

# AANKOOPTRAJECT

Dit schema laat zien welke stappen je gaat nemen bij het kopen van een huis in Praal.



## START PRE-SALE 15 JUNI 2019

Maak kennis met Praal.

### REGISTREER JE ONLINE

Maak vrijblijvend een account aan op de website [www.praal-essezoom.nl](http://www.praal-essezoom.nl). In je account kun je aangeven welke woning(en) je voorkeur heeft.

### PRAAL IN PRE-SALE

Tot de start verkoop is de Pre-sale periode. Tijdens deze periode kun je een afspraak maken met NEXTHome voor een Kennismakingsgesprek. Vanaf 17 juni 09.00 is er in jouw account een formulier beschikbaar waarmee je een Kennismakingsgesprek kunt aanvragen bij NEXTHome. Aan het eind van dit gesprek kunnen er 3 uitkomsten zijn:

JA, MET RESERVERING

JA, MET VOORRANG

NEE

Wonen in Praal is voor jou haalbaar en betaalbaar. Je neemt een reservering op de woning van je keuze door middel van een reserverings overeenkomst. Kosten voor de reservering: € 3.500,- (alleen mogelijk als deze woning op dat moment nog niet gereserveerd is door een eerdere kandidaat).

Wonen in Praal is voor jou haalbaar en betaalbaar. Je geeft je op als voorrangskandidaat. Bij de woningtoewijzing na de Start verkoop heb je voorrang op kandidaten zonder voorrang.

Je kunt of wilt niet verder met de woning. De maandlasten zijn te hoog of de benodigde hypotheek is niet verkrijgbaar.

### GERESERVEERDE WONING KOMT IN OPTIE

Wij halen de woning per direct van de markt. Er kunnen zich geen andere kandidaten meer voor deze woning melden.

## START VERKOOP

WORDT VERVOLGD OP DE VOLGENDE PAGINA

# AANKOOPTRAJECT

Dit schema laat zien welke stappen je gaat nemen bij het kopen van een huis in Praal.



## TOEWIJZING 1: KANDIDATEN MET RESERVERING

Je koopt de gereserveerde woning.  
De reserveringovereenkomst wordt overgezet tot een koop-/ aannemingovereenkomst.

## TOEWIJZING 2: OVERIGE KANDIDATEN

De woning met reservering zijn toegewezen. Overige beschikbare woningen worden nu toegewezen. Hierbij hebben de voorrangskandidaten uit de Pre-sale fase voorrang op kandidaten zonder voorrangsbewijs. Dit is geen garantie op een optie.

JA. MET VOORRANGSBEWIJS

JA. ZONDER VOORRANGSBEWIJS

NEE

### JE HEBT EEN OPTIE

Tijdens het verkoopgesprek bij de makelaar krijg je aanvullende informatie (contractstukken en tekeningen).

Datum: .. / ..... / .....

### GESPREK BIJ NEXTHOME

Bij de uitnodiging voor het gesprek hoor je welk bouwnummer je toegewezen hebt gekregen. Tijdens het gesprek bij NEXTHome wordt gekeken of de woning haalbaar en betaalbaar voor je is.

Datum: .. / ..... / .....

### JE HEBT GEEN OPTIE OF JE SCHRIJFT JE LATER IN

Je gegevens worden opgenomen in de reservelijst. Wanneer je in aanmerking komt voor een door jou gewenst bouwnummer, zullen we je benaderen.

## TEKENEN KOOP-/AANEMINGSOVEREENKOMST

Datum: .. / ..... / .....

## HYPOTHEEK / FINANCIERING

Afronding hypotheekofferte.

## OVERIGE WOONWENSEN EN INFORMATIE TIJDENS DE BOUW

Contactpersoon verkoopadviseur Dura Vermeer.

## OPSCHORTENDE VOORWAARDEN VERVULD

Ontvangst 'goednieuwsbrief'.

## ONTVANGST GARANTIECERTIFICAAT SWK

## LEVERING OP UITNODIGING VAN NOTARIS

Datum: .. / ..... / .....

# START BOUW

## **Rentekorting, lagere maandlasten, een hogere leencapaciteit, lage advieskosten en betere hypotheekvoorwaarden.**

### **Een Duurzaamheidshypotheek doet het allemaal.**

Kopers (en potentiële kopers) van een woning in Praal kunnen profiteren van de kennis en mogelijkheden van de Hypotheekspecialisten van NEXTHome, de hypotheekpartner van Dura Vermeer. De woningen in Praal worden duurzaam gebouwd, wat je als koper recht geeft op het afsluiten van een Duurzaamheidshypotheek. Meerdere banken geven kopers stevige hypotheekvoordelen bij aanschaf van een energiezuinige woning. Eén van de beste voorbeelden van een Duurzaamheidshypotheek met sublieme voorwaarden is de Klimaat Plus Hypotheek van Triodos, die je via NEXTHome kunt afsluiten.

De 10-jaars basisrente voor de Klimaat Plus Hypotheek bedraagt momenteel 1,4% (rentestand 5 juni 2019).

### **Waarom naar NEXTHome voor je hypotheek?**

- Duurzaamheidshypotheek: veel voordelen
- Voorkom onjuiste informatie uit de commerciële hypotheekwereld
- Bepaal zelf je ideale maandlast
- Onafhankelijk, BestBuy
- Lage kosten, hoge service
- Vrijblijvend en gratis aan tafel

## **Reserveer een woning**

Je kunt een afspraak maken met NEXTHome op de dag van het Pre-sale evenement op 15 juni. Er kan dan een afspraak worden gemaakt voor een Kennismakingsgesprek vanaf maandag 17 juni om 10.00u. Tijdens dit gesprek wordt het formulier 'Voorrangskandidaat' besproken die je via jouw account kunt invullen. Dit formulier kun je vanaf maandag 17 juni om 9.00u vinden in jouw online account op de website [www.praal-essezoom.nl](http://www.praal-essezoom.nl). Na het volledig invullen van het formulier kun je het formulier verzenden. NEXTHome belt en maakt afspraken (indien je nog geen afspraak hebt) op volgorde van ontvangst van de formulieren. Belangrijk: Je belt niet zelf naar NEXTHome, je wordt dan namelijk niet geholpen. De afspraak van de personen die op 15 juni een afspraak hebben gemaakt blijft uiteraard staan.

Kennismakingsgesprekken worden gehouden op kantoor van NEXTHome in Oud-Beijerland (Oost-Voorstraat 75). NEXTHome heeft vanaf maandag 17 juni diverse adviseurs beschikbaar om kandidaten van Praal te adviseren.

# WAT IS DE PRE-SALE

## **Het Kennismakingsgesprek**

Tijdens de Pre-sale kun je een afspraak maken met NEXTHome voor een Kennismakingsgesprek. Aan het einde van dit gesprek kunnen er 3 uitkomsten zijn:

- Je kunt of wilt niet verder met de woning omdat je óf de maandlasten te hoog vindt óf omdat je de benodigde hypotheek voorzienbaar niet kunt krijgen/niet vastgesteld kan worden of je de benodigde hypotheek kunt krijgen
- Je kunt je opgeven als voorrangskandidaat
- Je kunt één van de woningen van je keuze reserveren door middel van een reserveringsovereenkomst, uiteraard alleen maar als deze woning op dat moment nog niet gereserveerd is door een eerdere kandidaat

Het is niet mogelijk vóór het gesprek met NEXTHome te

reserveren. Heb je de gedachte óm te reserveren, is het dus zaak zo spoedig mogelijk het gesprek aan te gaan met NEXTHome. Het is sowieso verstandig om vóór het gesprek (wij vragen dat ook op ons inschrijfformulier) álle woningen in ons project aan te geven waarin je geïnteresseerd bent.

## **Voorrang bij toewijzing**

Wij maken het voor onze kopers mogelijk om voorrang bij de toewijzing te krijgen. Als je één iemand voorrang geeft, betekent dit veelal dat je iemand anders iets ontzegt. Daarom gaan wij heel zorgvuldig om met onze voorrangkopers. Die kopers willen wij vooraf kennen, dat doen we altijd persoonlijk, aan tafel, met een Kennismakingsgesprek op het kantoor van NEXTHome.

Persoonlijke woonwensen en motivatie komen aan de orde,

# WAT IS DE PRE-SALE

zodat wij weten wie jij bent en hoe wij jouw woonwensen het beste kunnen vervullen. Aan de hand van een vooraf ingevuld formulier krijg je tijdens dit Kennismakingsgesprek ook te horen of een hypotheek (mits die nodig is) haalbaar is. Ook worden de te verwachten maandlasten besproken. Zo weten jij en wij of een hypotheek haalbaar (kun je een hypotheek verkrijgen voor het benodigde bedrag) en betaalbaar (vind jij dat er een betaalbare maandlast ontstaat, waarbij ook het leven nog leuk blijft) is.

## **Je koopt (reserveert) één van onze huizen tijdens de Pre-sale**

De toewijzing van huizen in een nieuwbouwproject voelt vaak aan als een loterij. Pas na lang wachten weet je of je het huis van jouw keus ook daadwerkelijk 'krijgt'. Het kopen van een woning, het vervullen van een woonbehoefte, het is een bijzonder grote stap in een mensenleven. Eigenlijk kun je spreken over een nieuwe toekomst. Wij willen dat 'loterijgevoel' bij je weghalen want wij weten hoe belangrijk je toekomst voor je is. Uiteraard is het verkrijgen van voorrang hier al een grote stap in, maar in Praal gaan we nog één stap verder – indien jij dat wenst uiteraard. Wij stellen je in staat de woning van jouw keus al tijdens de Pre-sale te kopen door middel van de reserveringsovereenkomst.

## **De reserveringsovereenkomst**

Omdat de benodigde contractstukken om tot een koop-/reserveringsovereenkomst te komen tijdens de Pre-sale nog ontbreken, teken je een reserveringsovereenkomst. Deze overeenkomst heeft dezelfde kracht als een koop-/reserveringsovereenkomst: je zult eigenaar van het huis van je keuze worden. Een reserveringsovereenkomst is echter éézijdig bindend. Wij zetten de woning in optie, jij bent niet verplicht tot afdank. Dat laatste is namelijk juridisch onmogelijk. Daarom vragen wij in dit geval om een borg. Die borg bedraagt € 3.500,-. Dit is een stevig bedrag, dat realiseren wij ons.

## **De borg**

Waarom vragen wij jou om een borg? Wij halen de woning per direct van de markt en er kunnen zich dus geen andere kandidaten meer voor deze woning melden. Stel dus dat wij een reserveringsovereenkomst zonder borg of met een veel lágere borg zouden aanbieden en iemand ziet 'gemakkelijk' van de reservering af na toewijzing, dan zijn wij genoodzaakt compleet opnieuw met de werving te beginnen. Dit kost geld en schaadt uiteraard de voortgang van het proces voor álle kopers. De borg ontvang je uiteraard terug op het moment dat je de woning daadwerkelijk juridisch afneemt.

## **De tijdslijn**

Wij houden je uiteraard zo goed mogelijk op de hoogte tijdens de Pre-sale. Zijn alle woningen van je voorkeur al

gereserveerd, dan mag je hierover een bericht verwachten van NEXTHome. NEXTHome zal er alles aan doen zo spoedig mogelijk met je in gesprek te gaan, uiteraard wordt er hierbij ook mogelijk een beroep gedaan op jouw flexibiliteit. Als er meer kopers dan woningen zijn, kunnen teleurstellingen uiteraard niet voorkomen worden. Hiervoor vragen wij je begrip.

## **Het toewijzingsmoment**

Als de Pre-sale voorbij is, volgt de Start verkoop. De nog beschikbare woningen gaan die dag in verkoop. Hierna volgt het Toewijzingsmoment. Wij wijzen toe op basis van maximale spreiding en zoveel mogelijk op eerste en tweede voorkeur. Uiteraard kunnen wij alleen nog woningen toewijzen die nog niet gereserveerd zijn. In een ideale situatie hebben wij exact het aantal inschrijvers als onze woningen en hebben al deze mensen een andere eerste keus. De werkelijkheid is uiteraard anders. Als we minder inschrijvers hebben dan het aantal woningen is het vaak relatief gemakkelijk toewijzen. Uiteraard worden wij wat minder blij van dit "gemak", dit betekent namelijk dat wij na de Toewijzing nog stevig zullen moeten werven! De andere situatie – méér kopers dan woningen, geeft echter ook een spanningsveld. Hoe gaan wij hier mee om? Als er zich meerdere kandidaten aanmelden voor één woning loten wij de kandidaten. Daarbij bepalen wij ook direct wie de eerste en tweede reserve is. Dat laten wij je uiteraard per ommekeer weten, wij hechten aan eerlijkheid, transparantie en duidelijkheid. Jij wilt weten waar je aan toe bent en wel zo snel mogelijk.

## **Geen verplichting afdank hypotheek bij NEXTHome**

Het Kennismakingsgesprek bij NEXTHome is verplicht om in aanmerking te komen voor voorrang of een reservering. NEXTHome is een onafhankelijk hypotheekpartner van Dura Vermeer. Dit betekent dat NEXTHome voor ons bepaalt of wonen in Praal voor je haalbaar en betaalbaar is. Je bent vrij om bij andere hypotheek verstrekkers hypotheekofferten aan te vragen en af te sluiten.