

aankoop

verkoop

verhuur



Wiebox
makelaars



We doen het
samen!

INHOUD

Wie is Wiebox makelaars

Wie zijn wij	2
--------------------	---

Je huis verkopen

Wat kun je van ons verwachten	4
Hoe gaan we te werk	5

Je droomhuis aankopen

Wat kun je van ons verwachten	6
Hoe gaan we te werk	7

Je huis verhuren

Wat kun je van ons verwachten	8
Hoe gaan we te werk	8

Wat doen we nog meer

Wil je weten wat je woning waard is	9
Gratis waardebeoordeling	9
Versil waardebeoordeling en taxatie	9
Zoekprofielen	9
Mijn account	9

Energiecertificaat

Energiecertificaat informatie	10
-------------------------------------	----

Woonadvies voor aankoop

Woonadvies voor het aankopen van je droomhuis	12
---	----

Woonadvies voor verkoop

Woonadvies voor het verkopen van je woning	12
--	----

Verhuizen

Checklist verhuizen	13
---------------------------	----

Wij zijn **Wiebox makelaars**

De makelaar in Gorinchem en omstreken



'Wiebox makelaars zijn altijd bereikbaar, ook in het weekend. Dat is geen reclamekreet, maar realiteit. Huizen verkopen en aankopen doe je immers samen!' Wij zijn Theo Boxelaar en Charlotte de Wied. Wij vormen de nieuwste makelaardij in Gorinchem: Wiebox makelaars.

"Stel, je wandelt op zondag met de hond langs een huis dat te koop staat en je denkt: 'Die wil ik wel bezichtigen', dan is het toch vanzelfsprekend dat je even appt met de makelaar en vraagt of het uitkomt dat je nu

even naar binnenstapt. Helaas laat de dagelijkse praktijk nog weleens te wensen over. Spontane bezichtigingen gebeuren zelden. Je bent vaak afhankelijk van de betreffende makelaar die meestal in het weekend niet bereikbaar is! Dat willen wij veranderen. Wij nemen de klant in elk opzicht serieus. Alle vragen worden serieus genomen, wij zijn transparant en geven altijd feedback. De tijd is voorbij dat een makelaar op een voetstuk staat omdat hij alle kennis in huis heeft. Verkopen en kopen doen we samen!"

Laagdrempelig

Door onze laagdrempeligheid zijn we toegankelijk voor iedereen. Of je nu een starter bent, een gezin, een ouder stel dat luxer wil wonen of iemand die na veertig jaar huren de stap durft te nemen om te gaan kopen. U voelt zich thuis bij ons. Ons kantoor richten we dan ook in als een gezellige woonkamer met een apart speelhoekje voor de kinderen. Een huis kopen is een zakelijke transactie, maar heeft ook te maken met gevoel. Je koopt misschien twee of drie keer in je leven een huis. Dan is het prettig als ook je gevoel zegt dat het klopt."

Woonstyling

Een goede marketing en een uitstekende website met professionele fotografie maken deel uit van onze full service pakket. Evenals een perfecte woonstyling die in handen is van Charlotte. De woonstyling kan gerealiseerd worden door bijvoorbeeld het huren van schilderijen en het neerzetten van bruikleenmeubels. Ook hebben wij afspraken gemaakt met derden om eventueel uw huis voor een zachte prijs op te knappen. Wiebox makelaars maakt zo het kopen en verkopen aantrekkelijker! Verkopers die niet bij een bezichtiging aanwezig willen zijn,

krijgen bovendien een cadeaubon voor koffie of wat lekkers bij Proeverz, voorheen Talamini in het Piazza centrum.

Kwaliteitsborging

Garantie is verzekerd door lidmaatschap van de brancheorganisatie VBO. De VBO-leden zijn vakbekwaam en worden permanent getoetst op hun vakkennis. Zij staan voor kwaliteit en betrouwbaarheid, hun dienstverlening wordt gewaarborgd door de Beroeps- en Gedragscode Vereniging VBO Makelaar. Op hun handelen wordt bovendien toezien door een onafhankelijk Tuchtcollege: het Tuchtcollege Makelaardij Nederland. Om onze cliënten nog meer zekerheid te geven, werken wij als VBO-lid volgens de VBO-leden de Algemene (Consumenten) voorwaarden of de Algemene Voorwaarden voor professionele opdrachtgevers. Wij zijn aangesloten bij de Geschillencommissie Makelaardij en beschikken over een beroepsaansprakelijkheidsverzekering. VBO-makelaars en -taxateurs zijn verplicht naast hun lokale kennis ook hun professionele kennis op het gebied van makelen en taxeren, maar bijvoorbeeld ook hun juridische en fiscale kennis, actueel te houden door middel van permanente educatie.

"Wij geloven in de **kwaliteiten van onszelf én van u**. Samen gaan wij voor het maximale succes!"

Vraag naar onze VBO leveringsvoorwaarden

VERKOOP MAKELAAR

Wat kun je van ons verwachten

- ✓ Persoonlijke begeleiding 24 / 7
- ✓ Inventarisatie wensen en mogelijkheden bespreken
- ✓ Bepalen van de vraagprijs
- ✓ Professionele fotoreportage inclusief 360° fotografie
- ✓ Floorplanner plattegrond
- ✓ VideoSlideShow / VideoTour
- ✓ Perfecte marktpositionering
- ✓ Plaatsen online zoals op Funda, Huislijn, Jaap en meer
- ✓ Sociale media campagne
- ✓ Verkoop brochures
- ✓ Advertentie in de lokale kranten
- ✓ Interieur advies
- ✓ Verkoop styling
- ✓ Cadeaubon tijdens een bezichtiging
- ✓ Opstellen van contracten t.b.v. verkoop

Hoe gaan we te werk

Jouw huis verkopen doen wij in 4 overzichtelijke fases

Fase 1: Voorbereiding & onderzoek

Kies je voor Wiebox makelaars dan worden allereerst jouw wensen in kaart gebracht, er worden duidelijke afspraken gemaakt en het verkoop traject wordt stap voor stap uitgelegd. Zo weet je wat wij voor je gaan doen. Naast transparante informatie kun je rekenen op persoonlijke begeleiding: je hebt altijd een aanspreekpunt en kunt altijd vragen stellen. Jouw woning wordt uitvoerig geïnventariseerd in deze fase. De uitspraak "een goede voorbereiding is het halve werk", geldt zeker voor onze werkwijze. Hierbij worden, indien noodzakelijk, o.a. een kadastraal -, bodemonderzoek en bouwtechnoekuring uitgevoerd. Zo kom je, net als de koper van jouw woning, niet voor onaangename verrassingen te staan. Kortom: Verwachtingen bespreken, heldere afspraken maken en een optimale inventarisatie maken van het object.

Fase 2: Presentatie & prijs

Voordat jouw woning aan de markt gepresenteerd wordt, adviseren wij je graag over de beste verkoopstrategie. De strategie wordt bepaald aan de hand van de vastgestelde vraagprijs van jouw huis. Een goede en opvallende presentatie van jouw huis kan hierbij niet ontbreken. Hierdoor kun je jouw woning optimaal presenteren en de juiste kopers aantrekken.

Fase 3: Bezichtiging & onderhandelen

Wiebox makelaars richt zich op het aantrekken van serieuze kopers en maakt bezichtigingsafspraken. Bij een bezichtiging is een eerste indruk snel gevormd. Om een goede indruk te maken krijg je nuttige tips van Wiebox makelaars om jouw huis zo aantrekkelijk mogelijk te tonen. De interesse van de kijker wordt na de bezichtiging door middel van een vragenlijst gepeild. Wij houden je via jouw eigen digitale klantendossier op de hoogte. Dankzij een gedegen vooronderzoek is precies duidelijk wat jouw huis waard is. Door een realistische kijk op de vraagprijs en een rationele benadering op de onderhandelingen weet Wiebox makelaars het beste uit de onderhandelingen te halen. Vanzelfsprekend wordt je tijdens de onderhandelingsgesprekken op de hoogte gehouden.

Fase 4: Overdracht na de verkoop

Als jouw woning is verkocht zorgen wij voor een correcte en vlotte afhandeling, zodat de oplevering, overdracht en juridische afhandeling optimaal verlopen. Wiebox makelaars is pas tevreden over de verkoop als jij ook tevreden bent.

Daarmee staat Wiebox makelaars ook na de aankoop van jouw woning voor je klaar.

AANKOOP MAKELAAR

Wat kun je van ons verwachten als je samen met ons je nieuwe droomhuis gaat kopen

- ✓ Persoonlijke begeleiding 24 / 7
- ✓ Inventarisatie woonwensen
- ✓ Marktonderzoek bepalen ideale markt
- ✓ Financieel plan samen opstellen
- ✓ Hypotheek mogelijkheden bespreken
- ✓ Notariële zaken doornemen. Is de huidige acte nog van toepassing en van deze tijd
- ✓ Bezichtigingen samen uitvoeren
- ✓ Onderhandelingen uitvoeren
- ✓ Opstellen of controleren van contracten t.b.v. de aankoop
- ✓ After sales, het houdt niet op na de aankoop.... Wij blijven in contact

Hoe gaan we te werk

Jouw droomhuis aankopen doen wij in 4 overzichtelijke fases

Fase 1: Voorbereiden & zoeken

Wij zullen deze vier aankoopfases hieronder in het kort aan je uitleggen. Allereerst ga je op zoek naar jouw favoriete woning. En zoals je waarschijnlijk weet, is dat niet altijd even gemakkelijk. Daarom helpen wij je graag bij het zoeken van jouw favoriete woning. Wiebox makelaars maakt graag samen met jou een selectie van woningen, zodat je deze vervolgens kunt bezichtigen.

Fase 2: Bezichtigen & vergelijken

Als je overdag geen tijd heeft, bieden wij je ook de mogelijkheid om de woningen in de avond of in het weekend te bekijken samen met Wiebox makelaars. Zo weten wij zeker dat er altijd een moment is dat je jou (toekomstige) woning kunt bekijken.

Fase 3: Onderzoek & onderhandelen

Wanneer je daadwerkelijke interesse hebt in een huis, willen wij graag meer weten over de woning. Daarom voert Wiebox makelaars een uitgebreid onderzoek uit naar de woning en eventueel raadpleegt jouw aankoopmakelaar het kadaster en/of laat hij een Bouw- Technokeuring uitvoeren. Als alles aan jou en onze voorwaarde voldoet, kom je ontzettend dicht in de buurt bij het kopen van een huis. Het enige wat er nog gedaan dient te worden is onderhandelen over de vraagprijs. Wiebox makelaars heeft een realistische kijk op de vraagprijs. Door zijn ruime ervaring weet Wiebox makelaars het beste uit de onderhandelingen te halen.

Fase 4: Overdracht & na verkoop

Wanneer je jouw droomwoning hebt gekocht richt Wiebox makelaars zich op een correcte en vlotte afhandeling. Zodat de oplevering, overdracht en juridische afhandeling optimaal verlopen. Wiebox makelaars maakt het koopcontract op of controleert het document dat de verkopende makelaar heeft opgesteld. Wiebox makelaars is pas tevreden over de aankoop als jij ook tevreden bent.

Daarmee staat Wiebox makelaars ook na de aankoop van jouw woning voor je klaar.

Wiebox makelaars kan bij de ene klant een aankoopmakelaar zijn en bij de andere klant een verkoopmakelaar, maar hij is bij één pand nooit zowel aankoopmakelaar als verkoopmakelaar. Dit staat de VBO Erecode niet toe, vanzelfsprekend om belangenverstrengeling te voorkomen. Wiebox makelaars behartigt dus altijd de belangen van de klant. Met Wiebox makelaars heb je een eigen aankoopadviseur en iemand die vanuit jouw belangen als koper onderhandelt.

VERHUUR MAKELAAR

Wat kun je van ons verwachten

- ✓ Persoonlijke begeleiding 24 / 7
- ✓ Inventarisatie verhuurwensen
- ✓ Verhuurprijs bepalen
- ✓ Professionele fotoreportage inclusief 360° fotografie
- ✓ Marktonderzoek
- ✓ Onderhandelen uitvoeren
- ✓ Het informeren van nationale en internationale bedrijven
- ✓ Bezichtigen van de woning
- ✓ Screenen van kandidaten
- ✓ Op stellen van de huurovereenkomst conform de VBO normen en bepalingen
- ✓ Opmaken van een inspectierapport bij op- en aflevering
- ✓ Incasseren van de 1e maand huur en borg
- ✓ Wij kunnen ook het beheer op ons nemen
- ✓ Periodiek huurders controle

Het verhuren van woningen is vaak een complexe bezigheid. Het vergt een hoop tijd om de juiste huurder te vinden op een zo kort mogelijke termijn. Leegstand is voor een verhuurder een kostenpost. Wiebox makelaars neemt al deze zorgen voor je uit handen en zoekt voor jou de juiste huurder, die voldoet aan je wensen. Wiebox makelaars "we doen het samen"

Wat doen we nog meer

Wil je weten wat je woning waard is

Een gratis waardebepaling verplicht je tot niets. Het is handig om de marktkennis en de ervaring van Wiebox makelaars te gebruiken om een globale indruk te krijgen van wat jouw huis vandaag zou opbrengen. Besluit je jouw huis in de verkoop te zetten. Dan heb je inmiddels een goede indruk van de werkwijze van Wiebox makelaars en de vele voordelen van onze full service.

**Bel voor een gratis
waardebepaling!**

Wat is een waardebepaling

Bij een waardebepaling krijg je een goede inschatting van de actuele marktwaarde van je woning. Wiebox makelaars komt bij je langs en maakt een inventarisatie van je woning en geeft op basis daarvan mondeling een prijsindicatie van je woning af. Je krijgt hiermee een goede indruk van de verkoopwaarde van je huis.

Verschil waardebepaling en taxatie

Een waardebepaling is iets anders dan een taxatie. Bij een taxatie wordt de woningwaarde schriftelijk uitgewerkt en onderbouwd in een rapport. Een taxatie wordt uitgevoerd door een erkend taxateur en geeft je verschillende rechten. Zo kun je met een taxatierapport een hypotheek aanvragen of bezwaar maken tegen een WOZ-waardering van je huis. Ook heb je deze nodig bij een aanslag voor erfbelasting of ten tijde van een boedelscheiding.

Online persoonlijke ZOEKPROFIELEN

Een goed begin is het halve werk. Je wilt niet zo maar een huis, maar jouw droomhuis. Probeer eerst een helder beeld te krijgen wat je daaronder verstaat.

Mijn account

Met een account kun je onder andere objecten opslaan als favoriet, zoekprofielen aanmaken en op de hoogte worden gehouden van wijzigingen. Log in op www.wiebox.nl en bekijk de mogelijkheden.

Wiebox makelaars "we doen het samen 24 / 7" 

Energielabel

Hoe kom ik aan een energielabel voor mijn woning? Heb je als huiseigenaar nog geen energielabel, dan heb je begin 2015 een voorlopig energielabel ontvangen. Op Zoekuwenergielabel.nl kun je zelf controleren welk (voorlopig) energielabel je woning heeft. Je hoeft alleen je postcode en huisnummer in te vullen.

Voorlopig energielabel

Het voorlopige energielabel is gebaseerd op al bekende gegevens, zoals woningtype, oppervlakte en bouwjaar. Het voorlopige energielabel is een inschatting. Misschien heb je inmiddels uw vloer laten isoleren of zonnepanelen laten installeren. Dit kun je aangeven zodra je het voorlopige energielabel omzet in een definitief energielabel. Op basis van deze maatregelen kan het definitieve label anders uitvallen dan het voorlopig label.

Definitief energielabel aanvragen

Je kunt online je voorlopige energielabel omzetten in een definitief energielabel.

Wat moet je hiervoor doen:

1. Log met je DigiD in op Energielabelvoorwoningen.nl
2. Controleer je woninggegevens en pas ze eventueel aan
3. Voeg digitaal bewijs toe, als je energiebesparende maatregelen heeft getroffen (bouwtechnisch rapport, factuur, foto's)
4. Selecteer een erkend deskundige (op basis van tarief, klantbeoordelingen of reactietijd)
5. Verstuur je gegevens

Erkend deskundige controleert gegevens

De erkend deskundige (energieadviseur, makelaar of bouwtechnisch specialist) controleert je gegevens vervolgens op afstand. Hij kan met je overleggen over de gegevens die je hebt verstrekt. De erkend deskundige komt dus niet bij je thuis langs. Heeft de erkend deskundige je gegevens goedgekeurd, dan ontvang je het definitieve energielabel per mail van de Rijksoverheid.

Na goedkeuring van je gegevens vindt de registratie van het definitieve label automatisch plaats.



Definitief energielabel binnen enkele dagen

Soms ontvangt je al binnen een dag een definitief energielabel.

Meestal duurt het iets langer.

Hoe snel je je definitieve energielabel ontvangt, hangt af van:

- de kwaliteit van het aangeleverde bewijsmateriaal;
- de reactiesnelheid van de erkend deskundige.

Geldigheid definitief energielabel

Het definitieve label blijft (net als het energielabel dat voor 2015 is afgegeven) 10 jaar geldig.

Je hebt al een energielabel en wilt dit vernieuwen

Heb je een energielabel van voor 2015, en wil je dit laten wijzigen omdat je inmiddels bijvoorbeeld extra energiebesparende maatregelen hebt genomen. Ook dit kun je online via [Energielabelvoorwoningen.nl](https://energielabelvoorwoningen.nl) regelen.

Kosten energielabel

Een voorlopig energielabel is gratis. Een definitief energielabel kost enkele tientjes. Dit zijn de administratiekosten van de erkend deskundige.

Online aanvragen definitief label lukt niet

Lukt het je niet om online uw definitieve energielabel aan te vragen. Bijvoorbeeld omdat je geen internet hebt, of omdat de woningeigenaar is overleden en je niet kunt inloggen met DigiD? Dan kun je contact opnemen met de helpdesk energielabel: telefoonnummer 0800-0808 of helpdesk@energielabel.nl.

Woon**tips**

voor het **aankopen** van je droomhuis

1. Breng je woonwensen in kaart
2. Vergelijk woningen op verschillende woningsites
3. Vergelijk diverse aankoopmakelaars
4. Laat je informeren over diverse hypotheekvormen, het maximale hypotheekbedrag en de maandlasten
5. Bekijk een potentiële woning meerdere keren
6. Laat je door de aankoopmakelaar goed informeren over de wijk, omgeving en bestemmingsplannen
7. Informeer naar de bijkomende kosten
8. Laat eventueel een bouwkundige keuring uitvoeren
9. Laat de aankoopmakelaar de onderhandelingen doen om tot de beste aankoopprijs te komen
10. Laat een aankoopmakelaar de koopovereenkomst controleren
11. Vraag de aankoopmakelaar advies over een te kiezen notaris
12. Inspecteer samen met je makelaar de woning voor oplevering
13. Financiële valkuilen
14. Droomhuis gevonden. Neem dan eerst de financiën onder de loep. Bij een koophuis komt meer kijken dan alleen aankoop- en hypotheeklasten.

Check vooral de kosten van

1. Onroerendezaakbelasting (OZB); gemeentebelasting voor eigenaren
2. Onderhoud van de woning; met een potje kun je onvoorziene kosten opvangen
3. VvE (bij een appartement); een ongezonde VvE kan bij achterstallig onderhoud de maandelijkse lasten flink omhoog stuwen
4. Opstalverzekering; is verplicht en verzekert de woning tegen schade door brand, storm en inbraak (bij appartementen zit de opstalverzekering in de VvE), gemiddeld tussen de 7,5 en 15 euro per maand
5. Inboedelverzekering; verzekert interieur tegen schade door brand en inbraak, gemiddeld tussen de 10 tot 15 euro per maand.

VBO Bezichtingsfolder

Tijdens de bezichtiging doe je vele indrukken op en bepaalde kenmerken van de woning wil je graag onthouden. Om deze indrukken en kenmerken thuis rustig na te lezen, bieden wij je de VBO Makelaar bezichtingsfolder aan. Samen met de informatie die je op VBO.nl vindt, beschik je zo over alle gegevens van misschien wel je toekomstige droomhuis.



Woon**tips**

voor het **verkop**en van je woning

Bezichtiging tips

1. Een opgeruimd en schoon huis is enorm belangrijk.
2. Een goede lichtinval vergroot de kamers en brengt sfeer. Dus strategisch een paar lampen aan en gordijnen, vitrage of luxaflex open. Ook schone ramen zorgen voor meer licht en sfeer
3. Vergeet de tuin niet. Dat betekent dat de entree vrij is van fietsen en speelgoed, heggen en grote planten gesnoeid zijn en er geen onkruid zichtbaar is
4. Een opgeruimde zo leeg mogelijke zolder, schuur, garage en kasten. Dat geeft de koper een goede indruk wat er aan bergruimte aanwezig is.
5. Geen vaat in de keuken, schoenen in de gang of rondslingerende handdoeken in de badkamer

Tips van onze verkoopstyliste

- Zorg voor optimale zichtlijnen. Is er een mooie schouw of een bijzondere lichtinval bij een erker
- Zet dan de meubelen zo dat het zicht daarop valt. Een goede styliste kan de verborgen kracht van een ruimte naar voren halen
- Maak een bezichtigingbox. Doe spulletjes noodzakelijk voor een bezichtiging in een box. Ze zijn dan altijd schoon en paraat voor een onverwachte kijker. Denk aan mooie handdoekjes en zeepjes voor de badkamer of een spreij voor de slaapkamer
- Houd lege opbergers paraat. Persoonlijke zaken, denk ook aan deodorant, shampoo of een stapel post moeten gemakkelijk op te bergen zijn. Een echte verzamelaar? Dan kan voor de verkoopperiode externe opslagruimte huren, een oplossing zijn
- Zet de kat buiten. Er zijn kijkers die allergisch zijn voor dieren of die snel afknappen op de luchtjes die ze verspreiden. Zet de hond even bij de buren, doe voederbakken even weg. Luchtjes afkomstig van oude vloerbedekking of een niet-geluchte slaapkamer, zijn ook afknappers. Bij de supermarkt zijn er producten te koop om de geur in huis te neutraliseren
- De kijker moet zichzelf er zien wonen. Dat gaat beter als ze niet worden afgeleid door zaken die niet relevant zijn. Doe de toiletbril naar beneden en kijk of de kapstok niet te vol hangt. Zorg dat er niet te veel persoonlijke foto's of uitgesproken schilderijen aan de muur hangen
- Kost gaat voor de baat uit. Zeker met dubbele lasten, gaat geld uitgeven aan styling tegen het gevoel in. 'Low budget', bijvoorbeeld met accessoires van goede, betaalbare bouwmarkten en woonwinkels, kan heel veel sfeer in huis worden gebracht. Soms loont het om een kleine investering te doen, bijvoorbeeld om een muurtje te laten stucen als het echt de verkoopkans vergroot
- Bak géén taart. Niet iedereen is fan van baklucht. Bied liever petit fours aan of luxe koekjes

Checklist verhuizen

Een verhuizing betekent een heleboel regelwerk. Zorg dat je twee maanden voor de verhuisdatum al aan de slag gaat.

Twee maanden voor de verhuizing

- ☐ Noteer afmetingen van je huis voor gordijnen, behang, verf, etc.
 - ☐ Bestel gordijnen, vloerbedekking
 - ☐ Bewaar dozen
 - ☐ Regel vrienden en een verhuisbus. Of een verhuisbedrijf
 - ☐ Regel vrije dagen bij je werkgever
 - ☐ Vraag een telefoonaansluiting aan op je nieuwe adres
 - ☐ Via TNT Post kun je verhuiskaarten bestellen.
-

Eén maand voor de verhuizing

- ☐ Gas/water/elektra opzeggen en aanvragen voor het nieuwe huis
- ☐ Verhuisdozen kopen bij de bouwmarkt
- ☐ Verstuur verhuisberichten naar bekenden en instellingen, zoals de zorgverzekeraar en bank
- ☐ Check je verzekeringspakket en bekijk of er aanpassingen nodig zijn
- ☐ Zet overbodige spullen op Markplaats of bij het grofvuil.



Twee weken voor de verhuizing

- ☐ Regel een verhuisverzekering
 - ☐ Pak alvast spullen in die je de komende tijd niet zult gebruiken, kleding bijvoorbeeld.
 - ☐ Zorg dat de kinderen/huisdieren onderdak hebben op de verhuisdag.
-

Eén week voor de verhuizing

- ☐ Zorg ervoor dat waardevolle papieren en spullen goed opgeborgen zijn, bijvoorbeeld in een kluis
 - ☐ Maak het nieuwe huis schoon en hang eventueel gordijnen op
 - ☐ Pak in het oude huis de laatste spullen in.
-

Eén dag voor de verhuizing

- ☐ Koelkast ontdooien en schoonmaken
 - ☐ Water uit de wasmachine tappen en trommelbeveiliging vastzetten
 - ☐ Laatste meubels demonteren en laatste zaken inpakken.
-

De grote verhuisdag

- ☐ Sleutels, geld en cheques in de handbagage
 - ☐ Huis controleren op achtergebleven spullen
 - ☐ Meterstanden noteren in het oude huis
 - ☐ Sluit eventueel gas en elektra af
 - ☐ Waterleiding aftappen (alleen in de winter).
-

Na de verhuizing

- ☐ Eventuele verhuisschade noteren en schriftelijk melden bij de verhuizer of verzekeraar.

Veelgestelde vragen

over bieden op een woning

Je voorstel wordt besproken met de verkoper. Wiebox makelaars neemt contact met je op inzake de reactie van de verkoper. Er zijn 2 mogelijkheden. De eerste mogelijkheid is dat de verkoper niet ingaat op jouw voorstel; er wordt geen tegenvoorstel gedaan. Er is dus geen sprake van een onderhandelingsituatie.

De tweede mogelijkheid is dat de verkoper een tegenvoorstel doet op jouw voorstel. Er is dan sprake van een onderhandeling. De onderhandeling kan resulteren in een wilsovereenstemming; partijen zijn het eens geworden over de koopsom, aanvaardingsdatum en voorwaarden. De wilsovereenstemming wordt vervolgens bevestigd in een koopakte, opgemaakt door Wiebox makelaars. Hieronder vindt je een overzicht van veel gestelde vragen.

Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je kunt niet afdwingen dat je in onderhandeling bent. Je bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op jouw bod. Dus: als de verkoper een tegenbod doet kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met jou in onderhandeling is. Je bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij jou bod met de verkoper zal overleggen.

Mag de makelaar met meer dan één gegadigde tegelijk onderhandelen?

De makelaar kan met meerdere gegadigden tegelijk onderhandelen. Dit dient hij echter wel aan de betrokkenen kenbaar te maken.

Wat betekent 'onder bod' zijn?

Als de makelaar aangeeft 'onder bod' te zijn, betekent dit dat hij een serieuze gegadigde heeft, welke hij heeft toegezegd transacties met anderen niet te zullen bevorderen. Dit betekent echter niet dat bezichtigingen niet meer door kunnen gaan. De makelaar dient dan wel duidelijk aan te geven dat hij 'onder bod' is.

Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Neen. 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 je de vraagprijs van internet, uit een advertentie of woninggids biedt, dan doe je een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen. Hij kan zelfs besluiten de vraagprijs tijdens de onderhandelingen te verhogen.

Kan de 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 "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), 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 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 biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigingen?

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. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag Wiebox makelaars naar een toelichting over de inschrijvingsprocedure.

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 voorwaarde 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 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.

**Bel voor een gratis
waardebepaling!**

Wiebox makelaars

Kazerneplein 35
4201 MB Gorinchem

📞 06 577 151 30
T 0183 76 38 24

info@wiebox.nl
www.wiebox.nl

