

## **Overweeg je eerst een nieuw huis te kopen en dan te verkopen? Deze tips helpen je!**

### **Tip 1**

Nodig een makelaar uit en zorg dat je een goed inzicht krijgt in de waarde van je huidige huis. Vraag absoluut ook om een goede en voor jou begrijpelijke onderbouwing. Overleg ook met de makelaar of hij denkt dat je huis heel courant is. En 2 makelaars uitnodigen is niet ongebruikelijk.

### **Tip 2**

Ga met je financiële adviseur om de tafel zitten; De bank moet namelijk wel mee willen werken aan eerst kopen en dan verkopen. En je zult niet de eerste zijn waarbij de bank jou plannetje niet zo'n goed idee vindt.

### **Tip 3**

Ga de verkoop van je huis opstarten maar ook helemaal afronden incl het laten maken van foto's, plattegronden, teksten etc etc zodat je makelaar direct je huis op Funda kan plaatsen zodra je overeenstemming hebt bereikt met de verkopende makelaar van je nieuwe huis.

### **Tip 4**

En zit financieel alles heel precies in elkaar – ben je erg afhankelijk van de opbrengst van je huis om je nieuwe huis ook te kunnen kopen – vraag je dan ook af of eerst kopen in jou geval wel een goede keus is.

### **Tip 5**

Krijg je het nu al Spaans benauwd bij het idee dat je straks mogelijk een kortere of wellicht zelfs langere periode met twee huizen zit? Wellicht is eerst verkopen voor jou dan toch een betere, zeg rustigere, oplossing

### **Tip 6**

Eerst kopen en toch geen financieel risico lopen? Er is een oplossing: Kopen met een No risk Clause. In de crisis werkten veel verkopers hier graag aan mee. In de huidige verkopersmarkt is dat meestal wel wat anders. Maar val je voor een minder courant huis in een minder gewilde omgeving dan wil de verkoper hier wellicht best wel aan mee werken! Weten wat een No Risk Clause is? Lees het op de volgende bladzijde.

## **Overweeg je eerst te verkopen en dan pas te kopen? Dan zijn deze tips voor jou!**

### **Tip 1**

Kies je om eerst te gaan verkopen ga dan eerst met je financiële adviseur om de tafel zitten. Het zou wel heel zuur zijn als je je huis hebt verkocht en de bank niet mee wil werken aan een hypotheek voor een nieuw huis. Nog nooit meegemaakt, maar jij kunt de eerste zijn

### **Tip 2**

Ga je heel goed verdiepen wat je precies voor een nieuw huis zoekt. Zorg dat je dat goed in kaart hebt gebracht en dat je wensen realistisch zijn. Je makelaar wil hier graag met je over "sparren". Wil je in de regio Gooi/Almere gaan wonen? Maak dan met ons een afspraak voor een Woonservicegesprek!

### **Tip 3**

Probeer een zo lang mogelijke opleveringstermijn met de kopers van je huis af te spreken en...zorg ook dat je een flexibele oplevering hebt waarbij jij kunt bepalen dat de oplevering eventueel eerder plaats vindt. De standaard clause in de koopakte gaat uit van het feit dat beide partijen akkoord gaan en dat betekent dus dat als de koper niet eerder wil opleveren jij met de gebakken peren zit.. De standaard clause is dus niet voldoende als jij wil bepalen dat er eventueel eerder opgeleverd moet kunnen worden.

### **Tip 4**

Ga je niet alleen op Funda oriënteren op je nieuwe huis maar maak ook eens een afspraak om te gaan kijken. En doe dat voordat je je huis ook echt te koop zet

### **Tip 5**

En komt je droomhuis toch voorbij voordat je je eigen huis hebt verkocht? Laat je je dan niet verleiden om toch eerst te gaan kopen... Je hebt niet voor niets die afspraak met jezelf gemaakt! Kun je je toch niet beheersen? Slaap er sowieso een nachtje over en bedenk goed waarom je voor jezelf had gekozen om eerst te gaan verkopen...

## Verkopen met een “no risk clause”

Wil je wel een ander huis kopen, maar niet het risico dat je met twee huizen blijft zitten. Dan is de No Risk clause wellicht een idee!

Om die potentiële koper over de streep te kunnen trekken heeft de NVM de No-Risk clause ontwikkeld. Het is een soort ontbinding verkoop eigen huis, maar met dat verschil dat het gekochte huis ook gewoon in de verkoop blijft. De koper krijgt nu de gelegenheid om zijn eigen huis te verkopen, terwijl het huis van de verkoper ook gewoon in de verkoop blijft. Komt er een andere koper die wil kopen zonder No-Risk clause dan kan de koopovereenkomst met de eerste koper ontbonden worden.

Als verkoper loop je dus niet het risico dat je helemaal overgeleverd bent aan het wel of niet verkopen van het huis van de koper. Het huis van de verkoper blijft immers ook gewoon te koop staan en de bezichtigingen gaan ook gewoon door. De koop is pas definitief als de koper voor de afgesproken datum zijn eigen huis heeft verkocht of op de afgesproken datum aangeeft geen gebruik te willen maken van de ontbindingsmogelijkheid. Omdat de woning gewoon te koop blijft staan kan het ook zijn dat er zich een andere koper aandient die wil kopen zonder No-Risk clause. Is dit het geval dan krijgt de eerste koper de keuze af te zien van de No-Risk clause of de koop te ontbinden waarna het huis verkocht kan worden aan de andere koper.

Waarom zou een koper met een No-Risk clause willen kopen? Veel kopers willen wel verhuizen, maar het huis dat zij zoeken is niet heel eenvoudig te vinden. Zij willen hun eigen huis pas te koop zetten als ze een ander huis hebben gevonden.

Waarom zou een verkoper met een No-Risk clause willen verkopen? De verkoper weet dat, als de koper zijn eigen huis heeft verkocht, hij in ieder geval het huis van de verkoper koopt en niet dat van de buurman. Het staat immers zwart op wit. Voor de verkoper zitten er weinig nadelen aan deze clause!

Is gedurende de onderhandelingen een No-Risk clause overeengekomen dan zal de volgende clause in de koopovereenkomst worden opgenomen:

- 1. Koper heeft het recht deze overeenkomst te ontbinden wanneer hij er uiterlijk op .... (datum)...niet in geslaagd is de hem in eigendom toebehorende onroerende zaak ....(aanduiding nog te verkopen onroerende zaak).- .... te .....(plaatsnaam)... onvoorwaardelijk te verkopen, zulks onder algemeen aanvaardbare voorwaarden en tegen een voor de koper acceptabele koopsom (of : een bedrag gelijk aan de getaxeerde verkoopwaarde van de onroerende zaak ad ..... .k.k.). Het gestelde onder artikel 16.3. (bij koopakte appartementsrecht: 19.3.) is van overeenkomstige toepassing. Koper verplicht zich al het redelijk mogelijke te doen teneinde tot verkoop van de hierboven vermelde onroerende zaak te geraken.*

- 2. Met inachtneming van het onder artikel .... (invullen: artikel waarin ontbindende voorwaarden zijn opgenomen) bepaalde zal verkoper de onderhavige onroerende zaak te koop blijven aanbieden.  
In geval hij voor .....(datum) met een derde een koopovereenkomst tegen in zijn ogen gunstiger voorwaarden sluit, heeft hij het recht deze overeenkomst te ontbinden. Beroep op ontbinding zal dienen te geschieden bij brief met bericht van ontvangst of telefaxbericht met verzendbevestiging aan de koper, in welke brief of telefaxbericht de koper de gelegenheid dient te worden geboden om binnen 2 dagen na ontvangst van deze mededeling de verkoper of diens makelaar schriftelijk te informeren dat hij de onderhavige overeenkomst onvoorwaardelijk wenst te maken.*

Ellen Mouthaan Makelaardij o.g.  
Ellen Mouthaan-van Schaijk  
26 oktober 2019