

## **HET ANTWOORD OP UW VRAGEN OVER ONDERHANDELINGEN, BEZICHTIGING, BEDENKTIJD EN MEER**

De belangrijkste vragen over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer. “Mag de vraagprijs tijdens onderhandelingen worden verhoogd?” en “Wat betekent ‘onder bod’ zijn?” zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. In deze brochure krijgt u antwoord op deze vragen en andere voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

### ***Wat betekent ‘onder bod’ zijn?***

Onder bod zijn' betekent dat de makelaar een serieuze gegadigde (die een bod heeft uitgebracht) heeft toegezegd een transactie met een ander niet te zullen bevorderen. In de praktijk wordt ‘onder bod gaan’ ten onrechte ook wel aangeduid als het verlenen van een optie. Het verlenen van een echte (juridische) optie legt echter een potentiële basis voor een verder onontkoombare transactie. Wanneer dat niet de bedoeling is kan het gebruik van het woord ‘optie’ beter worden vermeden.

### ***Mag/moet makelaar verkoper ‘onder bod zijn’ en als hij dit is verdere biedingen of bezichtigingen weigeren?***

Makelaar verkoper mag wel, maar moet niet 'onder bod zijn'. Indien de makelaar 'onder bod is,' hoeft hij om die reden geen bezichtigingen te weigeren. Voordat een bezichtiging plaatsvindt, dient de makelaar wel aan de betreffende gegadigde duidelijk te maken dat hij in onderhandeling is. Als de makelaar 'onder bod is', bevordert hij biedingen van anderen niet. Deze richtlijn vloeit overigens niet rechtstreeks voort uit de Erecode. Wel wordt in de Erecode bepaald dat zodra een NVM-lid met meer dan één kandidaat in onderhandeling raakt, hij dat aan betrokkenen kenbaar behoort te maken.

### ***Mag en kan de makelaar aangeven ‘onder bod te zijn’ zonder toestemming van de eigenaar?***

Het is onjuist 'onder bod' te gaan zonder dat de opdrachtgever vooraf met deze onderhandelingsmethodiek heeft ingestemd. Het is immers mogelijk dat juist door het 'onder bod zijn' een transactie wordt misgelopen. In dat geval kan de opdrachtgever zijn makelaar geen verwijt maken als er goede afspraken zijn gemaakt.

### ***Mag makelaar koper toch een bod uitbrengen als makelaar verkoper heeft aangegeven ‘onder bod’ te zijn en moet makelaar verkoper dat dan aan de eigenaar doorgeven?***

makelaar koper mag een bod uitbrengen als hij dit in het belang van zijn opdrachtgever vindt, ook al is zijn collega makelaar verkoper onder bod. Makelaar verkoper mag echter niet bevorderen dat dit gebeurt. Makelaar verkoper dient zo'n bieding aan zijn opdrachtgever ter kennis te brengen.

Makelaar verkoper mag eerst in onderhandeling treden met makelaar koper nadat de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde is beëindigd.

***Is er een koopovereenkomst tot stand gekomen indien makelaar koper namens zijn opdrachtgever de vraagprijs biedt?***

Nee. De Hoge Raad heeft in 1981 uitgemaakt dat een advertentie waarin een bepaald huis te koop wordt aangeboden tegen een bepaalde prijs slechts een uitnodiging is om in onderhandeling te treden, om een bod te doen. (Om misverstanden te voorkomen: dit betekent niet dat het noemen van een vraagprijs altijd vrijblijvend is. Als een verkoper een pand gericht aan iemand aanbiedt voor de vraagprijs kan er door acceptatie van dat bod wel degelijk een koopovereenkomst tot stand komen).

Het kan zijn dat de makelaar van de verkoper een volmacht heeft om namens zijn opdrachtgever voor de vraagprijs een overeenkomst te sluiten. Het verdient echter sterk de voorkeur om niet zonder nader overleg met de opdrachtgever van zo'n volmacht gebruik te maken. Bijzondere omstandigheden daar gelaten, is het beter en veiliger om niets buiten de opdrachtgever om te doen.

***Mag de vraagprijs tijdens onderhandelingen worden verhoogd?***

Ja, dat mag, zelfs als makelaar verkoper tijdens de onderhandelingen namens zijn opdrachtgever een tegenbod (al dan niet ter hoogte van de vraagprijs) heeft uitgebracht dat door de wederpartij verworpen is. De verkoper is dan niet meer aan dat bod gebonden. Daar staat tegenover dat ook een gegadigde niet aan een verworpen bod gehouden kan worden. Als de verkoper een bod in eerste instantie heeft afgewezen, maar later toch bereid is om voor de geboden prijs te verkopen, staat het de gegadigde vrij om een lager bod uit te brengen .

***Heeft koper meer kans als de eigenaar direct wordt benaderd? Zo ja, mag makelaar koper dit doen en/of dient hij koper te adviseren dit zelf te doen?***

Nee. Regel 4 van de Erecode brengt mee dat onderhandelingen verlopen via de betrokken NVM-leden en dat een opdrachtgever tijdens onderhandelingen niet mag worden benaderd buiten het door hem ingeschakelde NVM-lid om. Dat is niet alleen of in de eerste plaats een kwestie van collegiaal fatsoen; juist in de onderhandelingsfase heeft de opdrachtgever belangenbehartiging door zijn eigen deskundige nodig. Daaruit volgt dat de makelaar zijn opdrachtgever ook niet mag adviseren zelf contact op te nemen met de eigenaar van dat object. Er moet zo veel mogelijk voorkomen worden dat een opdrachtgever wordt "overvallen" door een derde of de wederpartij.

***Heeft een via een makelaar uitgebracht bod voorrang boven een eventueel ander bod?***

Nee, het feit dat een bieding via een makelaar is uitgebracht vormt geen reden om dat bod te laten prevaleren. De opdrachtgever beslist of hij een bepaald bod al dan niet accepteert. Uiteraard zal zijn makelaar hem daarbij adviseren, maar een dergelijk advies behoort gebaseerd te zijn op voor de opdrachtgever relevante zaken. Of een gegadigde wel of geen eigen makelaar heeft ingeschakeld zal bij de beslissing om een bod al dan niet te accepteren doorgaans geen rol spelen. Opdrachtgevers laten zich bij hun beslissing vooral leiden door de inhoud van het bod en eventueel de persoon van de gegadigde zelf.

***Moet makelaar verkoper, indien zich meer gegadigden aanbieden, de verschillende biedingen in een bepaalde volgorde afwerken?***

Of makelaar verkoper de verschillende biedingen in een bepaalde volgorde moet afwerken is afhankelijk van de in overleg met zijn cliënt gekozen onderhandelingsmethodiek. Er zijn verschillende onderhandelingsmethodieken mogelijk. Daarbij dient voorop te staan dat duidelijkheid verschaft wordt aan de betrokkenen. De Centrale Raad van Toezicht heeft tevens als eis gesteld dat gegadigden niet tegen elkaar uitgespeeld mogen worden. Van tegen elkaar uitspelen is in elk geval sprake als de makelaar aan een gegadigde kenbaar maakt wat een andere kandidaat geboden heeft.

Een veel gevolgde onderhandelingsmethodiek is die waarbij met de eerste gegadigde wordt onderhandeld tot en met de laatste mogelijkheid.

Deze methodiek draagt echter het risico in zich dat de makelaar alle gegadigden kwijt raakt. Een andere methodiek is dat de makelaar alle serieuze gegadigden tegelijkertijd aan bod laat komen. Met deze methodiek creëert hij echter het risico in een moeilijke positie gemanoeuvreed te worden omdat hij de gegadigden niet tegen elkaar mag uitspelen. Dit risico kan bijvoorbeeld worden vermeden door korte termijnen aan de onderhandelingen te stellen, door het betreffende object te veilen of door een inschrijving te houden.

Op het NVM portaal kunt u een protocol vinden waarin de taken van de aan- en verkopende makelaar bij veiling worden beschreven. De 'Richtlijn inschrijvingsvoorwaarden' aan de hand waarvan een verkoop bij inschrijving kan worden georganiseerd is eveneens via het NVM Portaal beschikbaar.

***Mag makelaar verkoper met meer dan één gegadigde tegelijk onderhandelen?***

Makelaar verkoper mag met meer dan een gegadigde tegelijk onderhandelen. Hij behoort dat dan wel aan betrokkenen kenbaar te maken. Het spreekt voor zich dat makelaar verkoper door met meer dan één gegadigde tegelijk te onderhandelen, het risico vergroot van een dubbele verkoop of van het anderszins in een moeilijke positie gemanoeuvreed te worden, zie ook het antwoord op vraag 9.

In de "oude" Erecode stond onder letter H dat als de makelaar tijdens onderhandelingen aan een collega toezegt diens bod aan zijn cliënt te zullen overbrengen, hij, tenzij hij zich uitdrukkelijk de vrijheid daartoe heeft voorbehouden, met geen ander onderhandelingen voert totdat hij aan de collega de beslissing omtrent diens bod heeft medegedeeld. Het is (nog) niet duidelijk of deze regel nog van kracht is nu zij niet meer expliciet in de Erecode is opgenomen.

Met andere woorden het is de vraag of makelaar verkoper direct met makelaar koper mag gaan onderhandelen als hij tijdens onderhandelingen met (de makelaar van) de eerste gegadigde reeds heeft toegezegd een bod te zullen overbrengen en hij de beslissing omtrent dat bod nog niet heeft medegedeeld. De juridische dienst vermoedt dat de regel onverminderd van kracht blijft. Ten eerste vloeit zowel uit de oude als uit de nieuwe Erecode (in het bijzonder regel 1) voort dat een NVM-lid op zorgvuldige wijze met biedingen dient om te gaan. Ten tweede heeft de Centrale Raad van Toezicht de betreffende regel in het verleden ruim uitgelegd. De tekst van de oude Erecode beperkte zich uitdrukkelijk tot toezeggingen aan een collega. De Centrale Raad van Toezicht stelde zich echter op het standpunt dat de regel van overeenkomstige toepassing was bij toezeggingen aan een derde. Tenzij makelaar verkoper zich reeds uitdrukkelijk de vrijheid om met anderen in onderhandeling te treden had voorbehouden, mag hij dus vermoedelijk niet met makelaar koper in onderhandeling treden zolang de eerste gegadigde niet weet hoe de verkoper op zijn bod heeft gereageerd.

### ***Dient het 'onder bod zijn' te worden afgeschaft of te worden aanbevolen?***

Het is in de eerste plaats de eigen verantwoordelijkheid van de makelaar om de onderhandelingen op een correcte wijze te voeren. Hoewel hij daarbij uiteraard primair de belangen van zijn opdrachtgever dient te behartigen, zal hij ook rekening dienen te houden met de gerechtvaardigde belangen van de wederpartij. Zoals reeds hiervoor is vermeld, dient de makelaar duidelijkheid te verschaffen over de gang van zaken en mag hij partijen niet tegen elkaar uitspelen.

Het belang van de opdrachtgever wordt met de onderhandelingsmethodiek van het 'onder bod zijn' -ook wel 'koetsensysteem' genoemd- niet in alle gevallen optimaal behartigd. Soms kan het, bijvoorbeeld vanwege de marktsituatie, de voorkeur verdienen om alle serieuze gegadigden tegelijkertijd aan bod te laten komen (middels het organiseren van een verkoop bij inschrijving of veiling). Dat geldt niet alleen voor de verkoper maar met name ook voor aspirant-kopers en hun makelaars. Vooral als er veel gegadigden zijn kleeft aan het 'onder bod zijn' het gevaar dat niet de kwaliteit van het aankoopadvies de doorslag geeft, maar vooral de snelheid waarmee het eerste bod wordt uitgebracht. In de praktijk leidt dat soms tot onwenselijke situaties als het maken van bezichtigingsafspraken zonder dat er al een gegadigde bekend is, het ongezien uitbrengen van biedingen, etc. De ervaring leert dat een gegadigde die achter het net vist omdat zijn bod niet hoog genoeg was, dat doorgaans acceptabeler vindt dan dat hij geen koper wordt omdat zijn rangnummer niet hoog genoeg was. Bovendien kan het laatste aanleiding vormen voor het (veelal) onterechte verwijt aan het adres van de makelaar dat deze blijkbaar niet actief genoeg geweest is.

### ***Het (mondeling) voeren van onderhandelingen en de Wet Koop Onroerende Zaken***

De Wet Koop Onroerende Zaken is per 1 september 2003 in werking getreden. Volgens deze wet wordt de koop van een tot bewoning bestemde onroerende zaak, indien de koper een natuurlijk persoon is die niet handelt in de uitoefening van beroep of bedrijf, schriftelijk aangegaan. Wat betekent dit voor de situatie waarin partijen mondeling overeenstemming hebben bereikt?

De Juridische Dienst schat in dat een rechter die zich over een dergelijke situatie moet buigen de precontractuele goede trouw in zijn overweging zal meenemen. De rechter zal belang hechten aan 'wat partijen mochten verwachten' van de besprekingen die zij met elkaar hebben gevoerd. Als partijen overeenstemming hebben bereikt en er is niet tot uiting gebracht dat partijen niet gebonden zijn zolang er geen schriftelijke overeenkomst is, dan is de kans aanzienlijk dat de rechter bepaalt dat aan de behaalde overeenstemming gevolg moet worden gegeven. Dat betekent dat de verkoper door de rechter verplicht kan worden mee te werken aan het tot stand brengen van de koopovereenkomst. Voor de koper geldt dit strikt genomen ook, maar die kan vervolgens altijd weer een beroep op de bedenktijd doen.

### ***Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?***

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid "hangt" aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (6%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

### ***De kopersbedenktijd***

Met ingang van 01 september 2003 is de wetwijziging in werking getreden die gevolgen heeft voor koopovereenkomsten waarbij een particulier I een woning II koopt. Een koper kan extra beschermd worden door de koopovereenkomst door de notaris in te laten schrijven in het Kadaster. Wij hebben de hoofdlijnen van deze wijziging voor u op een rij gezet.

### ***Schriftelijkheidsvereiste***

De koopovereenkomst moet schriftelijk worden aangegaan. Een mondelinge koopovereenkomst is niet langer geldig. De notaris schrijft op verzoek de koopovereenkomst in bij het Kadaster. Hiermee is de koper beschermd tegen calamiteiten aan de verkopers kant, zoals levering van de woning aan een hogere bieder, faillissement van de verkoper, schuldsanering of dreigende beslagen.

### ***Drie dagen bedenktijd***

Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen nadat de koopovereenkomst aan koper is overhandigd, van de koop af te zien. De drie dagen bedenktijd gaat dus niet in nadat de koper de koopovereenkomst heeft ondertekend, maar pas nadat een getekend exemplaar van de koopovereenkomst aan koper is overhandigd. Het is daarom goed onder de koopovereenkomst de koper te laten verklaren dat en wanneer de koper een exemplaar van de koopovereenkomst hebben ontvangen. De termijn van 3 dagen is zodanig, dat daarin in ieder geval twee werkdagen moeten vallen. De gedachte achter deze bedenktijd is dat de koper nog de gelegenheid heeft om deskundigen te raadplegen. De verkoper heeft géén bedenktijd. De ontbinding van de koopovereenkomst door de koper geschiedt door een mededeling van koper aan verkoper. Daarvoor geldt een vormakelaar verkoperoorschrift. Het is aan te raden dit bij aangetekende brief te doen. Naast deze bedenktijd kunnen uiteraard nog steeds de gebruikelijke ontbindende voorwaarden worden opgenomen, bijvoorbeeld het verkrijgen van een hypothecaire geldlening of een woonvergunning.

### ***Waarborgsom***

De door koper te storten waarborgsom of bankgarantie bedraagt maximaal tien procent (10 %) van de koopsom. De hiervoor genoemde wijzigingen zijn van dwingend recht; er kan dus niet ten nadele van de koper van worden afgeweken. Een langere bedenktijd dan drie dagen **mag** wel worden overeengekomen. De schriftelijkheidsvereiste en de bedenktijd en de bedenktijd is ook van toepassing op de koop van vakantiewoningen, maar niet op de koop van onder meer onbebouwde grond, woonboten en woonwagens. De eisen gelden ook niet voor huurkoop en koop op een openbare veiling.

### ***Bedenktijd en termijnenwet***

De bedenktheid is minimaal 3 dagen en gaat in op de dag na de dag waarop de koper de koopakte heeft ontvangen. Vanwege het opmaken en ondertekenen van de koopakte zullen er al enkele dagen verstreken zijn voordat de bedenktheid ingaat. Op de bedenktheid is de Algemene Termijnenwet van toepassing, waarin staat dat tenminste twee van de drie dagen geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag mogen zijn. Als een bedenktheid eindigt op zo'n dag, wordt zij verlengd tot de eerstvolgende dag die geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. Zie hiervoor het volgende overzicht (hierin zijn algemeen erkende feestdagen niet meegenomen):

Ondertekende koopakte door koper ontvangen	Bedenktheid eindigt op:	Bedenktheid bedraagt:
maandag	Donderdag	drie kalenderdagen
dinsdag	Vrijdag	drie kalenderdagen
woensdag	Maandag	vijf kalenderdagen
donderdag	Maandag	vijf kalenderdagen
Vrijdag	Dinsdag	vier kalenderdagen
zaterdag	Dinsdag	drie kalenderdagen
zondag	Woensdag	drie kalenderdagen

Voor de berekening van de bedenktheid worden als algemeen erkende feestdagen aangemerkt of daarmee gelijkgesteld:

- De Nieuwjaarsdag;
- De Christelijke tweede Paas- en Pinksterdag;
- De beide Kerstdagen;
- De Hemelvaartsdag;
- De dag waarop de verjaardag van de Koningin wordt gevierd;
- De Vijfde mei;
- De Goede vrijdag.

Daarnaast kunnen bij Koninklijk Besluit specifieke dagen aangewezen worden die voor de berekening van de bedenktheid gelijkgesteld worden met de algemeen erkende feestdagen.

### ***Meer informatie?***

Heeft u na het lezen van deze informatie nog vragen of wilt u een toelichting?

Loop dan eens bij ons binnen of bij uw eigen NVM-makelaar. Wij nemen graag de tijd voor u.