

NOTARISSEN GAAN VOOR VERKOOPOVEREENKOMST IN HELDERE TAAL

Een woning kopen is een spannende aangelegenheid én een belangrijke investering. Zeker zijn van wat je precies koopt, is cruciaal. Daarom werken de notarissen met een nieuw model van verkoopovereenkomst in heldere taal.

De aankoop van een woning is voor de meeste kopers wellicht de belangrijkste investering in hun leven. De verkoopovereenkomst (het “compromis”) ondertekenen, is een sleutelmoment in het aankoopproces.

Een verkoop komt tot stand van zodra koper en verkoper een akkoord hebben over de prijs en het goed. Een verkoopovereenkomst is bindend en dus denk je best goed na voor je je handtekening zet.

Discussies en risico's vermijden

Zelf een overeenkomst opstellen, is niet zo evident omdat er veel juridische en fiscale aspecten bij komen kijken. De overeenkomst moet informatie over het goed en de partijen bevatten, en duidelijke afspraken tussen de koper en de verkoper om de overdracht vlot te laten verlopen.

Notaris Katrin Roggeman, vicevoorzitter van de Federatie van het Notariaat (Fednot): *“Een verkoopovereenkomst moet zo volledig en duidelijk mogelijk zijn, zodat er achteraf geen discussies ontstaan. De tekst moet juridisch perfect in orde zijn, maar ook makkelijk te begrijpen. Vandaar dat we werk hebben gemaakt van een verkoopovereenkomst in heldere taal.”*

De inhoud van een verkoopovereenkomst wordt voor een deel bepaald door het gewest waarin het goed gelegen is. In het Vlaamse en Waalse Gewest zijn er andere regels van toepassing dan in Brussel. Voor de drie gewesten is er een compromis in klare taal beschikbaar.

Ontdek de verkoopovereenkomst op Notaris.be

Hoe de modelovereenkomst eruit ziet, kan je ontdekken op www.notaris.be. Voor het vervolledigen van de overeenkomst klop je best aan bij een vastgoedexpert zoals de notaris. Het nieuwe model is een handig hulpmiddel voor de kopers en verkopers dankzij een duidelijke structuur en links naar het woordenboek van Notaris.be waarin de sleutelbegrippen extra worden toegelicht. Kopers en verkopers krijgen zo snel uitleg over de meer complexe termen die eigen zijn aan zo'n juridisch document.

Heldere taal

De notarissen en hun medewerkers besteden steeds meer aandacht aan heldere communicatie.

Notaris Roggeman: *“Mensen komen bij ons langs om complexe zaken te regelen. Het is onze taak om hen op een toegankelijke manier in te lichten en advies te geven over hoe ze bijvoorbeeld een huwelijk, een eigen onderneming of een nalatenschap kunnen aanpakken. Ook op het ogenblik dat cliënten de definitieve akte ondertekenen, checken we nogmaals of ze perfect weten wat ze tekenen en wat de gevolgen zijn van hun engagement.”*

Voor je bij de notaris binnenstapt, kan je al een kijkje nemen op Notaris.be. Je vindt er de laatste juridische nieuwtjes, brochures en infofiches.

Notaris Roggeman: *“Op de sociale media posten we elke maandag een korte videotip. Op vrijdag sluiten we de werkweek af met een taaltip op Facebook en Instagram. Sommige termen zijn nu eenmaal niet weg te denken uit onze akten, maar we gebruiken al onze kanalen om deze helder toe te lichten. De nieuwe verkoopovereenkomst past perfect in deze aanpak.”*

**Over het notariaat in België:**

Jaarlijks kloppen 2,5 miljoen burgers op belangrijke momenten in hun leven aan bij de notariskantoren. Ze krijgen er onafhankelijk advies op maat om in alle vertrouwen te gaan samenleven, een woning te kopen, een eigen zaak te starten of een erfenis voor te bereiden. Meer info zoals FAQ's, rekenmodules en video's over de sleutelmomenten in uw leven vindt u op www.notaris.be.

Over Fednot:

Het netwerk van 1.140 kantoren telt 1.605 notarissen en 8.141 medewerkers. Samen verwerken ze ruim 900.000 akten per jaar. Fednot ondersteunt de kantoren met juridisch advies, management, ICT-oplossingen, vorming en informatie voor het grote publiek.

www.fednot.be

Persinfo

Bart Azare

Externe Communicatie Fednot,

0478/58.46.21 - azare@fednot.be