

## Hoe (ver)koop ik mijn eigendom openbaar of uit de hand?

Er zijn verschillende manieren om uw eigendom te (ver)kopen.

**1.** U probeert het zelf. U koopt een affiche TE KOOP en hangt het voor uw raam. Maar er komt zoveel bij kijken dat u toch best vooraf bij een professioneel langsgaat voor een waardebeoordeling of samenwerking.

**2.** U kunt ook via uw notaris werken. Deze mensen kunnen u op juridisch vlak raad geven bij verkoop, echtscheiding, nalatenschap, fiscaliteit, samenwonende, vennootschappen. U hebt ook de mogelijkheid om aan uw notaris te vragen uw eigendom openbaar te verkopen. Op deze wijze wordt uw eigendom toegewezen aan de hoogste bidder. Een openbare verkoop bevat verschillende nadelen zowel voor de verkoper als voor de koper. Een openbare verkoop is de meest onzekere wijze om een onroerend goed te koop te stellen. De verkoper heeft op voorhand geen weet of de prijs voldoende hoog zal zijn. Stel dat u als verkoper niet akkoord bent met de geboden prijs of het goed geraakt niet verkocht dan betaalt u zelf alle kosten. Het pand nadien te koop stellen via een makelaar wordt moeilijker, "het pand is angebrand". De kosten dienen betaald te worden binnen de drie dagen en de koopprijs binnen de maand. Hierdoor is er soms "rauwkoop", d.w.z. de koper ziet af van de aankoop, Bij "rauwkoop" moet men het goed opnieuw openbaar verkopen en zo verliest men veel tijd. Tevens is er de algemene bekendheid van de aankoopprijs of de koopprijs. Een nadeel voor de verkoper is dat de verdieren worden afgehouden van de koopprijs. De onkosten voor de koper bij een openbare verkoop liggen hoger dan bij een aankoop uit de hand.

**3.** Een derde mogelijkheid is uw eigendom door een vastgoedmakelaar laat verkopen. Wij maken van de verkoop/verhuur van eigendommen ons beroep.

De vastgoedmakelaar kan, net zoals de notaris, panden te koop stellen uit de hand. Wij maken hiervoor publiciteit (Streekkrant, onze website, verschillende andere website's en de samenwerking met enkele andere kantoren uit de regio) en realiseren de verkoop volgens de instructies van de verkoper tegen de overeengekomen koopprijs.

Als koper of verkoper zult u zeker willen zijn van het woord van de andere partij. Dit doet u met een verkoopovereenkomst, vaak compromis genoemd. Prijs en verkoopvoorwaarden liggen met een verkoopovereenkomst definitief vast, zowel voor de verkoper als de koper. U mag deze overeenkomst laten nalezen door uw makelaar, notaris, advocaat voor u deze tekent. Het betalen van een voorschot is gebruikelijk binnen de week na ondertekening van de verkoopovereenkomst. Betaal het voorschot aan de vastgoedmakelaar of notaris. Het voorschot wordt pas vrij gegeven aan de verkoper na onderzoek van het dossier.

### **Volgende punten zijn belangrijk en dient u als (ver)koper zeker te weten voor u (ver)koopt. )**

- Is de verkoper wel de (enige) eigenaar? Zijn de kinderen geen mede-eigenaar?
- Is de verkoper niet gefailleerd of onbekwaam?
- Wordt er geen beslag gelegd?
- Staan er niet te veel schulden op het eigendom waardoor de verkoop niet kan doorgaan?
- In welke stedenbouwkundige zone(s) is het eigendom gelegen?
- Kent u de erfdienstbaarheden die het eigendom mogelijk belasten?
- Dient er een voorkeurecht aangeboden te worden?
- Is het eigendom opgenomen op de lijst van leegstand of verwaarlozing?