

IMMO

Vastgoed kopen in België

Informatie voor expats



Mijn notaris, voor wat
er echt toe doet.


notaris.be

Inleiding.....	p. 1
Voor de akte.....	p. 3
A. Welke soorten verkoop bestaan er in België?	p. 3
1. Verkoop uit de hand	
2. Vrijwillige openbare verkoop	
3. De online verkoop: biddit.be	
B. De aankoop financieren	p. 7
1. Het budget voorbereiden	
2. Het hypothecair krediet	
C. Hoe verbindt de koper zich aan een pand?	p. 10
1. Het bod	
2. De optie	
3. De wederzijdse verkoop- en aankoopbelofte	
D. De ‘voorlopige’ verkoopovereenkomst	p. 14
1. Hoe bindend is een ‘voorlopige verkoopovereenkomst’?	
2. Wie stelt de verkoopovereenkomst op?	
3. Wat staat er in een voorlopige verkoopovereenkomst?	
De notariële akte.....	p. 23
A. Wat is het verschil tussen de verkoopovereenkomst en de notariële akte?	p. 23
B. Wat staat er in de akte?	p. 23
C. De ondertekening van de authentieke akte	p. 24
D. Welke zijn de kosten?	p. 25
Na de akte	p. 31
1. Registratie van de aankoopakte	
2. Overschrijving van de aankoopakte en inschrijving van de kredietakte op het Kantoor Rechtszekerheid	
3. Doorhaling van de vorige hypothecaire inschrijving	
4. Overdracht van de eigendomstitel	
5. De notaris stelt alle betrokken instanties op de hoogte van de overdracht	

Inleiding

Wanneer men als expat een professionele uitdaging aangaat in een ander land, komt daar veel bij kijken. Naast het regelen van allerhande praktische zaken in het land van herkomst, moet men onder andere ook onderdak vinden in het nieuwe land. Als men dan besluit om een appartement of huis te kopen, komt er nog veel meer geregeld bij. Deze informatieve brochure geeft potentiële kopers op de Belgische huizenmarkt een overzicht van de stappen, belangrijke momenten en documenten tijdens en na de huizenjacht.

Het is belangrijk om te weten dat de wetgeving die van toepassing is op de vastgoedtransacties verschilt per gebied – zijnde het Vlaamse, Waalse of Brusselse Gewest. Het Belgische overheidsstelsel spreidt zich namelijk uit over verschillende lagen, wat resulteert in licht verschillende vereisten bij vastgoedtransacties. Ook zijn er verschillende actoren betrokken bij de aanschaf van een onroerend goed: men kan op eigen houtje op zoek gaan naar een huis, of men kan een makelaar in de arm nemen die de huizenmarkt goed kent. Of men kan reeds beroep doen op een notaris zodra men van plan is een goed te kopen, zodat de notaris de koper kan bijstaan gedurende het proces. Hoe men ook op zoek wil gaan naar het perfecte pand, de betrokkenheid van de notaris is altijd vereist. Deze is een openbaar ambtenaar, die als taak heeft de burgers op een neutrale manier te informeren, de belastingen te innen voor de overheid en de juistheid van de inhoud van de registers te waarborgen. Iedereen is vrij om zelf een makelaar en notaris te kiezen.

Deze brochure neemt de potentiële koper mee langs alle stappen van het proces, van het moment dat iemand besluit een onroerend goed te kopen en daarvoor een krediet nodig heeft, tot het moment waarop de verkoopakte is geregistreerd en alle formaliteiten zijn afgehandeld. Sommige van deze fasen lopen door elkaar heen, of vinden min of meer gelijktijdig plaats. In deze brochure worden de stappen afzonderlijk van elkaar behandeld, waardoor bij elke stap de relevante informatie op een overzichtelijke manier wordt weergegeven.

De brochure is onderverdeeld in drie hoofdstukken die overeenkomen met de drie grote stappen in een aankoopproces. In het eerste deel worden de soorten verkoop die in België bestaan, toegelicht. Vervolgens worden aandachtspunten bij het verkrijgen van een krediet meegegeven, waarna uitgelegd wordt welke bindende documenten ondertekend kunnen worden vóór de ondertekening van de onderhandse verkoopovereenkomst. Het eerste deel sluit af met de zaken waarmee de koper rekening moet houden bij het sluiten van de onderhandse verkoopovereenkomst. In een tweede deel bespreken we de authentieke akte zelf. Ten slotte sluiten we - af met de registratie en andere formaliteiten die na ondertekening vervuld moeten worden.



Antwerpen - Havenhuis

Voor de akte

A. Welke soorten verkoop bestaan er in België?

In België bestaan verschillende manieren om een goed aan te kopen: de verkoop uit de hand, de openbare verkoop en de online openbare verkoop. In deze brochure zoomen we vooral in op de onderhandse verkoop, aangezien dit de meest voorkomende vorm van verkoop is in België.

1. Verkoop uit de hand

Bij een onderhandse verkoop bereiken de koper en de verkoper onderling een overeenkomst over de verkochte zaak en de verkoopprijs. Zodra dit gebeurt, is de verkoop in principe definitief. Ze ondertekenen samen een voorlopige verkoopovereenkomst (de 'compromis'), die later wordt gevolgd door een notariële akte. De notariële akte kan pas worden ondertekend wanneer de notaris bepaalde opzoeken en andere formaliteiten heeft verricht, die verderop in deze brochure aan bod komen.

De koper laat zich ook in de voorbereidende fase van een onderhandse verkoop best bijstaan door een makelaar of notaris. Als de verkoper de verkoop toevertrouwt aan een notaris, zal de notaris waken over de goede uitvoering van het dossier van A tot Z.

2. Vrijwillige openbare verkoop

De openbare verkoop is een verkoop bij opbod, waarbij geïnteresseerden in het openbaar en achtereenvolgens bieden. Het hoogste bedrag vormt de verkoopprijs, op voorwaarde dat het door de verkoper wordt aanvaard. De openbare verkoop gebeurt uitsluitend door een notaris en houdt de volgende waarborgen in:

- **De gelijkheid:** elke kandidaat-koper beschikt over eenzelfde termijn (minstens drie weken) om het goed te bezichtigen en om zich, als hij dat wenst, te laten bijstaan door een deskundige. Hij moet dus niet snel beslissen onder druk van een overtuigende verkoper, aangezien de verkoop "in het openbaar gebeurt" op een dag en uur die vooraf zijn bekendgemaakt, onder leiding van een notaris.
- **De rechtszekerheid:** alle vereiste wettelijke controles die nodig zijn bij de verkoop van een onroerend goed zijn gebeurd en de kandidaat-koper kan informatie inwinnen bij de notaris.
- **De kostprijs:** de koper betaalt een percentage van ongeveer 15% bovenop de prijs van het pand. Deze kost omvat o.a. de verschuldigde belastingen, het ereloon van de notaris en de kosten voor administratieve opzoeken. De kosten voor de bekendmaking alsook de procedurekosten vallen ten laste van de verkoper.

3. De online verkoop: [biddit.be](http://www.biddit.be)

Eenvoudig, transparant en veilig. De online openbare verkoop, via www.biddit.be, is het modernere alternatief van de klassieke openbare verkoop. Een bieder gebruikt zijn computer en identiteitskaart, en kan vanuit de zetel mee bieden.

Indien de koper niet over een Belgische identiteitskaart beschikt, zal de notaris voor hem een account aanmaken. De koper krijgt in dit geval specifieke codes van de notaris. Zo krijgen niet-Belgen ook de kans om mee te bieden.

Kandidaat-kopers kunnen gedurende acht dagen een bod uitbrengen. Eenmaal deze looptijd voorbij is, weet de kandidaat-koper of hij het beste bod heeft uitgebracht. Is dat het geval, dan zal de notaris contact opnemen om de verkoop af te ronden.

Dankzij de online openbare verkoop wordt de koper eigenaar van een huis in enkele weken tijd. De notaris heeft alle formaliteiten op voorhand afgewikkeld, zodat de koper enkel nog de akte moet ondertekenen. De notaris zal niet alleen de verkoop regelen en leiden, maar zal ook bij de online verkoop steeds de partijen helpen met hun vragen.

Let op! Hoewel de online verkoop via Biddit op een bijzonder vlotte manier verloopt, is een bod bindend. Verderop in deze brochure wordt hier uitgebreider bij stilgestaan.

De slimste manier om vastgoed te kopen

biddit.be

kiezen, bieden, wonen

De voordelen van de online verkoop voor de koper

- **Gemoedsrust.** De koper heeft de tijd om na te denken, zonder druk van buitenaf. Hij hoeft niet te vrezen dat de verkoop aan hem ontsnapt.
- **Snelheid.** Enkele dagen na het einde van de biedingen, ontvangt de koper al de sleutels van de woning.
- **Transparantie.** De prijs wordt bepaald terwijl iedereen volgt, dankzij het spel van de biedingen in real time.
- **Identificatie van de bidders.** De zekerheid dat de andere biedingen écht zijn.
- **Geen verrassing.** Alle informatie is van meet af aan beschikbaar: van een gedetailleerde beschrijving met foto's tot en met de bij wet vereiste documenten (zoals de stedenbouwkundige informatie en allerhande attesten).
- **Rechtszekerheid.** De notaris, die centraal staat in dit systeem, staat garant voor de rechtszekerheid.
- **Computerveiligheid.** Het biedingsplatform is beveiligd.

Alle info hierover op [biddit.be](https://www.biddit.be). De website is beschikbaar in het Frans, Duits en Nederlands.





Blankenberge - De pier

B. De aankoop financieren

De meeste kopers sluiten een hypothecair krediet met de bank om hun woning aan te kopen. De hypotheek wordt gevestigd met een notariële akte die wordt geregistreerd, net zoals de aankoopakte. Er zijn dus meestal twee akten nodig: één voor de aankoop van het onroerend goed, en één voor het vestigen van de hypotheek.

1. Het budget voorbereiden

De leencapaciteit kennen	Een raming maken van de totale kosten op notaris.be
<p>Indien de koper niet beschikt over voldoende eigen middelen om een onroerend goed te kopen, kan geld geleend worden bij de bank. Een koper wint best vooraf bij de banken inlichtingen in over het leenvermogen, vóórdat enig document in verband met een aankoop ondertekend wordt. Een koper heeft er alle belang bij een kredietofferte te vragen waarbij al reële behoeften zijn verwerkt. Dat betekent dat hij de voorstellen van verschillende bankinstellingen tegen elkaar moet afwegen. Hij moet ook de rentevoet vergelijken die de verschillende banken bieden en tegelijk oog hebben voor de verzekeringspremies die ze vragen.</p>	<p>Om een idee te krijgen van het totale bedrag van de kosten voor de aankoop- en de kredietakte, kan de koper terecht bij de online rekenmodule op notaris.be. Bovenop de prijs van een onroerend goed moet de koper ook bepaalde belastingen, notarieel ereloon en kosten voor administratieve opzoeken betalen (zie verder in de rubriek “Welke zijn de kosten?”). Ook zijn er kosten verschuldigd naar aanleiding van de kredietakte.</p>

2. Het hypothecair krediet

Het verkrijgen van een krediet : voorzichtig zijn en anticiperen!

Wie ondertekent, gaat een verbintenis aan. Bij een hypothecair krediet gaat het om een langdurige verbintenis waarbij veel geld is gemoeid. Daarom moet de kredietnemer voldoende tijd nemen om de schriftelijke offerte van de bank aandachtig door te nemen. Het afsluiten van een krediet is tijdrovend. Het is altijd aangewezen aan de bank en aan de notaris te vragen wanneer ze denken dat de zaak definitief afgerond zal zijn, voordat de koper zich vastpint op een betalingsdatum.

Los van de persoonlijke waarborgen die de bank kan vragen, zal zij vooral en in de meeste gevallen een waarborg eisen op het onroerend goed onder de vorm van een hypotheek. Vandaar het begrip “hypothecair krediet”.

De bank verleent een krediet, maar wil ook de zekerheid dat de koper het bedrag volledig zal terugbetalen. Daarom vraagt zij doorgaans een hypotheek op het onroerend goed. De hypotheek is het recht dat wordt verleend aan de schuldeiser (de bank in dit geval) op een zaak (grond of gebouw) als waarborg voor de betaling van de schuld. Met andere woorden: als de koper het krediet niet terugbetaalt, kan de bank het pand openbaar verkopen om haar geld terug te krijgen. Omdat die waarborg rechtstreeks gekoppeld is aan het gebouw, volgt de hypotheek het onroerend goed, ongeacht op wie het overgaat.

De bank kan ook genoegen nemen met een hypothecaire volmacht. Hierbij geeft de koper (kredietnemer) een toelating aan de bank (kredietgever) om een hypothecaire inschrijving te nemen zodra de bank dat nodig vindt. Het verschil met de hypotheek zit hierin dat de koper wel de toelating geeft om een hypotheek te nemen, maar de bank ze nog niet neemt. Een hypothecaire volmacht moet verplicht in de vorm van een authentieke akte.

Het voordeel van een hypothecaire volmacht zijn de lagere kosten dan bij een kredietakte. Het nadeel is dat de bank over minder zekerheid beschikt.

De rentevoet

Aan het krediet dat een bank verstrekt, is een prijs verbonden, waar bovenop een percentsgewijze vergoeding wordt aangerekend. De rentevoet, het percentage van die rente, kan vast, variabel of half-vast zijn.

Vaste rente	Variabele rente	Half-vaste rente
Rente die identiek blijft gedurende de hele duur van de lening, ongeacht de evolutie van de markrente.	Rente die wordt aangepast aan de evolutie van marktrente. De mogelijkheid bestaat om de rentevoet om het jaar, om de drie jaar, om de vijf jaar of met een andere frequentie te laten aanpassen.	Tijdens een eerste periode (bv. een eerste periode van 10 jaar bij een lening op 15 of 20 jaar) blijft de rente vast, waarna ze kan worden herzien.

De banken bieden doorgaans een hele reeks alternatieven waarbij vaste en variabele oplossingen worden gemoduleerd. Het is belangrijk dat de koper let op het nettobedrag dat maandelijks moet worden betaald en op de looptijd waarbinnen er moet worden terugbetaald. Eens te meer is het van essentieel belang vooraf inlichtingen in te winnen.

De terugbetaalmethodes

De bank leent geld voor een welbepaalde duur (10, 15, 20, 25 ... jaar). De rente is de vergoeding die de koper betaalt voor dat geld. De rente wordt berekend op het nog niet terugbetaalde kapitaal, het zogenaamde "schuldsaldo". Doorgaans worden het kapitaal en de rente terugbetaald in periodieke schijven die gespreid zijn over de hele looptijd van de overeenkomst. De meest gebruikte periode is een maandelijkse afbetaling, maar er is ook de mogelijkheid tot trimestriële of jaarlijkse afbetaling.

De verzekeringen

De ondertekening van een hypothecair krediet zal vaak gepaard gaan met het afsluiten van verzekeringsovereenkomsten.

De brandverzekering

De bankier eist dat het in hypotheek gegeven pand tegen brand en aanverwante risico's wordt verzekerd in heropbouwwaarde. Daarom is de brandverzekering van cruciaal belang. In het kader van een hypotheek is de woning immers de waarborg voor de bank (zie hiervoor). Wanneer het huis in brand staat, gaat de waarborg van de bank in rook op. Mocht er zich een schadegeval voordoen, dan zal de verzekeringsonderneming de verschuldigde vergoeding aan de bank uitkeren. Deze wordt dan verrekend met de terugbetaling van het krediet. Het eventuele overschot wordt aan de koper overgemaakt.

De levensverzekering

Wie geld leent, moet het terugbetalen. Maar wat als de koper overlijdt? In principe moeten de erfgenamen het krediet verder afbetalen. Om deze situaties op te vangen, is het absoluut raadzaam een levensverzekering af te sluiten.

Deze aan het krediet gekoppelde verzekering zorgt ervoor dat het krediet geheel of gedeeltelijk wordt terugbetaald indien de verzekerde kredietnemer komt te overlijden. De erfgenamen worden dan (geheel of gedeeltelijk) vrijgesteld van de betaling van het saldo.

Een veel voorkomende vorm van verzekering is de "schuldsaldoverzekering". Mocht de koper overlijden, dan zal de verzekeringsmaatschappij het schuldsaldo van zijn krediet uitbetalen. De koper kan die premie in een keer, jaarlijkse of maandelijks betalen.

Opgelet! De financiële instelling zal wellicht proberen deze beide verzekeringen (brandverzekering en levensverzekering) bij haar te doen afsluiten: hoewel dit zeker een optie is, is er geen verplichting om de verzekeringen bij dezelfde instelling af te sluiten. De koper kan de concurrentie laten spelen.

DRIE TIPS IN EEN NOTENDOP:

1. Inlichtingen inwinnen over het leenvermogen alvorens een bod te doen.
2. Zodra het bod aanvaard is, opnieuw bij de banken langsgaan en hun concrete voorstellen vergelijken (rentevoet, verzekeringen, rekening openingen enz.).
3. Met de verkoper afspreken binnen welke termijn het krediet rond moet zijn.

C. Hoe verbindt de koper zich aan een pand?

Een koper die de ideale woning heeft gevonden, heeft verschillende mogelijkheden om zich te verbinden ten opzichte van de verkoper. Een bod uitbrengen, gebruik maken van een optie op een goed, of een wederzijdse aankoop en verkoopbelofte doen. Meestal wordt één van deze methodes gevolgd door het opstellen van de voorlopige verkoopovereenkomst (besproken onder punt D hieronder). Soms echter wordt er direct overgegaan tot het opmaken van de voorlopige verkoopovereenkomst, zonder voorafgaande fase van een bod of optie. Dit verschilt per regio, en dus vraagt de koper best raad aan een expert uit de regio waar men een onroerend goed wil kopen. Aangezien de voorlopige verkoopovereenkomst een belangrijk document is, wordt dit apart besproken onder D.

1. Het bod

De koper kan akkoord gaan met de vraagprijs, maar in België is het ook gebruikelijk dat de koper een bod uitbrengt op het onroerend goed en zelf een prijs voorstelt aan de verkoper.

Indien de verkoper het bod aanvaardt, komt de verkoop strikt juridisch gezien tot stand, want een bod is juridisch bindend. Vandaar dat de koper er goed aan doet om zijn bod te laten nalezen door de notaris. De verkoper kan ook beslissen om het bod niet te aanvaarden en een tegenbod te doen. Het oorspronkelijk bod van de verkoper vervalt dan en de bal ligt weer in het kamp van de koper. Wil de koper niet eendeloos wachten op een beslissing van de verkoper, dan beperkt hij het bod in tijd.

Hoe stel ik een bod op?

Er bestaat geen vast document om een bod uit te brengen. De koper mag een bod schriftelijk uitbrengen, maar e-mail wordt ook aanvaard. Deze gegevens worden ten minste vermeld in een bod:

- De naam van de koper
- Het adres van het goed
- De geboden prijs
- De tijdsduur van het bod
- De ondertekening en de datum

Verder is het aangeraden dat de koper een opschortende voorwaarde voorziet die de verkoopovereenkomst afhankelijk maakt van het vervuld zijn van een voorwaarde (bv. het verkrijgen van een krediet). De opschortende voorwaarde uit het bod wordt overgenomen in de voorlopige verkoopovereenkomst (zie het voorbeeld hieronder).

Waar moet de koper op letten?

De koper is gebonden van zodra de verkoper kennis heeft gekregen van het bod. Daarom wordt ook vaak in het bod zelf een opschortende voorwaarde ingelast, die het bestaan van de verkoop afhankelijk maakt van een voorwaarde.

***Voorbeeld:** de koper heeft een bod ondertekend maar heeft net voor de ondertekening van de verkoopovereenkomst ontdekt dat de grond vervuild is. Hij wil de verkoop niet langer laten doorgaan. Als hij in zijn bod een opschortende voorwaarde heeft ingelast waarbij de verkoop afhankelijk is van het verkrijgen van een bodemattest waaruit blijkt dat de grond niet vervuild is, is hij niet gebonden door de verkoop.*

Daarnaast hanteren verkopers en vastgoedmakelaars in België verschillende systemen om woningen te verkopen. Een werkwijze die steeds vaker wordt gehanteerd, is deze waarbij de verkoper of een vastgoedmakelaar de kopers allemaal op dezelfde dag uitnodigt om het pand te bezoeken. Tegen een welbepaalde datum moeten alle kandidaat-kopers een bod uitbrengen, zonder dat ze op de hoogte zijn van elkaars bod ('pre-sale techniek'). Mede door het feit dat de kandidaat-kopers niet veel tijd hebben om na te denken, is enige voorzichtigheid geboden. Het is zeker van belang dat de koper zich goed laat informeren en relevante documenten op voorhand opvraagt bij de verkoper.

2. De optie

Stel dat de koper nog niet honderd procent zeker is, dan kan de koper aan de verkoper een optie vragen. Dit is een eenzijdige verbintenis van de verkoper om niet te verkopen aan iemand anders binnen een bepaalde termijn (bv. 1 week of 14 dagen). Beslist de koper binnen deze periode te kopen, dan laat hij dit schriftelijk weten aan de verkoper. Dit noemt men dan het “lichten” van de optie. Meestal wordt overeengekomen dat de koper de verkoper per aangetekende brief moet inlichten. Eenmaal de optie gelicht, is de verkoop definitief. Wordt daarentegen de optie niet gelicht binnen de bepaalde termijn, dan is er geen verkoop en is de eigenaar terug vrij te verkopen aan wie hij wil.

Om de verkoper te overtuigen een optie toe te staan, kan de potentiële koper een bepaald bedrag betalen. Wordt de optie niet gelicht, dan behoudt de eigenaar deze som doorgaans als een soort schadeloosstelling. Wordt de optie wel gelicht, dan zal dit bedrag verrekend worden bij het betalen van de prijs. Aldus wordt rekening gehouden met de belangen van beide partijen.

ADVIES : Omdat door het lichten van de optie de verkoop automatisch tot stand komt, is het noodzakelijk dat alle modaliteiten van de verkoop (onder meer prijs, betalingstermijn en voorwaarden) reeds nauwkeurig in de optie zijn opgenomen, net zoals bij het bod.

3. De wederzijdse verkoop- en aankoopbelofte

De wederzijdse verkoop- en aankoopbelofte is een document waarbij twee eenzijdige verbintenissen, de verkoopbelofte en aankoopbelofte, wederzijds worden vastgelegd. Beiden volgen elkaar in de tijd op. Eerst is er de verkoopbelofte die door de koper gelicht kan worden binnen een bepaalde termijn. Als deze niet wordt gelicht, treedt de aankoopbelofte in werking die gelicht kan worden door de verkoper. In principe komt de koop tot stand op het ogenblik van de lichter van één van de opties.

Bij een wederzijdse verkoop- en aankoopbelofte kunnen de partijen van de verkoop een ‘plechtige overeenkomst’ maken. Dat betekent dat het tot stand komen van de verkoop afhangt van een overeengekomen vorm: de notariële akte. Na het lichten van één van de opties ontstaat een overeenkomst om de koop te realiseren. De koopovereenkomst zelf komt pas tot stand op het ogenblik van het verlijden van de notariële akte.

Deze techniek wordt vooral in Vlaanderen veel toegepast. Het is belangrijk dat het document correct wordt opgesteld. De koper laat zich daarom best bijstaan door een notaris.



De Ardennen

SLECHT GEKOCHT ...BLIJFT GEKOCHT!

De koper koopt het goed in principe “in de staat waarin het zich bevindt”. De koper heeft dus een belangrijke onderzoeksopdracht.

Aangezien het zeer lastig zal zijn om de verkoper aan te spreken voor een eventueel gebrek van het gebouw, doet een koper er goed aan het goed verschillende keren te bezoeken, indien nodig in het gezelschap van een deskundige die advies zal geven over de werken die zich eventueel opdringen.

Als de werken die een vorige eigenaar uitvoerde niet correct zijn uitgevoerd, kan aan de verkoper niet worden verweten dat die werkzaamheden niet beantwoorden aan de verwachtingen van de koper.

Notarissen en gemeentelijke ambtenaren kunnen niet elk gebouw vooraf bezoeken om te controleren of de meegedeelde informatie klopt. Alleen een vergelijking tussen de informatie afkomstig van de dienst stedenbouw en de werkelijke toestand van het goed, kan de koper duidelijkheid geven of het goed – in de staat waarin hij het koopt – stedenbouwkundig in orde is.

Conclusie: het is nuttig om rechtstreeks contact op te nemen met de stedenbouwkundige diensten van de gemeente om de beschikbare informatie te toetsen aan de werkelijke toestand van het pand. Het pand verschillende keren bezoeken is sowieso aan te raden.

D. De ‘voorlopige’ verkoopovereenkomst

Na het lichten van het bod volgt de verkoopovereenkomst. Er wordt vaak onterecht gedacht dat de verkoopovereenkomst onbelangrijk is ten opzichte van de notariële akte. De verkoopovereenkomst is echter een heel belangrijk document. De notaris die de akte verlijdt, baseert zich op de inhoud van deze overeenkomst bij het opstellen van de notariële akte.

1. Hoe bindend is een ‘voorlopige verkoopovereenkomst’?

Soms wordt er ook gesproken over de ‘voorlopige verkoopovereenkomst’, maar dit is misleidend omdat die de indruk wekt dat zowel koper als verkoper van de verkoop zouden kunnen afzien. Niets is minder waar: naar Belgisch recht komt een verkoop tot stand zodra er tussen koper en verkoper een akkoord is over de prijs en over het verkochte eigendom.

De totstandkoming van de koop, is dus – in principe - niet afhankelijk van de betaling van de prijs of de ‘levering’ van het goed. De overeenkomst is definitief en ook de nota-

ris die later de authentieke akte opstelt, is gebonden door de bepalingen die erin zijn opgenomen. Vandaar dat het belangrijk is in de verkoopovereenkomst zo volledig en duidelijk mogelijk afspraken te maken, zodat er geen ruimte overblijft voor discussies. Gelet op de vele door de regelgeving voorgeschreven opzoekingen met betrekking tot het goed, is het opstellen van een verkoopovereenkomst niet eenvoudig. De hulp van een deskundige is dus onmisbaar.

Dat een verkoopovereenkomst bindend is ten opzichte van de partijen, betekent dat de eigendom van het goed bij het ondertekenen van de overeenkomst overgaat. De eigendomsoverdracht wordt echter vaak conventioneel uitgesteld tot het verlijden van de authentieke akte. Dit komt later uitvoeriger aan bod.

2. Wie stelt de verkoopovereenkomst op?

De wet bepaalt niet wie de verkoopovereenkomst moet opstellen. De verkoopovereenkomst is een onderhands document en kan zodoende ook door de koper, verkoper of vastgoedmakelaar worden opgesteld zonder tussenkomst van een notaris. Door de complexiteit van de regelgeving en het belang van dit document doet de koper er echter goed aan om zich te laten bijstaan door een deskundige. Op zijn minst laat de koper de verkoopovereenkomst nalezen door de notaris, al dan niet via de vastgoedmakelaar die betrokken is. De notaris speelt hier als juridisch adviseur een rol: in eenzelfde dossier komen namelijk meestal verschillende rechtstakken voor, zoals familierecht, fiscaal recht, administratief recht...

Meestal wordt er aan de koper een waarborg of voorschot gevraagd bij de ondertekening van de verkoopovereenkomst (meestal 10% van de verkoopprijs). De waarborg of voorschot wordt doorgaans geblokkeerd op een derdenrekening van het notariskantoor tot bij de ondertekening van de authentieke akte. Op die manier worden de beide partijen beschermd: de koper weet dat het bedrag niet zal verdwijnen en de verkoper is zeker van de verbintenis van de koper.

3. Wat staat er in een voorlopige verkoopovereenkomst?

De verkoper moet een reeks documenten en inlichtingen voorleggen die aan de koper moeten worden meegedeeld vóór de voorlopige verkoopovereenkomst of uiterlijk op het moment van de ondertekening van de voorlopige verkoopovereenkomst. Daarna wordt de voorlopige verkoopovereenkomst ondertekend, onder meer op basis van de volgende elementen:

De partijen

De verkoper	De koper
<p>Eerst en vooral moeten de gegevens van de verkoper worden opgenomen. Alle verkopers moeten de verkoopovereenkomst ondertekenen. Er zijn een aantal factoren om rekening mee te houden: is de verkoper de enige eigenaar? Zijn alle verkopers meerderjarig en handelingsbekwaam? Zijn de verkopers ongehuwd, feitelijk of wettelijk samenwonende, gehuwd of feitelijk gescheiden? De persoon die de eventuele afwezigen vertegenwoordigt, moet een geldige volmacht voorleggen. Is er onder de verkopers een persoon met een bijzonder statuut? De notaris informeert de partijen hierover.</p>	<p>Verder beschrijft de notaris de gegevens van de koper. In principe is het niet mogelijk om de naam van de koper te veranderen tussen de voorlopige verkoopovereenkomst en de authentieke akte.</p>

Het onroerend goed

De beschrijving van het goed is vervolgens een cruciaal onderdeel. We sommen hierna enkele elementen op.

- De correcte beschrijving van het verkochte goed: om problemen te vermijden is het raadzaam precies dezelfde beschrijving over te nemen uit de eigendoms-titel van de verkoper, tenzij de toestand van het goed ondertussen is gewijzigd: behoort het naburige weiland tot de verkoop? Een plan kan nuttig zijn! Welke kelder wordt er verkocht bij welk appartement?
- De staat en de oppervlakte van het verkochte goed: in dit stadium moet de koper volledig geïnformeerd zijn en de kans hebben gekregen om het goed met aandacht te bezoeken. Hij moet kunnen nagaan of het gebouw niet is behept met gebreken en of de oppervlakte die in de voorlopige verkoopovereenkomst wordt vermeld, strookt met de realiteit.
- De erfdienstbaarheden die eventueel op het goed rusten: recht van doorgang, erfdienstbaarheden van uitzicht of van afloop van water enz., die kunnen leiden tot een verstoring van het genot.
- De gebruiksmodaliteiten van het goed: als het goed wordt verhuurd, vermeldt de voorlopige verkoopovereenkomst de nauwkeurige voorwaarden van het gebruik

ervan zodat de koper zijn rechten en verplichtingen kent ten aanzien van de huurder, minstens een verwijzing naar de huurovereenkomst waarvan een kopie is meegedeeld. Als de verkoper het goed zelf gebruikt, duidt hij aan op welk moment hij het zal vrijmaken. Er moet ook absoluut worden vermeld of het goed het voorwerp uitmaakt van een vruchtgebruik of van een recht van bewoning waardoor de koper er eventueel er niet van kan van genieten.

- Het energieprestatiecertificaat van het gebouw (EPB in Brussel en Wallonië, EPC in Vlaanderen).
- De stedenbouwkundige inlichtingen en de eventuele inbreuken met betrekking tot het goed.
- De inlichtingen van de syndicus in het kader van een mede-eigendom (appartement). De verkoopovereenkomst voorziet de naleving van de basisakte en van het reglement van mede-eigendom, alsook de beslissingen van de algemene vergadering van mede-eigenaars. Als er een algemene vergadering moet bijeenkomen tussen de ondertekening van de voorlopige verkoopovereenkomst en van de authentieke akte, wordt er doorgaans voorzien dat de verkoper de koper uitnodigt, aangezien de koper uiteindelijk gebonden zal zijn door de aangenomen beslissingen.
- Het bodemattest: het attest van Brussel Leefmilieu (Brussel), BDES (Wallonië) of van OVAM (Vlaanderen) waaruit blijkt dat de grond al dan niet vervuild is of is ingeschreven in de “bodeminventaris”.
- Een attest waaruit blijkt dat de elektrische installatie werd gekeurd (woning en appartement).

De prijs en de belastingen

De prijs, het moment, en de wijze van betaling moeten duidelijk worden vermeld. De notaris zal ook andere punten nagaan bij de ondertekening van de verkoopovereenkomst, waaronder:

- De belastingen: de onroerende voorheffing en de andere belastingen zijn ten late van wie eigenaar is op 1 januari van het jaar. Doorgaans wordt er ook voorzien vanaf welke datum de koper zal instaan voor de betaling van de belastingen en taken die op het goed rusten. De koper moet dan aan de verkoper het aandeel in de onroerende voorheffing betalen voor het deel van het jaar vanaf dat moment.
- Voor nieuwe woningen kan het gebeuren dat de verkoop onderworpen is aan het stelsel van btw in plaats van het registratierecht, of aan een mix van beide. Dat moet worden voorzien in de verkoopovereenkomst.

EEN GOED VERKOPEN IN VLAANDEREN

CHECKLIST: Welke documenten moet ik voorzien?

Eigendomstitel

Notariële aankoopakte
en in geval van erfenis de fiscale
aangifte van nalatenschap en een
akte of attest van erfopvolging.



Documenten over de huur

In geval van verhuur
huurovereenkomst,
plaatsbeschrijving, attest van
storting huurwaarborg.



Keuringscertificaat stookolietank

Controle vóór de ingebruikname +
periodieke keuring.

Meer info op:
www.informazout.be



Energieprestatie- certificaat woning (EPC)

Hoe energiezuinig is je woning?
Meer info op
www.energiesparen.be
energie.wallonie.be
environnement.brussels



Postinterventiedossier (PID)

Inventaris en beschrijving van
alle werken die sinds 1 mei 2001
werden uitgevoerd: offertes,
facturen, lastenboek, foto's, enz.



Attest van elektrische keuring

Enkel voor woningen
Keuring door een erkend
organisme (proces-verbaal
van conformiteit of gemotiveerde
non-conformiteit)



Gegevens over de mede-eigendom

Basisakte en reglement
van mede-eigendom.
Proces-verbaal van de
(laatste drie) algemene
vergaderingen, afrekening
van de lasten (werkkapitaal,
reservekapitaal), enz. worden
opgevraagd door de notaris bij de
syndicus



Stedenbouwkundige inlichtingen

Stedenbouwkundige
vergunningen en attesten. Te
bekomen bij de gemeente of
via uw notaris.



Bodemattest

Risicoground of niet?
Onderzoek bodemkwaliteit.

Meer info op
www.ovam.be/bodemattest
sol.environment.wallonie.be
environnement.brussels



De opschortende voorwaarden

Als de partijen zich niet definitief willen binden, kunnen ze vragen dat er een opschortende voorwaarde wordt ingelast. Dat betekent dat de verkoop pas “definitief” wordt wanneer die voorwaarde wordt vervuld.

Voorbeeld van een opschortende voorwaarde: *“Deze verkoop wordt overeengekomen onder de opschortende voorwaarde van het bekomen door de koper, binnen een termijn van 4 weken vanaf heden, van een financiering voor een bedrag dat overeenstemt met 100% van de verkoopprijs tegen normale marktvoorwaarden.”*

Een vaak voorkomend voorbeeld van een opschortende voorwaarde is die van het bekomen van een krediet. Deze voorwaarde wordt in de praktijk altijd ingelast in de voorlopige verkoopovereenkomst. Als de voorwaarde niet wordt vervuld (en de koper dus geen krediet krijgt), wordt de verkoop geacht nooit te hebben plaatsgevonden.

De opschortende voorwaarde geeft de partijen een grotere zekerheid en bescherming. Indien het notaris kantoor de verkoopovereenkomst opstelt, zal gewoonlijk een opschortende voorwaarde worden toegevoegd (tenzij de verkoper uitdrukkelijk zonder opschortende voorwaarde wil werken).

De eventuele sancties

De voorlopige verkoopovereenkomst kan verschillende sancties voorzien wanneer een van de partijen haar verbintenissen niet nakomt, zoals bijvoorbeeld de betaling van een vergoeding die overeenstemt met de eerder vermelde waarborg (die doorgaans 10% van de verkoopprijs bedraagt).

De data, de termijnen en de aanduiding van de notarissen

De verkoopovereenkomst vermeldt ook bepaalde gegevens in verband met de uiterste datum voor de ondertekening van de notariële akte, inclusief de naam van de notaris of notarissen die de akte zullen verlijden. Binnen een periode van vier maanden na ondertekening van de verkoopovereenkomst moeten de registratierechten worden betaald. Indien een opschortende voorwaarde werd geformuleerd, lopen deze vier maanden vanaf het moment van vervullen van de voorwaarde.

De voorlopige verkoopovereenkomst bepaalt ook wanneer de eigendomsoverdracht zal gebeuren of wanneer de genotsoverdracht van het verkochte goed is voorzien. Doorgaans komt de datum van eigendomsoverdracht en van genotsoverdracht overeen met de datum van ondertekening van de authentieke akte. In principe worden ook dan de sleutels overhandigd aan de koper.

KEUZE VAN DE NOTARIS

De partijen kunnen elk hun eigen notaris kiezen, of beroep doen op één en dezelfde notaris. Zowel de koper als de verkoper nemen contact op met de notaris van hun keuze en geven hem alle nodige informatie voor de opstart van het dossier. Het feit dat er twee notarissen betrokken zijn, heeft geen enkel effect op het te betalen ereloon.

Omdat het ereloon van de notaris wettelijk bepaald is, zijn beide notarissen verplicht dit vastgesteld ereloon onderling te verdelen. Indien de verkoper een eigen notaris gekozen heeft, neemt de notaris van de koper automatisch contact op met deze notaris voor alle praktische afspraken en voor de uitwisseling van de nodige gegevens.

Moet ik een waarborg/voorschot betalen?

Hoewel de koper niet wettelijk verplicht is om een waarborg of voorschot te betalen, is het in België gebruikelijk dit wel te doen. Dit is overigens ook aan te raden, want het geeft blijk van de ernst van beide partijen bij het sluiten van hun overeenkomst. 10% van de verkoopprijs is de standaard, die de koper best bij de notaris in bewaring geeft, die het op een bijzondere rekening plaatst.

2 tips bij het betalen van de waarborg/voorschot:

- De koper betaalt altijd de waarborg of het voorschot aan de notaris of aan de vastgoedmakelaar, nooit rechtstreeks aan de verkoper!
- Een 'voorschot' is juridisch niet hetzelfde als een 'waarborg', hoewel beide begrippen in de volksmond door elkaar worden gebruikt. Het verdient de voorkeur om in de koopovereenkomst te spreken over een waarborg. Er worden geen cashbetalingen aanvaard vanwege de antiwitwaswetgeving.

Een digitale of papieren voorlopige koopovereenkomst?

Dat een koopovereenkomst tot stand komt van zodra er een akkoord is over de prijs en het goed, neemt niet weg dat de partijen rekening moeten houden met het bewijsrecht. In België hebben partijen voor verkopen die het bedrag van 375 euro overschrijden een geschrift nodig dat de verkoop bewijst. Vanzelfsprekend is deze regel van toepassing op de verkoop van een onroerend goed. Om de verkoop te bewijzen heeft men dus een geschrift nodig én een handtekening.

Het begrip 'geschrift' mag ruim geïnterpreteerd worden, en dus komen elektronische documenten zoals e-mails ook in aanmerking om een verkoop te bewijzen. Onder

invloed van het economisch recht hebben ook de ‘elektronische handtekeningen’ geleidelijk aan hun intrede gedaan. Een e-mail kan echter enkel als volwaardig bewijs van de verkoop dienen indien deze effectief een elektronische handtekening draagt, wat zeker niet altijd het geval zal zijn. Sms'en dragen nooit een elektronische handtekening en zullen dus nooit een volwaardig bewijs vormen.

Is een e-mail zonder elektronische handtekening of een sms dan waardeloos als bewijs? Geschriften zonder handtekening kunnen een ‘begin van bewijs’ uitmaken, en moeten worden aangevuld met andere bewijsvormen zoals getuigenissen en vermoedens.

Een verkoopovereenkomst komt tot stand zodra er een akkoord is over de prijs en het goed, maar men kan op bewijsproblemen stuiten wanneer deze e-mail geen elektronische handtekening bevat! Wij raden aan om hiervoor waakzaam te zijn in de communicatie naar de verkoper.

Kan ik de sleutels al krijgen bij de ondertekening van de verkoopovereenkomst? Opgelet voor de risico's!

Hoewel het niet verboden is om de sleutels over te dragen bij het ondertekenen van de voorlopige verkoopovereenkomst, raden de notarissen af om de sleutels te overhandigen vóór de ondertekening van verkoopakte omdat er risico's aan verbonden zijn. Denk maar aan het geval waarbij brand uitbreekt in het pand voordat de akte verleden is.

Als de sleutels worden overhandigd vóór de ondertekening van de authentieke akte, moeten er enkele voorzorgsmaatregelen worden genomen: het is raadzaam een overeenkomst van overhandiging van de sleutels op te maken waarin de voorwaarden van die overhandiging worden toegelicht.



Luik - Spoor en financietoren

De notariële akte

A. Wat is het verschil tussen de verkoopovereenkomst en de notariële akte?

Om de verkoop tegenstelbaar te maken aan derden, is het noodzakelijk dat de notaris de akte van verkoop laat overschrijven in de registers van het kantoor Rechtszekerheid (vroeger het hypotheekkantoor genoemd). Deze overschrijving kan enkel via een authentieke akte gebeuren.

Deze overschrijving leidt tot het ontstaan van een “behoren te weten”. Iedere derde, ook deze die feitelijk niet op de hoogte zijn van de verkoop, moet de verkoop eerbiedigen. De koper mag er vanaf dat moment op rekenen dat zijn koop beschermd is. Heeft de verkoper schuldeisers, dan zullen deze vanaf de overschrijving ook moeten aanvaarden dat het onroerend goed niet langer in het vermogen bevindt van de verkoper.

Enkel via een overgeschreven notariële akte kan de koper een bescherming genieten én de zekerheid hebben dat zijn koop tegenstelbaar is.

Daarom is het ook aan te raden de eigendomsoverdracht uit te stellen tot het moment van de notariële akte. Vergeet bovendien niet dat een authentieke notariële akte een uitvoerbare titel vormt, in tegenstelling tot een overeenkomst. Iemand met een uitvoerbare titel kan rechtstreeks de afspraken in de overeenkomst afdwingen, zonder naar de rechter te moeten gaan.

B. Wat staat er in de akte?

Zodra de voorlopige verkoopovereenkomst is ondertekend, kan het notariskantoor de formaliteiten voortzetten en de authentieke akte voorbereiden. Bepaalde hierna opgesomde inlichtingen en documenten zijn al verzameld op het moment van de verkoopovereenkomst, zoals eerder vermeld. Voor het opstellen van de authentieke akte moet de notaris onder andere onderstaande formaliteiten vervullen:

1. Als de koper de notaris pas in dit stadium raadpleegt, moet de notaris alle voormelde elementen in verband met de voorlopige verkoopovereenkomst controleren omdat hij niet betrokken was bij het opstellen ervan.
2. De notaris moet inlichtingen inwinnen bij het Kantoor Rechtszekerheid over o.a. eventuele (hypothecaire) inschrijvingen die het verkochte goed bezwaren.
3. Indien dit nog niet gebeurd is, zal hij bij de gemeente vragen naar de stedenbouwkundige toestand.

4. De notaris zal ook de ontvanger van de directe belastingen en het btw-kantoor aanschrijven omdat hij wettelijk verplicht is te informeren naar de fiscale toestand van de verkoper.
5. De notaris zal er ook over waken dat de verkoper bepaalde documenten overhandigt aan de koper op het moment van de akte:
 - In voorkomend geval, het postinterventiedossier, beter gekend onder de afkorting PID. Dat dossier vermeldt en beschrijft alle werken die in of aan het goed zijn uitgevoerd sinds mei 2001. Het bevat alle nuttige elementen inzake veiligheid en gezondheid waarmee rekening moet worden gehouden bij eventuele toekomstige werkzaamheden.
 - In voorkomende geval, het attest in verband met de toestand van de elektrische installatie. Voor alle duidelijkheid: als de installatie niet conform is met de wettelijke vereisten, beschikt de koper vanaf de authentieke akte over 18 maanden om de elektrische installatie in orde te brengen.
 - Ingeval dat document nog niet aan de koper is overhandigd: het energieprestatiecertificaat (PEB in Brussel of Certification PEB in Wallonië, EPC in Vlaanderen) en ingeval dat document nog niet aan de koper is overhandigd: het attest betreffende de bodemtoestand (bodematteest).
 - Het aandeel in de onroerende voorheffing dat de koper aan de verkoper moet (terug)betalen.

Bij de aankoop van een kavel in een mede-eigendom (bijvoorbeeld een appartement), zal de notaris aan de syndicus vragen om hem ook bepaalde informatie en documenten mee te delen. Zo wordt de koper volledig en op transparante wijze geïnformeerd over de bijzonderheden en de kosten die verbonden zijn aan de mede-eigendom.

C. De ondertekening van de authentieke akte

Wanneer het dossier van de kredietaanvraag in orde is en alle voorafgaande verrichtingen zijn uitgevoerd, komt de notaris met de partijen en desgevallend ook met de bank een datum overeen voor het verlijden van de akten. Het verlijden van de akten gaat gepaard met een inhoudelijke toelichting van de notaris. Behoudens uitzondering wordt op dat moment de prijs betaald en worden de sleutels overhandigd.

Indien beide partijen hun eigen notaris hebben gekozen, vindt de ondertekening van de authentieke akte in principe plaats op het kantoor van de koper.

REKENING HOUDEN MET DE FAMILIALE SITUATIE

Een andere meerwaarde van de notaris is dat hij een volledig overzicht heeft over de verschillende regels van het erf- en huwelijksvermogensrecht. Hij kadert de aankoop van een woning in een groter geheel en heeft een belangrijke adviserende functie. Hij informeert de partijen niet alleen over de aspecten van de aankoop, maar bekijkt samen met de kopers ook hun familiale situatie.

Het is uiterst belangrijk dat de koper aan de notaris de nodige informatie geeft over de nationaliteit, toekomstplannen en relationele staat. Mogelijks zijn er op uw situatie andere regels van toepassing. Bespreek dit grondig met de notaris.

D. Welke zijn de kosten?

Er zijn verschillende soorten kosten. Deze worden hieronder uitgelegd. Deze omvatten de aankoopkosten verbonden aan de aankoopakte en de kosten van de hypotheekvestiging die verbonden zijn aan de hypothecaire kredietakte.

Berekening van de kosten voor de aankoop, het krediet en desgevallend de hypothecaire handlichting via de rekenmodule op [notaris.be](https://www.notaris.be)

1. Kosten verschuldigd aan de verkoper

- De aankoopsom die de notaris doorstort aan de verkoper;
- In voorkomend geval: het aandeel van de koper in de onroerende voorheffing.

2. Belastingen verschuldigd aan de overheid

Belastingen vormen de belangrijkste kostenpost bij de aankoop van een woning. Het notariskantoor maakt deze over aan de betrokken overheden. De drie Gewesten kennen elk hun eigen registratietarief voor wat vastgoedtransacties betreft. Hetzelfde geldt voor eventuele verlaagde tarieven en kortingen. De koper moet zich voor zijn aankoop goed informeren over welke belastingen hij zal moeten betalen.

Op de laatste pagina van deze brochure staat een overzicht van de fiscale tarieven en verminderingen voor de drie regio's.

Voor de aankoop	Voor het vestigen van de hypotheek
Registratierechten of BTW (bij nieuwbouw)	Registratierechten
De registratietarieven bedragen standaard 12% in Vlaanderen en 12,5% in Wallonië en Brussel. Opgelet! Indien de koper een 'nieuwe' woning aankoopt, zal hij onder bepaalde voorwaarden 21 % BTW betalen in de plaats van registratierechten.	Het registratierecht van 1% op het door de hypotheek gewaarborgde bedrag Hypotheekrechten Het registratierecht van 0.3% op het door de hypotheek gewaarborgde bedrag
Registratierechten voor de bijlagen	Registratierechten voor de bijlagen
Recht op geschrift	Recht op geschrift
BTW (21%) op recht op geschriften en ereloon notaris	

3. Overige kosten verschuldigd aan de overheid

Deze kosten betaalt de koper aan het notariskantoor, maar deze worden doorgestort naar het Kantoor Rechtszekerheid, lokale overheden en administraties. Deze verschillen van gemeente tot gemeente. Sommige van deze kosten schiet de notaris voor.

Voor de aankoop	Voor het vestigen van de hypotheek
Overschrijving van een overdracht	Inschrijving van een hypotheek
Formaliteit waarvoor de koper betaalt	Dit is een retributie die afhangt van de waarde van de hypotheek
Doorhaling/handlichting van een bestaande inschrijving	
Formaliteit waarvoor de koper betaalt	
Retributies hypotheekstaat	
De koper vergoedt de vaste kosten voor het opvragen van de hypotheekstaten. Dit bedrag hangt af van de hypotheekstaat (30-jarige of aanvullende) en de dringendheid.	

Openstaand bedrag van een schuld (indien voorkomend)

Indien de koper of de verkoper nog een schuld heeft openstaan bij een lokale overheid, moet deze eerst betaald worden voordat de akte verleden wordt.

Administratieve kosten te dragen door de koper

Alle opzoekingen en administratieve formaliteiten waarvoor de overheidsdiensten kosten aanrekenen. Het gaat hier onder andere om fiscale, stedenbouwkundige, hypothecaire, of kadastrale documenten die de notaris bij de verschillende overheden aanvraagt. Let op, deze kosten kunnen per gemeente variëren (bijvoorbeeld stedenbouwkundige opzoekingen).

Deze kosten worden opgenomen met de werkingskosten die hieronder worden toegelicht.

4. Kosten verschuldigd aan derden (bank, landmeter, etc.)

- Eventuele plankosten van de landmeter
- Kosten te betalen aan de kredietverstrekker

Bij de aankoop van een woning moet de bank een dossier opstarten. De venale waarde van het goed dat in hypotheek wordt gegeven, moet vastgesteld worden door een expert. Doorgaans kiest de bank deze deskundige zelf en rekent zij de expertisekosten door aan de kredietnemer. Daarnaast vraagt de bank administratieve kosten. Het gaat om kosten voor de verwerking van de kredietaanvraag. Ze zijn pas verschuldigd wanneer de kredietnemer een schriftelijk kredietvoorstel ontvangt.

5. Kosten verschuldigd aan het notariskantoor

Deze kosten betaalt de koper aan het notariskantoor.

Voor de aankoop	Voor het hypothecair krediet
Wettelijk getarifeerd ereloon Het ereloon is de vergoeding die toekomt aan de notaris; deze is wettelijk bepaald.	Wettelijk getarifeerd ereloon Ook voor hypothecaire kredietakten is het ereloon wettelijk bepaald.

Het ereloon van de notaris bij een aankoop omvat de vergoeding voor de intellectuele verrichtingen die nodig zijn voor de aankoopakte, onder andere: het vergaderen met de partijen, het adviseren, het opmaken van de aankoopakte, de communicatie met partijen en derden, de registratie, het bewaren van de akte...

Ook de juridische medewerkers die betrokken zijn bij deze taken worden vergoed met het ereloon van de notaris.

Het ereloon van de notaris bij een krediet omvat de vergoeding voor de intellectuele verrichtingen die nodig zijn voor de kredietakte. Het gaat hoofdzakelijk om het nakijken van de kredietovereenkomst van de bank, het adviseren, het opmaken van de kredietakte, de communicatie met de bank, het registreren en het bewaren van de akte.

Ook de juridische medewerkers die betrokken zijn bij deze taken worden vergoed met het ereloon van de notaris.

Werkingskosten

- Kosten voor opzoeken die de notaris en zijn medewerkers verrichten, onder andere het aanvragen van een bodemattest of een hypotheekstaat
- De vergoedingen voor de administratieve medewerkers die vooral belast zijn met de naverwerking van verkoop- en kredietakten. Het gaat om de formaliteiten die vervuld moeten worden bij de verschillende overheden, na de ondertekening van de authentieke akte.
- De algemene werkingskosten van het kantoor. Dit zijn kosten die niet verbonden zijn aan één bepaald dossier zoals de computerinstallatie, de telefoon of de brandverzekering.

Van koopovereenkomst tot akte

Advies van de notaris

Contacteer uw notaris voor u ook maar één document, zelfs een aankoopbod, ondertekent, en ga uw financiële draagkracht na.

Formaliteiten bij de administraties

De notaris richt zich tot de administraties om de noodzakelijke attesten en inlichtingen op te vragen.

Vorbereiding akte

Vorbereiden van de ontwerpakte: de notaris vraagt de bijkomende inlichtingen aan bij de administraties om uw aankoop de nodige juridische zekerheid te bieden.

Ondertekenen van de akte en overhandigen van de sleutels

U tekent de aankoopakte bij de notaris die de nodige toelichting geeft. De verkoper overhandigt u de sleutels.

Gefeliciteerd! U bent de nieuwe eigenaar!



Lening

U informeert bij de banken met het oog op het verkrijgen van een lening. Verwittig uw notariskantoor. De bank zal uw kredietdossier overmaken aan de notaris eens u het krediet hebt verkregen.

Ondertekening van de koopovereenkomst

U tekent de koopovereenkomst bij de notaris en betaalt een waarborg van 5 of 10%.

Afwerken van de ontwerpakte, afrekening en betaling

De notaris maakt de ontwerpakte op en bezorgt u dit ontwerp samen met een gedetailleerde afrekening. De verschuldigde bedragen worden voor de ondertekening van de akte ter beschikking gesteld.

Formaliteiten na ondertekening van de akte

De notaris laat de akte registreren voor het innen van de belastingen. Bovendien zal hij de verkoop moeten melden aan een aantal administraties.



Gent - De Leie

Na de akte

De koper ontvangt doorgaans de sleutels bij het ondertekenen van de authentieke akte, maar daar stopt het verhaal niet voor het notariskantoor. Na de ondertekening van de notariële akten (niet alleen voor de aankoop, maar ook voor het krediet), zal het notariskantoor nog een aantal zaken regelen.

1. Registratie van de aankoopakte

De aankoopakte moet geregistreerd worden op het bevoegd Kantoor Rechtszekerheid (registratiekantoor). Het notariskantoor betaalt de verschuldigde federale en regionale belastingen (registratierechten) in naam van de koper. Zo zorgt het notariskantoor ervoor dat de koper aan zijn fiscale verplichtingen voldoet.

2. Overschrijving van de aankoopakte en inschrijving van de kredietakte op het Kantoor Rechtszekerheid

Tezamen met de registratie van de aankoop, wordt de kredietakte ook neergelegd op het bevoegd Kantoor Rechtszekerheid. De hypotheekbewaarder zal het eigendomsrecht van het onroerend goed overschrijven op naam van de koper. Het eigendomsrecht van de koper is vanaf dat moment tegenstelbaar aan derden. Dat betekent dat zijn eigendomsrecht beschermd wordt tegen aanspraken van derden. Tevens zal de hypotheekbewaarder in het geval van een kredietakte de hypothe(e)k(en) inschrijven in voordeel van de kredietverstrekker(s).

3. Doorhaling van de vorige hypothecaire inschrijving

Het notariskantoor doet alle betalingen opdat de doorhaling van de bestaande inschrijvingen ten laste van de vorige eigenaar zouden worden doorgehaald.

Een hypotheek blijft het goed 30 jaar bezwaren. De schrapping van de inschrijving (ook wel handlichting genoemd) gebeurt d.m.v. een notariële akte ten laste van de verkoper, of door het verstrijken van de termijn van 30 jaar.

4. Overdracht van de eigendomstitel

In een laatste stap bezorgt de notaris een afschrift van de eigendomstitel aan de koper. Het afschrift is een kopie van de eigendomsakte, die door de notaris gecertificeerd is. De originele eigendomsakte ('de minuut') bewaart de notaris in zijn kantoor.

5. De notaris stelt alle betrokken instanties op de hoogte van de overdracht

Na de ondertekening van de akte brengt het notariskantoor alle nodige instanties op de hoogte van de verkoop van het eigendom. Het gaat bijvoorbeeld om verschillende administraties. Bij de verkoop van een appartement moet ook de syndicus op de hoogte gebracht worden. Indien nodig zendt het kantoor hen ook een kopie van de verleden akte toe.

	Vlaanderen	Brussel	Wallonië
Registratietarief	12%	12,5%	12,5%
VERLAAGD TARIEF	Verlaagd registratie-tarief voor de aankoop <ul style="list-style-type: none"> Een eigen en enige woning : 3% Een woning indien de koper(s) binnen een termijn van drie jaar een huurovereenkomst afsluit(en) met een erkend sociaal verhuurkantoor: 7% Een enige, eigen woning dat een beschermd monument is: 1% Een enige, eigen woning dat indien dat er een ingrijpende energetische renovatie plaatsvindt binnen de 5 jaar: 1% 		Indien er sprake is van een “bescheiden woning” : 6% (of 5% indien er sprake is van een ‘sociaal krediet’) op een eerste schijf die afhankelijk is de zone waar het onroerend goed wordt gekocht. <ul style="list-style-type: none"> In een « zone de pression immobilière » schijf die geniet van het verlaagd tarief → €171.000,61 (indexering 2020) Buiten de « zone de pression immobilière » schijf die geniet van het verlaagd tarief → €163.125,56 (indexering 2020) ! Er bestaat een andere regeling, met andere voorwaarden voor wanneer het een bouwgrond betreft.
	Voorwaarden <p>Voorwaarden om te genieten van het verlaagd tarief van 3% voor de aankoop van een enige en eigen woning 1 :</p> <ul style="list-style-type: none"> De aankoop gebeurt door één (of meerdere) natuurlijke persoon (personen) De aankoop betreft een gezinswoning in Vlaanderen. Het moet om een bestaande woning gaan, dat hoofzakelijk dient of zal dienen voor de huisvesting van één gezin of een persoon (bouwgronden zijn uitgesloten van het gunstregime) De koper of kopers mag nog geen volledige en volle eigenaar zijn van een andere woning of bouwgrond zijn 2 (! uitzonderingen op dit principe zijn mogelijk. Vraag advies aan de notaris) Het gaat om de aankoop van de hele volle eigendom; Het betreft een zuivere aankoop; ruil of een uitoonverdeeldheidtrekking komt dus niet in aanmerking De koper moet zich inschrijven in het bevolkingsregister of het vreemdelingenregister, binnen de drie jaar na het verlijden van de notariële aankoopakte 		Voorwaarden om te genieten van het verlaagd tarief van 6% (of 5%): <ul style="list-style-type: none"> De koper is een natuurlijke persoon De aankoop betreft een bescheiden woning in Wallonië = woning met een kadastraal inkomen van max. 745 euro (wordt verhoogd in functie van de kinderen ten laste) De aankoop betreft de volle eigendom van de geheelheid van het goed De koper of kopers (of hun gehuwde partner of wettelijk samenwonende partner) mag nog geen volledige en volle eigenaar zijn van een andere woning 3 (uitzonderingen op dit principe zijn mogelijk. Vraag advies aan de notaris) De koper wordt op het adres van de gekochte woning ingeschreven in het bevolkingsregister of het vreemdelingenregister, binnen de drie jaar na het verlijden van de notariële aankoopakte De kopers moeten drie jaar ononderbroken ingeschreven blijven in de bevolkingsregisters
ABATTEMENT of korting op registratietarief	Abattement of korting op registratie-tarief <p>Korting van €2.800 op de verschuldigde registratierechten indien de koper van het verlaagd tarief van 3% en €960 indien de koper van het verlaagd tarief van 1% geniet (ingrijpende energetische renovatie) ⁴</p>	Abattement (vrijstelling) van registratierechten op de eerste € 175.000 ⁵ . → belastingbesparing van €21.875 op de verschuldigde registratierechten	Abattement (vrijstelling) van registratierechten op de eerste €20.000 → Belastingbesparing van €2.500
	Voorwaarden <p>Voorwaarden om te genieten van de korting van €2.800:</p> <ul style="list-style-type: none"> Zie voorwaarden om te genieten van het tarief van 3% De belastbare grondslag mag niet hoger zijn dan €220.000 of €240.000 voor onroerende goederen gelegen op het grondgebied van de kernsteden en de gemeenten van de Vlaamse rand rond Brussel (Aalst, Antwerpen, Boom, Brugge, Dendermonde, Genk, Gent, Hasselt, Kortrijk, Leuven, Mechelen, Oostende, Roeselare, Sint-Niklaas, Turnhout en Vilvoorde, Affligem, Asse, Beersel, Bertem, Bever, Dilbeek, Drogenbos, Galmaarden, Gooik, Grimbergen, Halle, Herne, Hoeilaart, Huldenberg, Kampenhout, Kapelle-opden-Bos, Kortenberg, Kraainem, Lennik, Liedekerke, Linkebeek, Londerzeel, Machelen, Meise, Merchtem, Opwijk, Overijse, Pepingen, Roosdaal, Sint-Genesius-Rode, Sint-Pieters-Leeuw, Steenokkerzeel, Ternat, Tervuren Vilvoorde, Wemmel, Wezembeek-Oppem, Zaventem en Zemst) 	Voorwaarden om te genieten van de korting van €21.875: <ul style="list-style-type: none"> De belastbare grondslag mag niet hoger zijn dan €500.000 De koper moet een natuurlijke persoon zijn Het onroerend goed moet in het Brussels Hoofdstedelijk Gewest gelegen zijn De natuurlijke persoon die nog niet van een ander regionaal voordeel geniet De aankoop betreft de geheelheid van de volle eigendom van een onroerend goed De koper of kopers mag nog geen volledige en volle eigenaar zijn van een andere woning of bouwgrond zijn 2 (uitzonderingen op dit principe zijn mogelijk. Vraag advies aan de notaris) de koper wordt op het adres van de gekochte woning ingeschreven in het bevolkingsregister of het vreemdelingenregister, binnen de twee 7 na het verlijden van de notariële aankoopakte De kopers moeten vijf jaar ononderbroken ingeschreven blijven 	Voorwaarden om te genieten van de korting van € 2.500: <ul style="list-style-type: none"> De aankoop gebeurt door één (of meerdere) natuurlijke persoon (personen) voor een goed gelegen in Wallonië. Het onroerend goed is bestemd als woning, als bouwgrond of als woning op plan of in aanbouw. Het gaat om een aankoop van de geheelheid in volle eigendom. De koper of kopers mag nog geen volledige en volle eigenaar zijn van een andere woning of bouwgrond zijn 2. De koper wordt op het adres van de gekochte woning ingeschreven in het bevolkingsregister of het vreemdelingenregister, binnen de drie jaar na het verlijden van de notariële aankoopakte 6. De kopers moeten drie jaar ononderbroken ingeschreven blijven.

Voetnoten

¹ Om te genieten van het verlaagde tarief van 1% moet de koper voldoen aan bijkomende voorwaarden. Vraag advies aan een notaris.

² De koper mag ook geen eigenaar zijn van een woning in het buitenland.

³ De koper mag ook geen eigenaar zijn van een woning in het buitenland.

⁴ Indien niet alle kopers aan de voorwaarden voldoen, wordt de korting van €2.800 of €960 slechts gedeeltelijk toegekend en dit op het wettelijk aandeel van de kopers die kunnen genieten van het verlaagde tarief van 3% of 1%.

⁵ Indien het een bouwgrond betreft bedraagt het abattement €87.500 en de aankoopprijs mag niet hoger zijn dan €250.000.

⁶ Binnen de 5 jaar Indien het een bouwgrond, een woning in aanbouw of een woning op plan betreft.

⁷ Binnen de 3 jaar indien het een bouwgrond, een woning in aanbouw of een woning op plan betreft.

De notaris: deskundig adviseur,
objectieve gids... een vertrouwens-
persoon bij wie u terecht kan voor
advies i.v.m. uw persoonlijk- en
beroepsleven (en de combinatie
van beide).

