



Alles over **EEN HUIS KOPEN**


MOOIJEKINDVLEUT
MAKELAARS + TAXATEURS



INLEIDING

Een huis kopen: leuk! Maar ook best spannend... Waar moet u eigenlijk allemaal op letten? En: hoe vindt u uw droomhuis? Om u op weg te helpen hierbij een handig overzicht van wat er allemaal komt kijken bij het kopen van een huis.



Een huis koop je niet iedere dag! Er zitten grote financiële gevolgen aan en tegelijkertijd investeert u hart en ziel in het koopproces. Voor u het weet ziet u uzelf al wonen in dat prachtige appartement, die sfeervolle boerderij of die fijne gezinswoning in een kindvriendelijke buurt. Maar aan het tekenen van het koopcontract gaan nog wel wat dingen vooraf. Waar moet u op letten? En is uw droomhuis eigenlijk wel financieel haalbaar?

In dit stappenplan vertellen we u precies wanneer u wat kunt verwachten. Omdat verrassingen leuk zijn, maar níet bij het kopen van een huis.

We beginnen met een belangrijke vraag: gaat u eerst kopen of eerst verkopen? Het antwoord hangt helemaal af van uw situatie. Vervolgens doorlopen we met u het hele proces van de aankoop van een woning: van het eerste kennismakingsgesprek, via de bezichtigingen naar de aankoop van uw droomhuis. Alles handig op een rijtje in een gevisualiseerde tijdlijn in tekst en video.



INHOUD

Goed voorbereid op zoek naar uw nieuwe thuis!
In dit stappenplan zetten we het complete aankooptraject voor u op een rij. Maar eerst de vraag: eerst kopen of eerst verkopen?

Eerst kopen of eerst verkopen?	4
Het kooptraject stap voor stap	6
1. Kennismaking	7
2. Bevestiging afspraak	8
3. Gegevens compleet?	9
4. Financieel plan	10
5. Copaan	11
6. Start zoektocht!	12
7. Bezichtigen	13
INCLUSIEF TIPS!	
8. Bieden & onderhandelen	15
9. Bod geaccepteerd!	16
10. Koopovereenkomst	17
11. Gekocht onder voorbehoud!	18
12. Gekocht!	19
13. Inspectie en overdracht	20
14. Notaris	21
15. Nazorg	22
Handige links	23
Begrippen register	24
Contact	25



EERST KOPEN OF EERST VERKOPEN?

Wat wijsheid is voor u, hangt af van uw situatie. Én van de vraag waar u 's nachts van wakker ligt. Is dat twee keer moeten verhuizen? Of het idee aan dubbele maandlasten? Enkele overwegingen!

EERST KOPEN: DE VOORDELEN

1

Droomhuis

Heeft u de tijd om te zoeken en wilt u alleen verhuizen als het naar uw droomhuis is? Eerst op zoek gaan naar dat perfecte huis en daarna pas uw eigen huis te koop zetten zorgt ervoor dat u geen concessies hoeft te doen!

2

Steeds thuis

Koopt u eerst een nieuw huis, dan weet u zeker dat u niet tijdelijk zónder thuis komt te zitten en bijvoorbeeld ergens moet logeren of tussentijds iets moet huren. Fijn, die vastigheid.

3

1 keer verhuizen

Verhuist u direct naar uw nieuwe huis, dan hoeft u maar 1 keer alles in te pakken, te verhuizen en weer uit te pakken. Scheelt een hoop werk, tijd en vaak ook kosten!

EERST KOPEN: DE NADELEN

1

Dubbele lasten

Koopt u eerst uw nieuwe huis, dan moet het oude huis nog verkocht worden. En dat kan soms best even duren. Zo neemt u het risico op tijdelijk een dubbele hypotheek.

2

Budget?

De verkoopopbrengst van uw huidige huis, bepaalt vaak mede uw budget. €50.000,- meer betekent wellicht nét die extra kamer of tóch die leuke buurt. Koopt u eerst, dan heeft u minder zekerheid tijdens de onderhandelingen, weet u minder goed wat u kunt besteden.



EERST VERKOPEN: DE VOORDELEN

1

Zekerheid

De markt kan zo veranderen. Verkoopt u eerst, dan weet u ongeveer wat u kunt verwachten qua opbrengst. Wacht u liever nog even, dan hebt u kans dat de markt er straks net weer anders uitziet. Of misschien zelfs héél anders. Dat kán in uw voordeel zijn, maar kan ook negatief uitpakken.

2

Duidelijk budget

Fijn om zéker te weten wat u kunt besteden aan uw nieuwe huis. Zo staat u sterker tijdens de onderhandelingen. Verkoopt u eerst, dan heeft u het geld al op zak en weet u precies wat u kunt uitgeven. Misschien tóch die mooie buurt, die extra kamer of verduurzaming / verbouwing?



EERST VERKOPEN: DE NADELEN

1



Tijdelijk thuisloos

Heeft u uw eigen huis al verkocht, maar nog geen nieuw huis gevonden? Dan zult u op zoek moeten naar een oplossing. Tijdelijk iets huren? Bij familie of vrienden logeren? Denk daar op tijd over na.

2

Haast

Is het huidige huis verkocht, dan komt de overdracht vanzelf dichterbij. Het kan zijn dat u last krijgt van die deadline en druk voelt bij het vinden van een nieuw huis. Belangrijk dat u echt iets koopt waar u duurzaam gelukkig van wordt!

Conclusie

Zoals gezegd: wat verstandig is, hangt af van uw situatie. Wat kunt u financieel dragen? Wat heeft de minste impact op het gezin? Natuurlijk zijn er allerlei middelen om nadelen te verzachten: een opleverdatum wat verder weg, een overbruggingshypotheek. Het is goed om helder te krijgen wat belangrijk is voor u. Onze makelaars denken graag met u mee!

HET AANKOOPTRAJECT STAP VOOR STAP

U bent zover: u gaat een huis kopen. Dat hoeft u gelukkig niet helemaal alleen te doen. Uw makelaar heeft alle kennis en expertise in huis om u in elke fase van het koopproces bij te staan en te adviseren.



TIP! Bij iedere stap vindt u linkjes naar relevante video's!



Wij nemen u mee:
**van de eerste kennismaking
tot het tekenen bij de notaris.**

Kennismaking

Wie bent u?
Waar bent u naar op zoek?

Gegevens compleet?

Alles veilig via [move.nl](https://www.move.nl).

Bevestiging afspraken

Wat kunt u van ons
verwachten?

Start zoektocht!

Via Copaan, maar natuurlijk
ook via onze eigen kanalen.

Copaan

Ons slimme zoekstelsel!

Financieel plan

Voor we gaan zoeken, weten
wat u kunt besteden.

Bezichtigen

We kijken letterlijk met u mee.

Bieden en onderhandelen

Nu wordt het spannend!
We zitten er dicht op.

Bod geaccepteerd!

Wilsovereenstemming.



Gekocht!

Gefeliciteerd! Na 1 week:
waarborgsom/bankgarantie.

Gekocht onder voorbehoud

Ontbindende voorwaarden?

Koopovereenkomst

Contract oké en alles duidelijk?

Inspectie en overdracht

Ziet alles er nog goed uit?
Meterstanden opnemen.

Notaris

Tekenen en sleuteloverdracht.

Nazorg

Ook na de oplevering
zijn we er nog voor u.
U kunt ons altijd bellen!



Alle voorbereidingen

De aankoop

We staan ook na de aankoop voor u klaar!



STAP 1 Kennis- making

Voor een echt goede begeleiding bij het kopen van een huis is een goede kennis-making met uw makelaar heel belangrijk. Wie bent u en waar bent u naar op zoek? Wordt het groen of stad? Heeft u haast of juist alle tijd? Maar ook: waar ziet u uzelf over 5 of 10 jaar wonen?

Het samen met uw makelaar in kaart brengen van uw wensen en eisen geeft een duidelijk beeld van uw situatie en van uw woonwensen. Dat maakt de zoektocht naar uw nieuwe huis een stuk makkelijker. Wel zo fijn!



Wie bent u?

Zoekt u een huis voor u alleen of verhuist u samen met uw partner? Zijn er meeverhuizende kinderen? Of bent u een starter op de woningmarkt, al dan niet met kindwens? Om u zo goed mogelijk te kunnen begeleiden, willen we zo veel mogelijk van u weten.

Waarom wilt u een huis kopen?

We hebben allemaal onze eigen redenen om op zoek te gaan naar een nieuw huis. Misschien wilt u kleiner gaan wonen nu de kinderen het huis uit zijn. Of is het moment daar voor een kantoor aan huis. Soms spelen er ook minder leuke dingen zoals een echtscheiding. Wat uw situatie ook is, het helpt onze makelaar om te weten waar u staat in uw leven. Zo kunnen uw woonwensen nog beter vertaald worden naar een nieuw huis. Voor iedereen is er een huis te vinden!

Woonwensen

De huizenzoektocht wordt een stuk makkelijker als u helder heeft wat u precies zoekt. Dat lijkt heel simpel. Maar wat vindt u nou echt belangrijk? De buurt of toch die grote tuin? Een extra kamer of liever dat geweldige uitzicht? En zoekt u een huis waar u nooit meer weg wilt en hoeft? Of ligt uw echte droomhuis nu nog niet binnen bereik en wordt dit een tussenstap? Ons slimme zoekstelsel Copaan (waarover later meer) helpt ons uw woonwensen - maar ook uw absolute dealbreakers - duidelijk te krijgen.

Haast of niet?

Misschien heeft u uw oude woning al verkocht en komt de opleveringsdatum snel dichterbij zonder dat u een nieuw huis heeft gevonden. Of u woont eigenlijk nog prima in uw huidige huis maar wil wel rustig rondkijken of uw droomhuis misschien op de markt komt. Wat uw situatie ook is, onze makelaar staat u actief bij in uw zoektocht. Of er nou haast bij is of niet.

STAP 2 Gegevens compleet?

Volgende stap is het controleren van al uw gegevens. Hebben we alles wat we nodig hebben om te beginnen met zoeken naar uw nieuwe woning? Het is niet zo'n grote papierwinkel als bij het verkopen van een huis, maar een kopie van uw paspoort en uw NAW-gegevens hebben we wel nodig om uw zoekopdracht te kunnen plaatsen.



STAP

3 Bevestiging afspraken

Na de uitgebreide kennismaking zet uw makelaar alles voor u op papier in een opdracht tot dienstverlening. Zodat u precies weet wanneer u wat kunt verwachten. Van het vinden van passende huizen, het meegaan naar bezichtigingen en het doen van een bouwtechnische check tot het zorgvuldig nalopen van de koopovereenkomst. Ook na de overdracht staat uw makelaar u bij.

Courtage

In de opdracht tot dienstverlening bevestigt onze makelaar ook de courtage waartegen de aankoop wordt begeleid. Belangrijk om alles goed op papier te hebben staan. Zo worden verrassingen voorkomen!



Verder kijken:

[Wat betekent courtage?](#)



STAP

4 Financieel plan

Een huis kopen begint altijd met een stevig financieel plan. Weten wat u maximaal kunt besteden maakt het zoeken naar een huis makkelijker. En geeft u een voorsprong bij het bieden. Zo zijn er straks geen financiële verrassingen. Niet voor u en dus ook niet voor de verkoper. En dat maakt uw positie sterker!

Waarom een financieel plan?

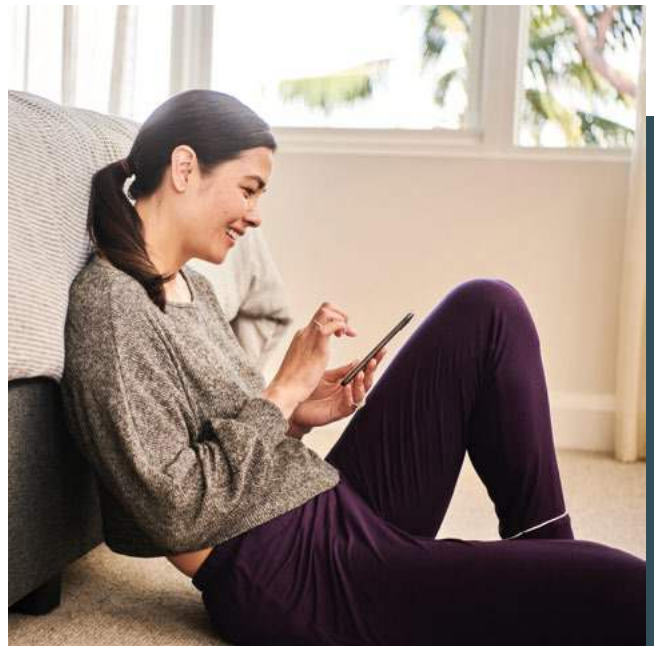
Een financieel plan opstellen voordat u begint met zoeken geeft rust. U weet precies wat uw budget is. En welke huizen daar helaas boven vallen. Maar ook: huizen die onbereikbaar lijken, zijn misschien toch binnen bereik! Dat maakt de zoektocht efficiënter. Als u straks een bod doet, weet u al dat het haalbaar is. En onze makelaar weet dat ook. Dat versterkt uw positie bij het onderhandelen. Klinkt goed toch?

Waar wordt naar gekeken?

Heeft u vaker bij een hypotheekadviseur gezeten? Dan weet u dat er gekeken wordt naar inkomen, vermogen, eventuele schulden en naar uw leeftijd. Zo houden hypotheekverstrekkers al vanaf uw 57ste rekening met wat u straks als pensioeninkomen ontvangt. Voor starters zijn er verschillende aantrekkelijke regelingen. En een woning duurzaam verbouwen kan ook financiële voordelen opleveren. De onafhankelijke hypotheekadviseur neemt al uw opties met u door.

Hypotheekvormen

Er zijn hypotheekvormen waarbij u na verloop van tijd maandelijks meer gaat betalen. Of juist minder. Maar ook hypotheekvormen die gedeeltelijk aflossingsvrij zijn. Welke hypotheekvorm het best bij u past? Dat hangt af van uw situatie. Een onafhankelijke hypotheekadviseur kan u precies vertellen wat de mogelijkheden zijn.



Verder kijken:

[Hoe bepaal je je budget?](#)



Op zoek naar een prettig onafhankelijk financieel adviseur? Zij kijken mee op uw persoonlijke situatie, uw toekomstplannen, wensen en mogelijkheden. Altijd een helder verhaal! Maak kennis met [De Hypotheekshop Haarlem Centrum](#).

STAP

5 Copaan

De zoektocht naar uw droomhuis begint met een goede voorbereiding waarbij u in kaart brengt waar uw nieuwe huis absoluut aan moet voldoen en wat voor u dealbreakers zijn. Zodat u en uw makelaar efficiënt op zoek kunnen gaan.

Ons slimme Match Systeem Copaan helpt daarbij. Hierin verzamelt u al uw woonwensen en -eisen. Ook belangrijk: u kunt prioriteren. Copaan geeft u daarna per mail inzicht in uw huizenmatches. Copaan is een tool; onze makelaar zoekt natuurlijk zelf ook proactief naar uw droomhuis!



Zoekprofiel samenstellen

In uw persoonlijke online Copaan-omgeving vult u uw profiel in. De standaard dingen, zoals gezinssamenstelling, budget en type huis. Maar ook of u graag een tuin op het zuiden heeft, het aantal slaapkamers en uw voorkeur voor een of meerdere wijken.

Prioriteiten

Alle woonwensen op een rijtje? Dan gaat u prioriteren. Wat is een absolute voorwaarde? Wat wilt u graag? En wat is minder belangrijk? Ook kunt u per buurt aangeven hoe graag u daar zou willen wonen. Copaan berekent vervolgens hoeveel procent een huis met uw profiel matcht. Waarbij absolute voorwaarden zwaarder wegen dan iets wat u graag zou willen. Natuurlijk is uw profiel gedurende het zoekproces altijd aan te passen!

Update

U kiest zelf hoe u uw huizenmatches ontvangt: 1 keer per dag of realtime. En u bepaalt zelf vanaf welk matchingspercentage u een huis ontvangt. Het minimum ligt op 50%. Copaan verzamelt al uw matches handig onder één tabje. De plus- en minpunten heeft u per huis ook meteen in beeld. Wel zo overzichtelijk!

Hulpmiddel

Copaan is een tool. Een die u in uw zoektocht ondersteunt. Natuurlijk zit onze aankoopmakelaar er ook bovenop. En zoekt naar matches in het eigen netwerk van makelaars, maar ook van huizenbezitters. Een perfecte match op de markt? We bellen u direct. Alles om uw zoektocht zo goed mogelijk te laten verlopen.

STAP

6 Start zoektocht!

Alles is in kaart gebracht. Uw zoekopdracht is geplaatst. Het zoeken kan beginnen!

Samen houden we Copaan continu in de gaten. Als u wilt, krijgt u direct een melding als er een huizenmatch beschikbaar is. Wij zitten er ook bovenop en bellen u meteen als er een passend huis op de markt komt. Snel schakelen is belangrijk!

Proactief

Natuurlijk zoekt onze makelaar ook in het eigen netwerk. Wij zien alle nieuwe huizen als eerste. Vaak nog voordat ze op Funda staan. Daarnaast kennen we ook veel huizenbezitters. Die misschien nog twijfelen over verkopen. Maar wat als we een heel leuke koper kunnen voorstellen?!



STAP 7 Bezichtigen

En dan is daar ineens dat ene huis. Het voldoet aan al uw wensen en u ziet uzelf er eigenlijk al wonen. Tijd om te bezichtigen! En uiteraard gaat uw aankoopmakelaar met u mee.

INCLUSIEF TIPS!

Samen kijken

Een huis moet gaan leven als u er rondloopt. U stelt zich direct voor waar uw bank komt te staan. Een gezellige avond met vrienden rond de eettafel. Kinderen of kleinkinderen in de tuin. Onze aankoopmakelaar gaat mee naar een bezichtiging, zodat u rustig alles op u kunt laten inwerken. Het moet goed voelen!

Expertise

Het onderzoeken en beoordelen van bouwkundige, financiële en juridische aspecten van het huis nemen we u uit handen. Wat is de bouwkundige staat? Zijn er verborgen gebreken? Is het een slimme investering op lange termijn? En is de vraagprijs reëel? Onze makelaar kijkt ook naar het energielabel van het huis. Dit label geeft op een schaal van A met 4 plussen tot en met G aan hoe energiezuinig een huis is. Niet onbelangrijk in uw afweging!

Allemaal aspecten waar onze makelaar tijdens de bezichtiging goed op let. Zodat u het niet hoeft te doen. U luistert naar uw gevoel, uw makelaar kijkt naar de rest. Samen met u wegen we daarna alle voors en tegens af waardoor u een gedegen beslissing kunt maken. En zijn we niet enthousiast, dan zeggen we dat ook. Omdat u wel echt gelukkig moet zijn in uw nieuwe huis.



Verder kijken:

[Bezichtigen: makelaar mee?](#)





Tips bezichtigen

Waar let u eigenlijk op bij het bezichtigen van een huis? En wat doet u wel en niet?
Een aantal handige tips!

1 Bij twijfel: bezichtigen!

Is de indeling wel handig? Past het huis wel bij ons? Bij twijfel: ga vooral wél kijken. Een huis ervaart u het best in het echt. Badkamers zijn bijvoorbeeld lastig te fotograferen en vallen vaak ruimer uit dan op de foto. De buurt kan u verrassen en die onconventionele inrichting is eigenlijk wel heel gezellig...

U weet het pas zeker als u gaat kijken. Overtreft het uw verwachtingen? Mooi! Valt het toch tegen? Dan kunt u het huis in ieder geval met een gerust hart afstrepen. Laat u verrassen!

2 Doe alsof je thuis bent

Veel kijkers hebben tijdens een bezichtiging de neiging alleen rond te lopen in een huis. In het huis van een ander zomaar even op de bank gaan zitten voelt wat ongemakkelijk, maar doe het toch maar. Het is de beste manier om te ervaren hoe het straks voelt om zélf in dit huis te wonen. Het uitzicht vanaf de bank, het ruimtelijke gevoel als u aan de eettafel zit... Goed om te ervaren.

3 Rondje door de buurt

De buurt is minstens zo belangrijk als het huis. Kent u de buurt niet goed? Loop of fiets vooral een rondje door de wijk. Proef de sfeer, bezoek wat winkeltjes, loop even bij de bakker binnen... Hoe fietsen de kinderen straks naar school? Hoe wandelt opa van de bushalte naar uw huis? Leuke burens? Allemaal belangrijk om mee te nemen in uw overwegingen.

Verder kijken:

[Bezichtigen: tips!](#)



4 Focus

Uw aankoopmakelaar is met u mee en let op alle technische zaken, zodat u daar niet op hoeft te letten. U laat zich leiden door uw gevoel. Na de bezichtiging bespreekt u alles met uw makelaar: is dit niet alleen ons droomhuis, maar is het ook een goede investering? Leg alle overwegingen naast elkaar en maak de juiste beslissing.

5 Uitzoomen

Het is niet altijd makkelijk door de huidige inrichting van een huis heen te kijken. Probeer het toch, want hoe een huis nu gebruikt wordt en wat u ervan kunt maken zijn twee verschillende dingen! Waar zou u de bank neerzetten? Kan van de dichte keuken een open keuken gemaakt worden? Zorgt een roomdivider voor meer privacy in een studio? Zoom even uit: biedt dit huis de mogelijkheden die we zoeken?

6 Houd overzicht

Gaat u meerdere huizen bezichtigen? Noteer dan tijdens of vlak na de bezichtiging wat u gezien heeft. U vergeet sneller dan u denkt welke badkamer ook alweer ruimer voelde dan op de foto of welke kamers lichter waren dan verwacht. Neem pen en papier mee of houd uw telefoon bij de hand! Foto's maken is ook fijn, maar zorg wel dat u eerst even vraagt of dat oké is.

7 Bij twijfel: niet kopen!

Twijfelt u over wel of niet bezichtigen? Ga dan vooral wel! Baat het niet, dan schaadt het niet. Twijfelt u over wel of niet kopen, koop het dan niet! Zoek rustig verder naar een huis waarbij alles klopt.

STAP

8 Bieden en onderhandelen

U heeft uw droomhuis gevonden en u gaat een bod doen. Nu wordt het spannend!

Momentum

We bieden op zijn scherpst: onze specialiteit. Omdat u al een financieel plan heeft, hoeft u niet eerst te wachten op een afspraak bij de bank. De financiering is een formaliteit en u kunt snel schakelen. Er is momentum! U bent een stevige koper. Een mooie garantie voor de verkopende partij.

Waaruit bestaat een bod?

Een bod bestaat uit vier elementen: de koopsom, de ontbindende voorwaarden, de opleverdatum en de spullen die u als koper over wil nemen. Over prijs en voorwaarden kan in veel gevallen onderhandeld worden. Onze makelaar helpt u bij het formuleren van een sterk bod. Een bieding gaat schriftelijk, meestal per e-mail. Hoe het bieden wordt georganiseerd, beslist de verkopende partij. Er zijn verschillende methoden.

METHODE 1: op inschrijving

Bij bieden op inschrijving wordt er een deadline gesteld waarop alle biedingen binnen moeten zijn. Iedereen krijgt zo één kans om zijn beste bod te doen. U ziet niet wat andere kandidaten bieden.

Na de deadline worden alle biedingen naast elkaar gelegd. De verkoper kiest een bod. Dat kan het hoogste zijn, maar dat hoeft niet. Een bod zonder voorbehoud van financiering kan ook heel aantrekkelijk zijn, omdat het zekerheid geeft. Of misschien gunt de verkoper het huis wel specifiek aan iemand.

METHODE 2: onderhandelen

Er kan ook gekozen worden te onderhandelen. Na het doen van uw bod is het aan de verkoper om daar op in te gaan. Of niet natuurlijk. Het staat de verkoper namelijk vrij te kiezen met wie er onderhandeld wordt. Zodra de verkoper een tegenbod doet bent u officieel in onderhandeling. De verkoper mag vanaf dat moment niet in zee met andere bidders zonder u dat te melden. Uw bod kan ook in zijn geheel afgewezen worden. Of u wordt gevraagd een definitief eindbod te doen. Dit komt wel eens voor wanneer er meerdere biedingen op tafel liggen.

METHODE 3: eenmalig bod

Een andere optie is om meteen een eindbod te doen. Er komt dan geen onderhandeling. Dit versnelt het koopproces en dat kan aantrekkelijk zijn voor de verkoper. En voor u! Onze makelaar begeleidt het biedingstraject intensief. Wat is een slim bod? Wat is de juiste onderhandelingstactiek? Samen houdt u het hoofd koel!

Verder kijken:

[Droomhuis gevonden, en nu? Hoe breng ik een bod uit?](#)
[Wanneer ben je in onderhandeling?](#)



STAP

9 Bod geaccepteerd!

U heeft onderhandeld - of misschien hoefde dat niet eens - en de verkoper heeft uw bod geaccepteerd. **Gefeliciteerd!** Maar: er staat nog niets op papier. Niet te vroeg juichen dus.

Wilsovereenstemming

Er is nu sprake van een wilsovereenstemming: beide partijen zeggen toe de koop schriftelijk te zullen gaan vastleggen. Een wilsovereenstemming is nog niet bindend, maar ook niet geheel vrijblijvend.

Start van 2 trajecten

Vanaf dit moment gaan er 2 trajecten lopen: eentje voor de levering van het huis en een voor de financiering. Die laatste ligt in de handen van de hypotheekadviseur. Het eerste traject heeft uw aankoopmakelaar volledig onder controle.



STAP

10 Koopovereenkomst

De wilsovereenstemming is een feit. Nu is het tijd voor het papierwerk. Het concept koopcontract wordt opgesteld door de verkopende partij. Of, als u in Amsterdam een huis koopt, door een notaris.

In het koopcontract staat onder andere:

- omschrijving van de woning
- de koopsom
- de ontbindende voorwaarden
- de opleverdatum
- de lijst van over te nemen zaken
- alle overige afspraken

Uiteraard wordt alles zorgvuldig door onze aankoopmakelaar gecontroleerd. Klopt alles? Zowel u als de verkoper zet een handtekening op de overeenkomst. Vroeger gebeurde dit vrijwel altijd op het makelaarskantoor, tegenwoordig gaat dat steeds vaker digitaal.

Kosten koper

Heeft u het huis kosten koper gekocht (meestal het geval)? Dat betekent dat de kosten die gemaakt moeten worden om eigenaar te worden van de woning voor u zijn. Onder kosten koper vallen onder andere de overdrachtsbelasting (2% van de aankoopsom van de woning) en de notariskosten. De keuze van de notaris ligt bij u.

Drie dagen bedenkijd

Zodra u een ondertekend exemplaar van het koopcontract ontvangt, gaan er drie dagen bedenkijd in waarvan minimaal twee werkdagen. Mocht er binnen deze tijd iets onvoorziens veranderen in uw situatie, dan kunt u in principe nog afzien van de koop. Na deze drie dagen is de overeenkomst bindend. U kunt beiden niet meer terug. **Gefeliciteerd!**



Verder kijken:

[Koopovereenkomst: wat staat daar in? 3 dagen bedenkijd?](#)



STAP 11

Gekocht onder voorbehoud!

De handtekeningen staan en de bedenktijd is om: u heeft onder voorbehoud een huis gekocht! Waren er geen ontbindende voorwaarden? Dan is de koop zelfs definitief!

Ontbindende voorwaarden

Wel ontbindende voorwaarden opgesteld? Dan is het toch nog even wachten. Denk bijvoorbeeld aan de voorwaarde dat u uw financiering rond moet krijgen voor een bepaald bedrag of tegen een bepaald rentetarief. Of dat er eerst een bouwtechnische keuring moet plaatsvinden waar niets onverwachts uit naar voren komt.

De voorwaarden staan altijd helder uitgeschreven in het koopcontract en ze zijn altijd aan een termijn gebonden. Meestal zo'n zes weken.

Taxatie

De bank wil zeker weten dat de prijs reëel is en vraagt om een taxatierapport door een onafhankelijk taxateur. Wij kunnen u daarbij helpen.

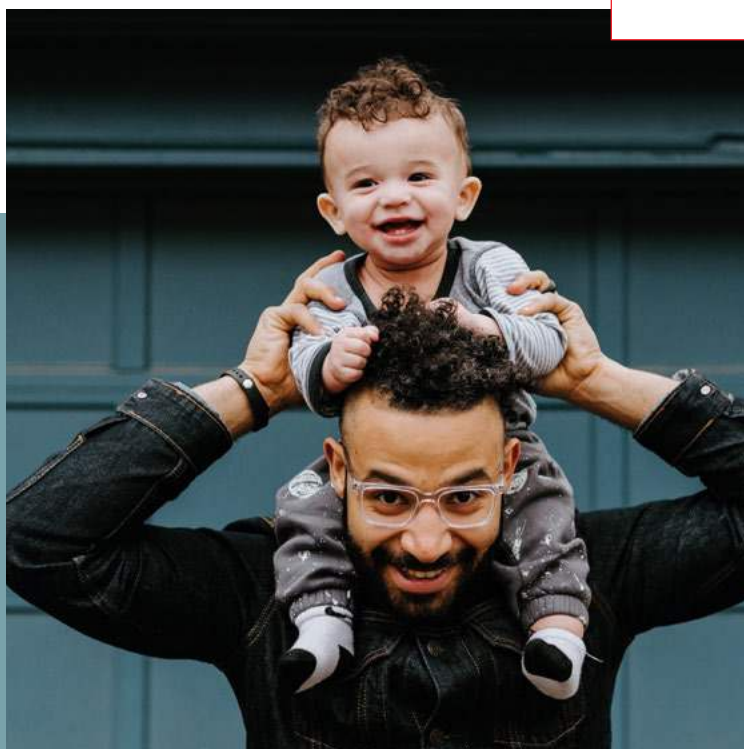
Verder kijken:

[Wat betekent verkocht onder voorbehoud?](#)

[Wat zijn ontbindende voorwaarden?](#)

[Wat is een bouwkundige keuring?](#)

[Wat is een taxatie?](#)



STAP

12

Gekocht!

Ontbindende voorwaarden zijn verlopen: de koop is definitief.
U heeft een huis gekocht!

Waarborgsom / Bankgarantie

Binnen een week nadat de verkoop definitief is, moet de waarborgsom zijn overgemaakt als dit zo is afgesproken in het koopcontract of de bankgarantie moet zijn afgegeven.

De waarborgsom is een percentage van de koopsom, meestal 10%, die de koper naar de notaris overmaakt als het ware als onderpand. Zo weet de verkoper zeker dat alles goed komt.

Een bankgarantie is een garantie van de bank dat de borgsom die de koper aan de verkoper moet betalen, indien nodig, wordt voldaan. Uw makelaar houdt dit in de gaten!

Niet vergeten!

Het is verstandig nu alvast goed na te denken over het afsluiten van een opstalverzekering. Deze gaat namelijk in op de datum van overdracht. En die komt nu snel dichterbij! En u heeft meer te kiezen: een nutsleverancier en, indien u daar gebruik van wil maken, een verhuizer.



STAP

13

Inspectie en overdracht

Het moment is daar: u krijgt de sleutels van uw nieuwe huis!
Een spannende dag.

Nota van afrekening

Voordat de overdracht plaatsvindt, hebben zowel u als wij een concept van de leveringsakte en de nota van afrekening ontvangen van de notaris. Uiteraard controleren wij alles voor u.

Inspectie

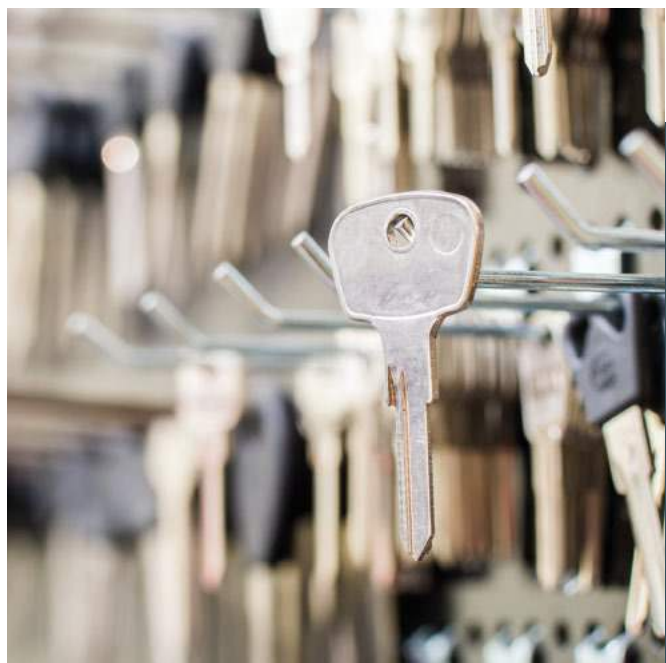
Samen met de verkoper loopt u even door het huis. Wordt alles opgeleverd zoals is afgesproken? Zijn alle over te nemen spullen er inderdaad? Niks beschadigd tijdens het sjouwen van de meubels? Mooi.

Meterstanden

Wij noteren voor u de meterstanden van gas, elektra en water en sturen deze naar u op, zodat ze kunnen worden overgesloten. En dan is het tijd om naar de notaris te gaan!

Opstalverzekering

We noemden het hierboven al: zodra de handtekeningen staan, bent u eigenaar van het huis. Vanaf dat moment ligt de plicht tot het goed verzekeren van het huis middels een opstalverzekering bij u. Voordat u naar de notaris gaat om te tekenen, moet dit dus geregeld zijn!



Verder kijken:

[Wat houdt de overdracht in?](#)



STAP

14

Notaris

Het huis is netjes, op naar de notaris voor de bekrachtiging!

Leveringsakte en hypotheekakte

Bij de notaris tekent u de leveringsakte en direct daarna de hypotheekakte. De leveringsakte is de notariële akte waarop de verkoper officieel het eigendom van het huis overdraagt aan u. Met het tekenen van de hypotheekakte geeft u uw huis als onderpand aan de bank in ruil voor uw hypotheek.

Nota van afrekening

De notaris zorgt ervoor dat de koopsom na het moment van tekenen naar de verkopende partij wordt overgemaakt. De notaris stelt daarvoor een nota van afrekening op met te verrekenen posten, denk aan onroerend zaakbelasting, kosten voor uw hypotheekadviseur, de notaris en de makelaarskosten. Uiteraard checken wij of alles klopt. Best lastig namelijk, al die cijfers. En belangrijk: deze nota van afrekening heeft u nodig voor het invullen van de aftrekposten op uw belastingaangifte.

Sleutels

De notaris leest alle stukken voor, u tekent beiden en dan is het zover. De sleutels worden overgedragen!



Verder kijken:

[Wie kiest de notaris?](#)

[Leveringsakte: wat staat daar in?](#)

[Wat betekent k.k.?](#)

[Als koper naar de notaris](#)



STAP

15

Nazorg

Dat was het dan. U bent officieel eigenaar van uw droomhuis en heeft de sleutels ontvangen. Een eventuele verbouwing kan beginnen. Of misschien gaat u wel direct verhuizen. En dan?



Houd vooral contact! Het kan best zijn dat u achteraf nog wat vragen heeft. Of dat u nog even wilt napraten. Bel ons vooral. We staan nog steeds voor u klaar.

Don't be a stranger!

HANDIGE LINKS

Wat speelt er momenteel op de huizenmarkt? Wat maakt een huis duurzaam? Hoe bereidt u zich voor op de verhuizing? En na de verhuizing, waar moet u dan nog rekening mee houden? We helpen u op weg met wat handige tips.

Copaan

- [2 weken proefaccount](#)

Updates huizenmarkt:

- [Hoe beweegt de huizenmarkt zich in uw omgeving?](#)

Dossier duurzaamheid:

- [Alle know-how rond duurzaamheid op een rijtje](#)

Vorbereiden op de verhuizing:

- [HuisAssist](#)
- [Kinderen voorbereiden op de verhuizing](#)
- [Verhuizen met huisdieren](#)
- [Checklist 10 weken voor de verhuizing](#)
- [Checklist 6 weken voor de verhuizing](#)
- [Checklist 2 weken voor de verhuizing](#)
- [9 actiepunten bij verhuizen naar een nieuwe gemeente](#)

De verhuisdag zelf:

- [De verhuisdag met de kinderen](#)

Na de verhuizing:

- [Checklist adreswijziging](#)



BEGRIPPEN REGISTER

A

Aankoopmakelaar: 7, 13, 14

B

Bankgarantie: 19

Bedenktijd: 17

Bezichtigingen: 13, 14

Bieden: 15

Bieden op inschrijving: 15

Bieden & onderhandelen: 15

Bieding geaccepteerd: 16

Bouwkundige keuring: 18

C

Concept koopcontract: 17

Copaan: 7, 11, 12

Courtage: 8, 21

E

Eenmalig bod: 15

Eerst kopen: 4, 5

Eerst verkopen: 4, 5

Energielabel: 13

F

Financieel plan: 10

G

Gekocht: 19

Gekocht onder voorbehoud: 18

H

Huizenmatch: 11, 12, 13

Hypotheekadviseur: 10, 16

Hypotheekakte: 21

Hypotheekvormen: 10

I

In onderhandeling: 15

Inspectie: 20

K

Kosten koper: 17

L

Leveringsakte: 21

M

Meterstanden: 20

N

Nota van afrekening: 21

Notaris: 17, 20, 21

O

Onderhandelen: 15

Ontbindende voorwaarden: 18

Opleverdatum: 20

Opstalverzekering: 19, 20

Overdracht: 20

S

Sleuteloverdracht: 21

T

Taxatie: 18

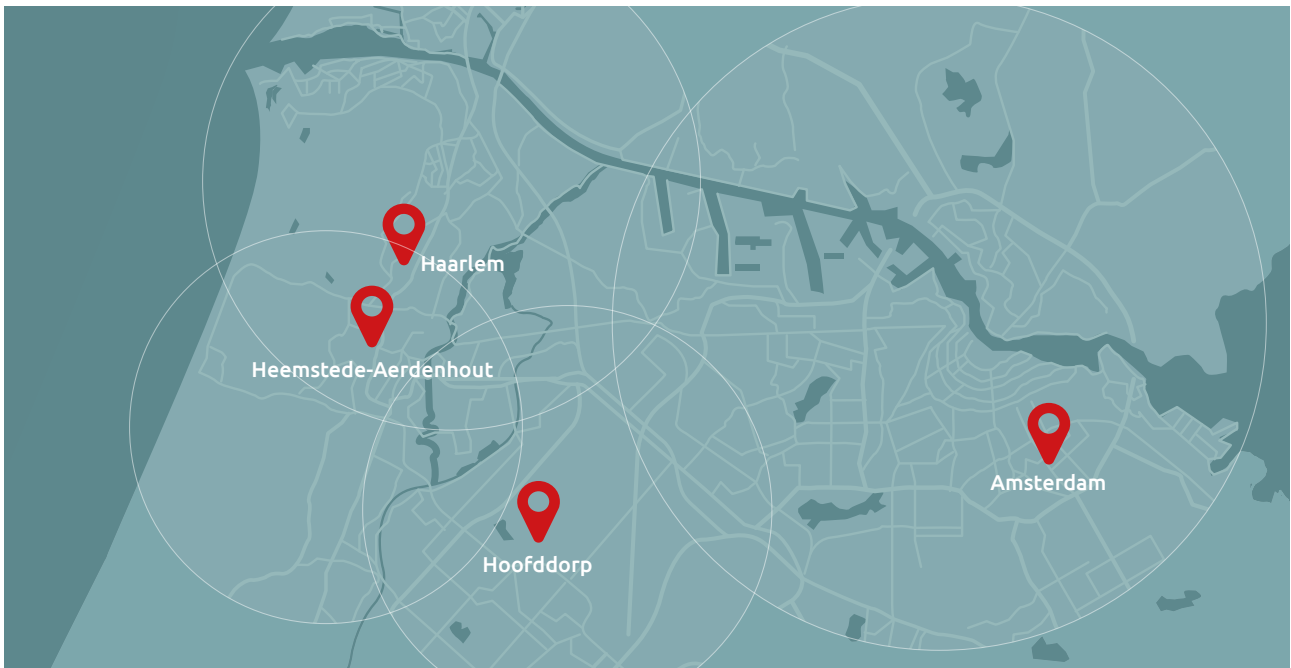
W

Waarborgsom: 19

Wilsovereenstemming: 16

Z

Zoekprofiel: 11



Wij helpen u graag. Laat u het ons weten als we iets voor u kunnen doen?
Bel of mail ons vooral, dan koppelen we u aan de juiste specialist:

TEAM AMSTERDAM

Lindenhoevestraat 45
1096 DV Amsterdam

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ amsterdam@mooijekindvleut.nl
☎ 020 - 800 23 83

TEAM HAARLEM

Gedempte Oude Gracht 124
2011 GX Haarlem

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ haarlem@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 542 02 44

TEAM HAARLEMMERMEER

Raadhuisplein 306 A
2132 TZ Hoofddorp

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ hoofddorp@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 303 34 84

HEEMSTEDE-AERDENHOUT

Zandvoortselaan 159 C
2106 AM Heemstede

Openingstijden
Maandag t/m vrijdag:
8:30 uur - 17:30 uur

✉ heemstede@mooijekindvleut.nl
☎ 023 - 800 02 00

