

## Biedingsinformatie

In dit overzicht krijgt u antwoord op veel gestelde vragen. Lees deze informatie goed door, dit kan teleurstellingen voorkomen. De informatie verstrekt in deze brochure heeft een wettelijke basis en kan in veel gevallen niet onderling afwijkend geregeld- of overeengekomen worden.

### Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus: als de verkoper een tegenvoorstel doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

### Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er een onderhandeling gaande is?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt hier geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerst geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

### Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Het antwoord is ja. Een vraagprijs is alleen een uitnodiging tot het doen van een bod en de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen tijdens de onderhandelingen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Ook wanneer partijen 'naar elkaar toe komen' in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenvoorstel te verhogen en de geïnteresseerde zou bijvoorbeeld kunnen besluiten om zijn bod te verlagen.

### Wanneer komt een koop tot stand

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken (zoals het verkochte, de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), is de koop gesloten (de koop kan niet meer eenzijdig ontbonden worden) en legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u als koper bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is



belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat er overeenstemming is bereikt, aangezien u nadat er overeenstemming bereikt is geen voorwaarden meer toe kunt voegen. Nadat er overeenstemming is bereikt over de belangrijkste zaken ontvangen partijen de koopakte. Hierin is de datum van overdracht opgenomen en wanneer de (mogelijke) voorwaarden uitgewerkt zijn, zal op de afgesproken leveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

#### Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij wel of niet uw bod aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenvoorstel laat doen.

#### Mag de makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

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 vraagt een 'belachelijk' hoge prijs voor een woning, mag dit?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt met betrekking tot de verkoop van zijn woning. Als verkoper en koper het over de prijs en deze zaken eens zijn, is er sprake van een koop.

#### 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 al wel eens over de voorwaarden 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 nieuwe belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende een



paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod. De makelaar zal in de tussentijd proberen om niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende kan deze tijd gebruiken om bijvoorbeeld nog even goed na te denken en alle 'voors' en 'tegens' op een rij te zetten. Een optie kunt u niet eisen; de verkopende makelaar beslist of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

Als ik de eerste ben die belt, bezichtig of een bod uitbreng, moet de verkoper via de makelaar in deze gevallen ook als eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

