

## DE DO'S AND DON'TS

Als makelaar bemiddelt u bij de koop en huur van onroerend goed. U treedt daarbij op als tussenpersoon: u brengt overeenkomsten tussen uw opdrachtgever en een geïnteresseerde koper, verkoper, huurder of verhuurder tot stand.



*De belangen van uw opdrachtgever dient u altijd nauwlettend in het oog te houden. U moet zich als een 'goed opdrachtnemer' gedragen, als een redelijk bekwaam en redelijk handelende makelaar ook zou doen*

Die verantwoordelijkheid gaat zeer ver. Schiet u tekort in de nakoming van uw verplichtingen, dan kunt u aansprakelijk worden gesteld voor de schade die de opdrachtgever als gevolg van uw fout geleden heeft. Ook kunt u aansprakelijk worden gesteld voor de schade die eventuele derden door uw fout hebben geleden.



Volg daarom deze do's and don'ts op en beperk daarmee de kans op beroepsaansprakelijkheid!



### DO'S

- 1 Laat de opdrachtgever een vragenlijst invullen met alle belangrijke eigenschappen van het pand. Vraag daarin expliciet naar eventuele feitelijke of juridische gebreken. Doe daarnaast ook zelf onderzoek of schakel een expert in. Raadpleeg notariële akten, openbare registers en vraag gegevens bij de gemeente op.
- 2 Doe onderzoek naar de bestemming van het pand, de in de nabijheid gelegen panden en informeer of er ten aanzien van het bestaande bestemmingsplan in de nabije toekomst wijzigingen te verwachten zijn.
- 3 Meet de oppervlakte van het pand nauwkeurig op aan de hand van NEN 2580. Laat dit zonodig door een deskundig persoon doen.
- 4 Zorg ervoor dat de verkoopbrochure volledig en actueel is. Controleer regelmatig of de daarin opgenomen informatie juist is en neem een exoneratieclausule in de verkoopbrochure of andere uitingen op. Zorg ervoor dat deze ook aansprakelijkheid tegenover derden uitsluit.
- 5 Wijs de koper op eventuele gebreken aan de zaak of wijs de opdrachtgever erop dat hij gebreken aan de koper moet melden. Bij een beperkt recht geldt bijvoorbeeld dat de makelaar moet nagaan of de koper weet wat dit beperkte recht voor hem zal betekenen en of hij met de overdracht daarvan instemt.
- 6 Gebruik bij voorkeur de standaard NVM-koopovereenkomst of een ander evenwichtig model als koopovereenkomst. Wilt u hierin wijzigingen aanbrengen, vraag dan eerst een deskundige om advies.
- 7 Neem de inlichtingen die aan de koper zijn gegeven over de eigenschappen van de zaak in de koopovereenkomst op en laat de koopovereenkomst zonodig toetsen door een advocaat.
- 8 Wijs de koper tijdig op het aflopen van het financieringsvoorbehoud en probeer deze termijn zonodig, in overleg met de verkoper, vrijblijvend te verlengen.
- 9 Controleer bij de verkoop of de waarborgsom tijdig gestort is of de bankgarantie tijdig is gesteld. Waarschuw de opdrachtgever gelijk als dit niet op tijd is gebeurd.
- 10 Treedt u als verhuurmakelaar op, doe dan onderzoek naar de identiteit van de potentiële huurder. Ga ook na of deze huurder in staat is om de verschuldigde huur te voldoen, door informatie in te winnen over diens inkomen. Vraag om een loonstrook, een kopie van de arbeidsovereenkomst of een werkgeversverklaring.

**Twijfelt u of de koopovereenkomst volledig is en of de daarin opgenomen exoneratieclausules voldoende dekkend zijn? Laat uw koopovereenkomst dan vrijblijvend door één van onze koop- en huurrechtsspecialisten checken. Zij helpen u graag verder.**

### DON'TS

- 1 Vertrouw niet blindelings op de openbare registers. Eventuele juridische gebreken zijn daarin niet altijd opgenomen. Bijvoorbeeld een erfdiensbaarheid die door verjaring is ontstaan. Vraag hierover bij de opdrachtgever of de andere partij goed door.
- 2 Vertrouw niet blindelings op de door de opdrachtgever gegeven informatie over de zaak. Doe nader onderzoek naar de juistheid van deze gegevens: bekijk de notariële akten, raadpleeg de openbare registers en het bestemmingsplan. Let zelf bij een eerste opname op mogelijke gebreken.
- 3 Wees niet té optimistisch bij het bepalen van de juiste vraagprijs, maar schat de waarde ook niet te laag in. Ook de waarde van een erfpachtsrecht moet nauwkeurig worden vastgesteld. Een onjuiste taxatie kan leiden tot beroepsaansprakelijkheid.
- 4 Verzwijg nooit zaken waarvan u op de hoogte bent, zoals gebreken of toekomstige wijzigingen van bestemmingsplannen.
- 5 Doe geen uitspraken over de onroerende zaak, wanneer aan de juistheid van die uitspraken kan worden getwijfeld.
- 6 Wijk nooit van de standaard NVM-koopovereenkomst of een ander evenwichtig modelkoopovereenkomst af zonder een deskundige daarover te raadplegen.
- 7 Ga er nooit van uit dat bepaalde gegevens bij de koper/verkoper bekend zijn, maar toets dit en leg dit vast.
- 8 Heeft u geen ervaring met het opmeten van oppervlakken of het taxeren van een onroerende zaak, doe dit dan ook niet zelf, maar schakel een expert in.
- 9 Breng nooit een bod uit namens de koper en ga nooit namens de verkoper over tot aanvaarding van een bod. Een makelaar is een bode, die – het woord zegt het al – alleen boodschappen mag overbrengen. Presenteer uzelf dan ook nooit als gevolmachtigde tegenover de koper/verkoper, tenzij u over een volmacht beschikt, bij voorkeur een schriftelijke.

**Ook voor andere vragen kunt u contact met ons opnemen. Doe dit via de onderstaande gegevens of vul het contactformulier op de website in.**