendien kun je het resultaat van het bouwkundig rapport als ontbindende voorwaarde op laten nemen in de koopovereenkomst.

Clausules

Soms zijn er door de verkoper speciale clausules opgenomen in de koopovereenkomst. Deze clausules zijn opgenomen om de verkoper te beschermen en om te voorkomen dat hij aansprakelijk is voor verborgen gebreken van het huis. Dit zijn de meest voorkomende clausules:

- **Ouderdomsclausule:** In het geval van een oude woning kan een ouderdomsclausule zijn opgenomen. Dit wijst de koper op het feit dat de woning een bepaalde leeftijd heeft en dat de bouwkwiteit lager ligt dan bij nieuwe woningen.



- **Niet-bewoningsclausule:** Als een verkoper de woning zelf niet heeft bewoond kan een niet-bewoningsclausule van toepassing zijn, bijvoorbeeld als de woning door erfgenamen wordt verkocht. De verkoper geeft hiermee aan niet op de hoogte te zijn van alle eigenschappen van de woning zoals een bewoner dat zou zijn.

Als koper moet je extra voorzichtig zijn met het tekenen van een koopovereenkomst met een clausule.

Energielabel

Alle huizen in Nederland hebben een energielabel. Dit energielabel geeft informatie over de energieprestatie van een huis. De labels lopen van A tot en met G.

Bij de verkoop van een huis is de eigenaar verplicht een definitief energielabel aan te vragen. Officieel hoeft de verkoper dit label pas te overhandigen tijdens de overdracht bij de notaris. Toch wil je als koper vroegtijdig inzicht hebben in de werkelijke energiezuinigheid van een huis. Controleer daarom goed of het energielabel klopt.

Appartement kopen: Vereniging van Eigenaren (VvE)

Als je een appartement koopt, krijg je te maken met een Vereniging van Eigenaren (VvE). Een VvE vertegenwoordigt alle appartementseigenaren en is verantwoordelijk voor het gezamenlijke onderhoud van het gebouw. Met de aankoop van een appartement word je automatisch lid van een VvE en dus medeverantwoordelijk. Het is daarom belangrijk om te weten hoe het ervoor staat met de VvE.

Monument kopen

Een monumentaal pand mag vaak rekenen op veel interesse van kopers. De monumentale status roept echter ook veel vragen op. Wat zijn je rechten en plichten bijvoorbeeld? En wat kan en mag er eigenlijk met zo'n pand? Ook het kostenaspect is vaak een belangrijk vraagstuk, want de monumentale status maakt restauratie kostbaar.

Wanneer je je goed verdiept in de mogelijkheden van een pand met een monumentale status, dan kom je niet voor verrassingen te staan.

Op de website van het Restauratiefonds en monumenten.nl vind je nuttige informatie.





Stap 5: De onderhandeling

Nu je een huis hebt gevonden dat voldoet aan jouw woonwensen, kunnen de onderhandelingen beginnen. Hier moet je op letten:

Onderhandelingsstrategie

Als je eenmaal je zinnen hebt gezet op een woning, is het soms lastig om objectief en zakelijk te blijven. Emoties gaan een rol spelen waardoor de kans bestaat dat je te veel voor de woning betaalt. Een onderhandelingsstrategie zorgt ervoor dat dit niet gebeurt.

De onderhandelingsstrategie is helemaal afhankelijk van de situatie. Niet alleen de markt, maar ook de situatie van de verkoper. Heeft de verkoper bijvoorbeeld zelf al een nieuwe woning gekocht? Dan is er waarschijnlijk meer ruimte voor onderhandelingen.

Als je een woning koopt en je gaat met de verkoper in onderhandeling, doe je dat niet alleen over de prijs. Je onderhandelt ook over de opleverdatum, de roerende zaken en de ontbindende voorwaarden.

Roerende zaken

Als je een woning bezichtigt is deze vaak nog bewoond en ingericht. Hoe leuk de inrichting ook is, de meeste mensen weten dat die stijlvolle bank en die mooie tafel niet bij de koop zijn inbegrepen. Maar wat hoort er eigenlijk wél bij het huis?

Bij de verkoop van een woning wordt onderscheid gemaakt tussen de onroerende zaak en de roerende zaken. Spreek je verder niets af, dan koop je alleen de onroerende zaak. In het model koopovereenkomst wordt dit omschreven als 'het eigendom van het perceel grond met woning en verdere aanhorigheden' (bijvoorbeeld een carport of schuur).

Roerende zaken zijn spullen zoals een bank, kast of spiegel. Roerende zaken vallen niet onder de koop. Het is echter niet altijd duidelijk of iets roerend is of onderdeel is of is geworden van de onroerende zaak. Neem bijvoorbeeld een kast. Een losse kledingkast zal over het algemeen door iedereen als roerend bestempeld worden. Maar wat als er sprake is van een losse maar speciaal op maat gemaakte kast in een nis?

Daar zit een moeilijk punt. Wat precies een roerende zaak is en wat onderdeel is van de onroerende zaak heeft al vele discussies opgeleverd. Het juridische onderscheid hiertussen is zelfs voor juristen vaak lastig.

Om onduidelijkheid achteraf te voorkomen is het van belang om afspraken te maken door middel van een zogenoemde 'lijst van zaken'. Hierin wordt aangegeven welke zaken in het huis achterblijven, welke met verkopers meegaan en welke zaken overgenomen kunnen worden.



Ontbindende voorwaarden huis kopen

Wanneer je een bod uitbrengt weet je misschien nog niet of je de financiering rond kunt krijgen of heb je onvoldoende zicht op de technische staat van het huis. Met ontbindende voorwaarden voorkom je dat je vastzit aan de koop van het huis. Dit zijn de meest voorkomende ontbindende voorwaarden:

- Financieringsvoorbehoud
- NVM No Risk-clausule
- Bouwkundige keuring
- Nationale Hypotheek Garantie
- Huisvestingsvergunning

De ontbindende voorwaarden bepaal je vóórdat je het eerste bod uitbrengt. Wanneer de datum voor de ontbindende voorwaarden verstreken is en je alsnog afziet van de koop van het huis, betaal je een boete aan de verkoper. Die boete bedraagt meestal 10% van de totale koopsom, plus eventuele aanvullende schadevergoeding.

Bieden op een huis

Na het bepalen van de strategie, het bod en de (ontbindende) voorwaarden, breng je een bod uit bij de verkopende partij. Dit kan op verschillende manieren. Je kunt het voorstel schriftelijk, per e-mail, telefonisch of in sommige gevallen via de website van de verkopende makelaar overbrengen. Is onderhandelen niet jouw sterkte kant? Dan is het verstandig om dit proces uit handen te geven. De aankoopmakelaar kent de spelregels en start zelfverzekerd de onderhandelingen namens jou.

Onderhandelen

Na het uitbrengen van het openingsbod is het afwachten. Je bent namelijk pas officieel in onderhandeling als de verkoper een tegenbod uitbrengt, of als de verkoper expliciet meldt dat jullie in onderhandeling zijn. Houd er rekening mee dat er meerdere onderhandelingen kunnen lopen. Dus ook als je al in onderhandeling bent, kan iemand anders een bod doen. De verkopende makelaar zal het melden als er meerdere onderhandelingen lopen.

De verkoper is niet verplicht om zijn woning aan je te verkopen wanneer je de vraagprijs geboden hebt. De verkoper mag besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. 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 – in overleg met zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijving. Bij een inschrijving krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De verkoper dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.



Stap 6: Ondertekenen van de koopovereenkomst

Schriftelijkheidsvereiste

Als koper en verkoper het eens zijn over de prijs, opleverdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken, dan is er overeenstemming. De wet bepaalt dat de koop van een onroerende zaak schriftelijk moet worden vastgelegd. Zodra partijen mondeling overeenstemming hebben bereikt over de verkoop, zijn koper en verkoper nog niet gebonden. Een mondelinge afspraak is dus niet bindend.

Dit schriftelijkheidsvereiste geldt niet bij de verkoop van alle onroerende zaken. Het is alleen van toepassing op de verkoop van voor bewoning bestemde onroerende zaken aan particulieren (consument-kopers). De verkopende makelaar legt de gemaakte afspraken vast in de koopovereenkomst.



Wij checken graag de koopovereenkomst voor je om te zien of alle gegevens kloppen en kunnen waar nodig toelichting geven. Zo weet je als koper precies waar je voor tekent.

Ondertekening kan ook digitaal gebeuren. Iedereen die moet ondertekenen, kan dit vanaf zijn of haar eigen computer doen.

Bedenkijd koopovereenkomst

De koop komt tot stand als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend. Daarna heb je als koper een wettelijke bedenktijd van drie dagen waarin je zonder opgave van reden alsnog de koop kunt ontbinden. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij er ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.



Stap 7: Huis financieren

Met de huidige regelgeving is het mogelijk om tot 100% van de waarde van je nieuwe huis te financieren. De overige kosten moet je zelf financieren. Dit zijn de kosten koper op een rij:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten
- Advies- en bemiddelingskosten
- Taxatiekosten
- Bouwkundig rapport (optioneel)
- Bankgarantie
- Waarborgsom Nationale Hypotheek Garantie (optioneel)
- Makelaarscourtage (optioneel)

Een nieuwbouwwoning koop je 'vrij op naam'. In dat geval zijn de kosten koper bij de koopprijs inbegrepen.



Taxeren

De hypotheekverstrekker wil weten wat het huis waard is. Daarom is voor de financiering van een huis in de meeste gevallen een taxatierapport van een gecertificeerde taxateur nodig. Jouw aankoopmakelaar en verkoopmakelaar mogen dit rapport niet opstellen omdat ze bij het onderhandelingsproces betrokken zijn. Ze kunnen je natuurlijk wel helpen bij het vinden van een gecertificeerde taxateur.

Nationale Hypotheek Garantie

Veel mensen sluiten een hypotheek af met Nationale Hypotheek Garantie (NHG). Een NHG beperkt namelijk de financiële risico's van een eigen koopwoning, voor de eigenaar én de bank. Omdat de geldverstrekker door een NHG minder risico loopt, is de rente vaak iets lager dan bij een lening zonder NHG. De koopprijs van de woning moet dan wel onder de NHG-grens liggen.

Makelaarscourtage

Wanneer je een woning aankoopt met behulp van een aankoopmakelaar, betaal je een courtage. Dit is een vergoeding voor de werkzaamheden die hij verricht. Wat je betaalt voor een aankoopmakelaar staat niet vast. De prijs verschilt per aankoopmakelaar en hangt af van de diensten die hij levert. De vergoeding bestaat meestal uit een percentage van de aankoopprijs, maar je kunt ook een vaste prijs afspreken. Hierover kan je onderhandelen.

Een aankoopmakelaar schakel je meestal in op basis van no cure no pay. Dit betekent, wanneer er uiteindelijk geen koopovereenkomst gesloten wordt, je in principe niks betaalt. Vaak wordt afgesproken dat de courtage betaald wordt op het moment van de eigendomsoverdracht van het huis. Gemaakte kosten, zoals een bouwkundige keuring, worden vaak tijdens de looptijd van de opdracht al aan de makelaar betaald. De courtage en andere afspraken leg je vast in een opdracht tot dienstverlening.

Het kan voorkomen dat de opdracht tot dienstverlening niet eindigt doordat de opdracht is vervuld (een geslaagde transactie) maar omdat je hebt besloten de opdracht in te trekken of omdat de makelaar heeft besloten de opdracht terug te geven. Als een makelaar de opdracht teruggeeft kan hij alleen de gemaakte kosten in rekening brengen. Als je zelf besluit de opdracht in te trekken, betaal je naast een vergoeding voor de gemaakte kosten soms ook de zogenoemde intrekkingkosten. Dit is een percentage van het loon en staat vermeld in de opdracht tot dienstverlening.



Stap 8: Overdracht huis

Pas wanneer de hypotheek geregeld is, de bedenktijd is verstreken en eventuele aanvullende ontbindende voorwaarden niet van toepassing zijn, is de koop definitief. Nu kan de overdracht plaatsvinden.

Een paar dagen voor de afgesproken leveringsdatum ontvang je van de notaris een concept-leveringsakte en een nota van afrekening. Controleer goed of alle gegevens kloppen. Wanneer wij je hypotheek in orde hebben gemaakt, ontvangen wij meestal een kopie van deze stukken en checken wij deze uiteraard graag voor je.

Vlak voor de overdracht inspecteer je, eventueel samen met jouw aankoopmakelaar, de woning om te zien of deze nog in de afgesproken staat is. Daarna betaal je, vrijwel altijd via de hypotheekverstrekker, bij de notaris de koopsom, de overige kosten en eventueel de prijs van de overgenomen roerende zaken. Vervolgens teken je de akte van levering. De woning staat nu op jouw naam en wordt door de notaris ingeschreven bij het Kadaster!

Gefeliciteerd!