

Notaris.

Heb je het huis van je dromen gevonden? Zo'n aankoop heeft echter belangrijke financiële en juridische gevolgen en is erg ingrijpend. Alvorens een verbintenis aan te gaan doe je best een beroep op een notaris als ervaren deskundige.



Tijdig advies.

Ten onrechte laat de benaming 'voorlopige verkoopovereenkomst' (of compromis) vermoeden dat koper of verkoper de overeenkomst nog kunnen verbreken. Maar van zodra een verkoper zich verbindt een goed over te dragen aan een koper die ermee akkoord gaat de daarvoor bepaalde prijs te betalen, is de verkoop definitief gesloten, zelfs als er nog geen voorschot is betaald. De notaris is gebonden door de bepalingen van de onderhandse overeenkomst. Het is dus van groot belang dat verkoper en koper zich vanaf het begin deskundig laten bijstaan.

Een voorlopige verkoopovereenkomst maakt de notaris op maat. Zo ben je er zeker van dat het juridisch in orde is. Een voorschot betalen is gebruikelijk, maar laat dit voor alle veiligheid bij de notaris blokkeren. Hij geeft het pas vrij na grondig onderzoek.

Enkele aandachtspunten:

Als kandidaat-koper moet je perfect geïnformeerd zijn over de staat van het huis, het appartement of de bouwgrond. Daarnaast zijn er allerlei juridische aspecten verbonden aan het sluiten van een verkoopovereenkomst. Teken die nooit te snel! Raadpleeg eerst een notaris. Hij zal nakijken of je geen kat in een zak koopt. Hierdoor voorkom je onnodige juridische en financiële risico's.

- Is de 'verkoper' wel de enige eigenaar en in regel met zijn belastingen?
- Beschikt de 'koper' over voldoende financiële draagkracht en kan hij een hypothecair krediet bekomen?
- Is het verkochte goed duidelijk omschreven en werden de oppervlakte en de kadastrale gegevens gecontroleerd?
- Is het verkochte eigendom niet over belast met hypothecaire leningen en rust er geen beslag op?
- Zijn er erfdienstbaarheden of rust er vruchtgebruik of een recht van bewoning op?
- Is het bodemattest, energieprestatie certificaat, attest van elektrische keuring, alle nodige stedenbouwkundige inlichtingen, asbestattest, ... aanwezig?
- Is de woning niet zonevreemd, niet getroffen door de rooilijn of zijn er stedenbouwkundige overtredingen?

Het laten opstellen of nakijken van uw verkoopovereenkomst brengt immers geen extra kosten mee, als de notaris gelast wordt met de verkoop.

Familiaal en zakelijk advies.

Bij de aankoop van de woning doet de notaris meer dan de notariële akte opstellen. Hij kadert de aankoop van een woning ook in een breder geheel. Zo bekijkt hij wat voor gevolgen de aankoop heeft op je familiale situatie, of een huwelijkscontract aangewezen is door de aankoop, hoe je elkaar het best beschermt ingeval iemand komt te overlijden,

We leven in een complexe samenleving met nieuw-samengestelde gezinnen, partners van wie één van beide al een woning had, jonge mensen die willen ondernemen, koppels met ongelijke inkomsten, De notaris wijst kopers op de gevolgen van hun aankoop en indien nodig werkt hij met hen een regeling uit, zodat ze beschermd zijn tegen potentiële risico's: een relatiebreuk, een echtscheiding, een overlijden, inkomensverlies, een faillissement,

Advies over het onroerend goed.

De notaris zal de kopers adviseren en informeren en de aankoop- en kredietakte opmaken. De notaris zal kopers informeren over de juridische toestand van het onroerend goed zodat ze met kennis van zaken hun akte kunnen ondertekenen.

Notariële akte.

Tussen de ondertekening van de onderhandse verkoopovereenkomst en van de notariële akte verlopen maximaal vier maanden. Immers, binnen deze termijn dienen de registratierechten te worden betaald. Enkel de notariële akte is een authentieke akte, die rechtszekerheid verschaft en als enige de mogelijkheid biedt om de overschrijving ervan te bekomen op het hypotheekkantoor. Tussen de ondertekening van de verkoopovereenkomst en het verlijden van de notariële akte zal de notaris alle nog nodige (waaronder een aantal wettelijk verplichte) opzoeken doen en controles uitvoeren. Pas nadien zal de notariële akte kunnen getekend worden. Een afschrift van de notariële akte wordt nadien door de notaris overgemaakt aan het hypotheekkantoor waar de notariële akte wordt overgeschreven en vanaf dan is de verkoop ook tegenstelbaar aan derden.

Afhandeling door uw notaris

Binnen de 15 dagen na de ondertekening van de notariële akte zal de notaris er ook voor zorgen dat de registratierechten verschuldigd op de aankoop betaald worden aan het registratiekantoor. De koper moet deze registratierechten aan de notaris betalen vóór de akte wordt getekend, samen met de voorziene aktekosten en erelonen.

Samenstelling 'notariskosten'

Wanneer je een woning koopt, betaal je meer dan de prijs van de woning. Je moet rekening houden met zo'n 15 procent extra kosten. Die worden vaak 'notariskosten' genoemd. Onterecht, want het grootste deel van wat je betaalt stort de notaris door aan de staat en gaat naar pure onkosten.

De belastingen – 'registratierechten'

Naast de prijs, vormen de belastingen (kooprecht) het grootste deel van de aankoopkosten. In Vlaanderen betaal je in de meeste gevallen 12 procent (standaardtarief) of 3 procent (verlaagd tarief voor de aankoop van de eigen enige gezinswoning) registratiebelasting. Koop je een nieuwbouw, dan betaal je 21 procent BTW.

Ook voor je lening betaal je 1 procent belasting op het ontleende bedrag voor de registratie van je hypotheek en een hypotheekrecht van 0,3 procent op de totale som waarvoor een hypotheek wordt genomen.

Administratieve kosten

Sommige kosten betaal je aan de overheid, terwijl het geen belastingen zijn. Vaak gaat het om kosten voor het Kantoor Rechtszekerheid (de vroegere Hypotheekkantoren), lokale overheden en

administraties. Dit zijn kosten voor specifieke opzoeken, die als het ware de juridische 'check-up' vormen van de woning. Denk maar aan fiscale, stedenbouwkundige, hypothecaire, of kadastrale documenten die de notaris bij de verschillende overheden aanvraagt. Die kosten zitten in de kosten van de koper, maar de notaris stort ze ook door aan de overheid. Die bijkomende kosten voor opzoeken zijn ook nodig voor je kredietakte. Zowel voor de aankoop- als de kredietakte variëren deze kosten in functie van het dossier. Zo speelt het aantal betrokken partijen een rol, de complexiteit van het dossier, de gemeente waar de woning ligt,

Het ereloon en werkingskosten van de notaris

Wat finaal aan het notaris kantoor toekomt zijn het ereloon en de algemene werkingskosten van het kantoor.

Het ereloon van de notaris bedraagt ongeveer 1 procent van de totale aankoopkosten. Het ereloon van de notaris bij verkoop uit de hand is bepaald bij KB, proportioneel en degressief, hetgeen inhoudt dat het percentage kleiner wordt naargelang de verkoopprijs hoger is.

De ene notaris is dus niet duurder dan de andere. Voor de berekening van het ereloon gelden degressieve schijven. Hoe hoger de aankoopwaarde van de woning, hoe hoger de schijf waarin je terecht komt. Hoe hoger de schijf, hoe lager het toepaste percentage voor de berekening van het ereloon. Zo blijft het ereloon van de notaris beperkt bij de verkoop van duurdere woningen.

KOSTENBEREKENING op notaris.be

Rekenmodules voor aktekosten bij: aankoopkosten, standaardkrediet, hypothecair mandaat, doorhaling hypotheek, schenking:

[LINK](#)

<https://www.notaris.be/rekenmodules/aankoop>

[MEER INFO](#) op notaris.be

Biddit.be

Je kan je woning ook openbaar kopen of verkopen.

Op Biddit.be, een initiatief van de Federatie van het Notariaat, kan je vastgoed online (ver)kopen. Via zo'n online verkoop kunnen kopers op een eenvoudige, transparante en veilige manier biddingen uitbrengen op een woning. Het platform is gebruiksvriendelijk en je kan rekenen op de vastgoedexpertise en de vertrouwensfunctie van de notaris die de verkoop organiseert.

Eenvoudig, transparant en betrouwbaar

Een woning kopen via www.biddit.be is eenvoudig. Je weet meteen in welke prijs categorie een woning valt, want bij elk aanbod staat een startprijs. Een bod uitbrengen kan via je laptop, met behulp van je eID-kaart, of via je mobiel toestel, met de app Itsme. Bieden kan manueel, of automatisch tot een maximumbedrag dat je vooraf bepaald hebt en alleen jij kent. De online verkoop is bijzonder transparant: elk bod dat wordt uitgebracht is zichtbaar voor iedereen die Biddit.be bezoekt. De periode dat er effectief kan geboden worden is ook duidelijk aangegeven en bedraagt 8 dagen. Eens die periode voorbij, weet je meteen of je de hoogste bidder bent. In dat geval zal de notaris je contacteren om de verkoop te finaliseren. De notaris zorgt er dan ook voor dat het pand effectief wordt toegewezen aan de hoogste bidder, tenzij de verkoper dat bod te laag vindt.

Niet bindend aanbod voor de verkoper

De verkoper bereikt meestal een veel ruimer publiek en behoudt nog altijd de vrijheid om het pand niet te verkopen aan de hoogste bieder als het bod ontoereikend is. De verkoper kan op voorhand de voorwaarden en de minimumprijs met de notaris bespreken, die hen een marktconforme prijs verzekert. Bij een openbare verkoop via Biddit worden dan wel al vaste kosten ingehouden.

Een bod is bindend voor de koper

De online verkoop op Biddit.be is gebruiksvriendelijk, maar niet vrijblijvend: de notaris kent elke bieder en elk bod dat hij of zij doet is bindend.

Praktisch en tijdbesparend

Met Biddit kunnen de kandidaat-kopers tijd besparen en op elk moment en om het even waar meedingen naar hun droomwoning. Terwijl bij de traditionele kanalen kandidaat-kopers doorgaans amper tijd hebben om te beslissen en een bod uit te brengen, krijgen per opbod veel meer kandidaten de kans om mee te dingen naar een populair pand. Daar tegenover bestaat het gevaar dat gegadigden vaak geneigd zijn meer te bieden dan de vraagprijs in de hoop zo andere kandidaten te overtroeven! Meestal worden wel bezoekmomenten georganiseerd waarvoor kandidaten zich kunnen inschrijven, maar een echt professionele omkadering en rondleiding is niet altijd gegarandeerd.

In die zin raden de notarissen potentiële kopers aan om zich goed voor te bereiden: breng een bezoek aan de woning, ken de limieten van je beschikbare budget en als je een lening wil aangaan, neem dan zeker vooraf contact op met je bank.

Kopers hebben tijd om zich zonder druk van buitenaf voor te bereiden, want tussen de publicatie van een vastgoedaanbieding en het afsluiten van de biedingen, zit gemiddeld zo'n 6 weken.

Met alle vragen kan je uiteraard ook terecht bij de notaris die de verkoop stap voor stap begeleidt.

Daarna

Wie op een woning biedt via het onlineplatform moet ook beseffen dat het echte verkoopproces achteraf nog moet worden opgestart. Er moet nog altijd een compromis worden opgesteld en ondertekend. Pas daarna kan de akte worden verleden.