



# 1.



### Interesse in een **koopwoning**

Je hebt interesse in een koopwoning en geeft dit aan door op de woningadvertentie te reageren. **Let op de reactietermijn** en zorg ervoor dat je op tijd reageert!

*Bekijk vooraf je financieringsmogelijkheden. Zo voorkom je teleurstellingen!*

**TIP**



# 2.

### **Contact** met de woonmakelaar

Als de reactietermijn voorbij is, mailt onze woonmakelaar je om een bezichtiging in te plannen. Zijn er veel geïnteresseerden? Dan plannen wij een groepsbezichtiging.

# 3.



### **Bezichtiging**

We lopen samen door de woning. Tijdens de bezichtiging krijg je een goed beeld van de woning en kun je al je vragen stellen.



# 4.

### **Interesse** in de woning?

Na de bezichtiging ontvang je een mail waarin informatie staat over het uitbrengen van een bod. Goed om te weten: huurders krijgen voorrang op overige kandidaten.

# 5.



### **Akkoord** met bod

Gaan we akkoord met je bod en bijbehorende voorbehouden? Dan ontvang je een aanbieding via CorpoFlow, het systeem waarin wij de verkoop verder afhandelen. Wij begeleiden je stap voor stap.



# 6.

### **Concept koopovereenkomst**

Zijn we het eens over de voorwaarden? Dan verwerken we deze in de concept overeenkomst. Neem deze goed door.

**TIP**

*Heb je vragen over de overeenkomst?  
Of denk je dat er een aanpassing nodig is?  
Neem contact op met onze woonmakelaar.*

# 7.



### **Ondertekenen** koopovereenkomst

**Een belangrijke mijlpaal:** Je gaat de koopovereenkomst ondertekenen bij de notaris. De notaris neemt de koopovereenkomst nogmaals stap voor stap door.



# 8.

### **Sleuteloverdracht**

We leveren samen de woning op en je krijgt de sleutels in ontvangst. Bij de notaris teken je de definitieve akte van levering. De verkoop is daarmee rond.

## Gefeliciteerd met je nieuwe woning!