



Alles over een huis kopen



Emil[®]
nvm makelaars

Goed wonen, lekker leven



Inleiding

Een huis kopen: leuk! Maar ook best spannend... Waar moet je eigenlijk allemaal op letten? En: hoe vind je jouw droomhuis? Om je 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 investeer je hart en ziel in het koopproces. Voor je het weet zie je jezelf 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 je op letten? En is je droomhuis eigenlijk wel financieel haalbaar? In dit stappenplan vertellen we je precies wanneer je wat kunt verwachten. Omdat verrassingen leuk zijn, maar níet bij het kopen van een huis.

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

Inhoud

Eerst kopen of eerst verkopen?	4
Het aankooptraject stap voor stap	6
1. Kennismaking	7
2. Bevestiging afspraak	8
3. Gegevens compleet?	8
4. Financieel plan	9
5. Start zoektocht	10
6. Bezichtigen (inclusief tips!)	11
7. Bieden & onderhandelen	13
8. Bod geaccepteerd	14
9. Koopovereenkomst	14
10. Gekocht onder voorbehoud	15
11. Gekocht	16
12. Inspectie en overdracht	16
13. Notaris	17
14. Nazorg	19



Eerst **kopen** of eerst **verkopen**?

Wat wijsheid is voor je, hangt af van je situatie. Én van de vraag wat je het meeste rust geeft. Is dat een tijdje dubbele maandlasten dragen, maar wel maar 1 keer verhuizen? Of slaap je juist beter van minder financiële druk en neem je de noodzaak van een mogelijk tijdelijk huis op de koop toe?

Eerst kopen: de voordelen

Droomhuis

Heb je de tijd om te zoeken en wil je alleen verhuizen als het naar je droomhuis is?

Eerst op zoek gaan naar dat perfecte huis en daarna pas je eigen huis te koop zetten zorgt ervoor dat je geen concessies hoeft te doen!

Steeds thuis

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

1 keer verhuizen

Verhuis je direct naar je nieuwe huis, dan hoef je 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

Dubbele lasten

Koop je eerst je nieuwe huis, dan moet het oude huis nog verkocht worden. En dat kan soms best even duren. Zo neem je het risico op tijdelijk een dubbele hypotheek.

Budget?

De verkoopopbrengst van je huidige huis, bepaalt vaak mede je budget. €50.000,- meer betekent wellicht net die extra kamer of toch die leuke buurt. Koop je eerst, dan heb je minder zekerheid tijdens de onderhandelingen, weet je minder goed wat je kunt besteden.

Het is goed om helder te krijgen wat belangrijk is voor je.



Eerst verkopen: de voordelen

Zekerheid

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

Duidelijk budget

Fijn om zéker te weten wat je kunt besteden aan je nieuwe huis. Zo sta je sterker tijdens de onderhandelingen. Verkoop je eerst, dan heb je het geld al op zak en weet je precies wat je kunt uitgeven. Misschien toch die mooie buurt, die extra kamer of verduurzaming / verbouwing?

Eerst verkopen: de nadelen

Tijdelijk thuisloos

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

Haast

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

Conclusie

Zoals gezegd: wat verstandig is, hangt af van je situatie. Wat kan je 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 je. Onze makelaars denken graag met je mee!

Het aankooptraject stap voor stap

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

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

Kennismaking

Wie ben je?
Waar ben je naar op zoek?

Gegevens compleet?

Alles veilig via move.nl.

Bevestiging afspraken

Wat kan je 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 je kunt besteden.

Bezichtigen

We kijken letterlijk met je 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 je. Je kunt ons altijd bellen!

■ Alle voorbereidingen ■ De aankoop ■ We staan ook na de oplevering voor je klaar!



Stap 1

Kennismaking

Voor een echt goede begeleiding bij het kopen van een huis is een goede kennismaking met je makelaar heel belangrijk. Wie ben je en waar ben je naar op zoek? Wordt het groen of stad? Heb je haast of juist alle tijd? Maar ook: waar zie je jezelf over 5 of 10 jaar wonen?

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

Wie ben je?

Zoek je een huis voor jou alleen of verhuis je samen met je partner? Zijn er meeverhuizende kinderen? Of ben je een starter op de woningmarkt, al dan niet met kinderwens? Om je zo goed mogelijk te kunnen begeleiden, willen we zo veel mogelijk van je weten.

Waarom wil je een huis kopen?

We hebben allemaal onze eigen redenen om op zoek te gaan naar een nieuw huis. Misschien wil je 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 je situatie ook is, het helpt onze makelaar om te weten waar je staat in je leven. Zo kunnen je 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 je helder hebt wat je precies zoekt. Dat lijkt heel simpel. Maar wat vind je nou echt belangrijk? De buurt of toch die grote tuin? Een extra kamer of liever dat geweldige uitzicht? En zoek je een huis waar je nooit meer weg wil en hoeft? Of ligt je echte droomhuis nu nog niet binnen bereik en wordt dit een tussenstap? Ons slimme zoekstelsel Copaan (waarover later meer) helpt ons je woonwensen - maar ook je absolute dealbreakers - duidelijk te krijgen.

Haast of niet?

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



Stap 2

Gegevens compleet?

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



Stap 3

Akkoord verkoop

Na de uitgebreide kennismaking zet je makelaar alles voor je op papier in een opdracht tot dienstverlening, zodat je precies weet wanneer je 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 je makelaar je 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!

Ook na de overdracht staat je makelaar je bij!





Stap 4

Financieel plan

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

Waarom een financieel plan?

Een financieel plan opstellen voordat je begint met zoeken geeft rust. Je weet precies wat je 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 je straks een bod doet, weet je al dat het haalbaar is. En onze makelaar weet dat ook. Dat versterkt je positie bij het onderhandelen. Klinkt goed toch?

Een huis kopen begint altijd met een stevig financieel plan.

Waar wordt naar gekeken?

Heb je vaker bij een hypotheekadviseur gezeten? Dan weet je dat er gekeken wordt naar inkomen, vermogen, eventuele schulden en naar je leeftijd. Zo houden hypotheekverstrekkers al vanaf je 57ste rekening met wat je 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 je opties met je door.

Hypotheekvormen

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

Op zoek naar een prettig, onafhankelijk financieel adviseur? Zij kijken mee naar je persoonlijke situatie, je toekomstplannen, wensen en mogelijkheden. Altijd een helder verhaal! Maak kennis met onze hypotheekadviseur.



Stap 5

Start zoektocht

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

Samen houden we Copaan continu in de gaten. Als je wilt, krijg je direct een melding als er een huizenmatch beschikbaar is. Wij zitten er ook bovenop en bellen je 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 twifelen over verkopen. Maar wat als we een heel leuke koper kunnen voorstellen?!

Stap 6

Bezichtigen

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

Samen kijken

Een huis moet gaan leven als je er rondloopt. Je stelt je direct voor waar je 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 je rustig alles op je kunt laten inwerken. Het moet goed voelen!

Je luistert naar je gevoel, je makelaar kijkt naar de rest!

Expertise

Het onderzoeken en beoordelen van bouwkundige, financiële en juridische aspecten van het huis nemen we je 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 je afweging!

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



Tips bezichtigingen

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

Bij twijfel: bezichtigen!

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

Je weet het pas zeker als je gaat kijken.

Overtreft het je verwachtingen? Mooi! Valt het toch tegen? Dan kan je het huis in ieder geval met een gerust hart afstrepen. Laat je verrassen!

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 je aan de eettafel zit... Goed om te ervaren.

Rondje door de buurt

De buurt is minstens zo belangrijk als het huis. Ken je 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 je huis? Leuke burens? Allemaal belangrijk om mee te nemen in je overwegingen.

Focus

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

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 jij ervan kunt maken zijn twee verschillende dingen! Waar zou je 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?

Houd overzicht

Ga je meerdere huizen bezichtigen? Noteer dan tijdens of vlak na de bezichtiging wat je gezien hebt. Je vergeet sneller dan je 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 je telefoon bij de hand! Foto's maken is ook fijn, maar zorg wel dat je eerst even vraagt of dat oké is.

Bij twijfel: niet kopen!

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

Stap 7

Bieden en onderhandelen

Je hebt je droomhuis gevonden en je gaat een bod doen. Nu wordt het spannend!

Momentum

We bieden op zijn scherpst: onze specialiteit. Omdat je al een financieel plan hebt, hoef je niet eerst te wachten op een afspraak bij de bank. De financiering is een formaliteit en je kunt snel schakelen. Er is momentum! Je 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 je als koper over wil nemen. Over prijs en voorwaarden kan in veel gevallen onderhandeld worden. Onze makelaar helpt je 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. Je 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.

*Wat is een slim bod?
Wat is de juiste
onderhandelingstactiek?*



METHODE 2: onderhandelen

Er kan ook gekozen worden te onderhandelen. Na het doen van je 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 ben je officieel in onderhandeling. De verkoper mag vanaf dat moment niet in zee met andere bidders zonder je dat te melden. Je bod kan ook in zijn geheel afgewezen worden. Of je 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 jou! Onze makelaar begeleidt het biedingstraject intensief. Wat is een slim bod? Wat is de juiste onderhandelingstactiek? Samen houd je het hoofd koel!

Stap 8

Bod geaccepteerd

Je hebt onderhandeld - of misschien hoefde dat niet eens - en de verkoper heeft je 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. Wat is een slim bod? Wat is de juiste onderhandelingstactiek? Samen houdt je het hoofd koel!

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 je aankoopmakelaar volledig onder controle.



Stap 9

Koopovereenkomst

De wilsovereenstemming is een feit. Nu is het tijd voor het papierwerk. Het concept koopcontract wordt opgesteld door de verkopende partij.

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 jij 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

Heb je 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 jou zijn. Onder kosten koper vallen onder andere de overdrachtsbelasting en de notariskosten. De keuze van de notaris ligt bij jou.

Drie dagen bedenktijd

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



Stap 10

Gekocht onder voorbehoud

De handtekeningen staan en de bedenktijd is om: je hebt 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 je jouw

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 je daarbij helpen.

Stap 11

Gekocht

Ontbindende voorwaarden zijn verlopen: de koop is definitief. Je hebt 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. Je 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 je hebt meer te kiezen: een nutsleverancier en, indien je daar gebruik van wil maken, een verhuizer.



Stap 12

Inspectie en overdracht

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

Nota van afrekening

Voordat de overdracht plaats vindt, hebben zowel jij als wij een concept van de leveringsakte en de nota van afrekening ontvangen van de notaris. Uiteraard controleren wij alles voor je.

Inspectie

Samen met de verkoper loop je 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 je de meterstanden van gas, elektra en water en sturen deze naar je 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, ben je eigenaar van het huis. Vanaf dat moment ligt de plicht tot het goed verzekeren van het huis middels een opstalverzekering bij jou. Voordat je naar de notaris gaat om te tekenen, moet dit dus geregeld zijn!



Stap 13

Notaris

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

Leveringsakte en hypotheekakte

Bij de notaris teken je de leveringsakte en direct daarna de hypotheekakte. De leveringsakte is de notariële akte waarop de verkoper officieel het eigendom van het huis overdraagt aan jou. Met het tekenen van de hypotheekakte geef je je huis als onderpand aan de bank in ruil voor je 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 je hypotheekadviseur, de notaris en de makelaarskosten. Uiteraard checken wij of alles klopt. Best lastig namelijk, al die cijfers. En belangrijk: deze nota van afrekening heb je nodig voor het invullen van de aftrekposten op je belastingaangifte.

Sleutels

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

Op naar de notaris voor de bekrachtiging!





Stap 14

Nazorg

Dat was het dan. Je bent officieel eigenaar van je droomhuis en hebt de sleutels ontvangen. Een eventuele verbouwing kan beginnen. Of misschien ga je wel direct verhuizen. En dan?

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

Don't be a stranger!

*Achteraf nog vragen?
Houd vooral contact!
We staan nog steeds
voor je klaar.*



Neem **contact** met ons op

*Onze deuren staan
altijd voor je open!*

Je bent altijd van harte welkom bij ons op kantoor voor een heerlijke kop koffie of thee. We kunnen ook bij je thuis langskomen en dan nemen wij wat lekkers mee!



Kantoor & postadres

Parkweg 18, 2271 AJ Voorburg
070-35 55 722
info@emilmakelaars.nl

Vitrine(vestiging)

1^e Stationsstraat 3, Zoetermeer
Van Diepeningenlaan 112, Leiderdorp

Openingstijden van het kantoor

Van maandag t/m vrijdag 9.00 - 17.30 uur,
buiten deze kantoortijden op afspraak.

Telefoon

Regio Haaglanden	070-35 55 722
Regio Leiden	071-82 00 373 (Emil)
Regio Zoetermeer	079- 82 00 883 (Fred)

Ook per whatsapp zijn wij bereikbaar
06-42839842

Buiten kantooruren zijn de onze makelaars ook goed bereikbaar.



pararius

