



Aan een rustige weg gelegen tussenwoning met voor- en zonnige achtertuin (W) op loopafstand van station Voorschoten, nabij het centrum en uitvalswegen.

Indeling:

entree, gang, toilet, woonkamer uitgebouwd met serre, openslaande deuren naar de achtertuin voorzien van houten schuur en achterom, keuken;

1e verdieping:

overloop, voor slaapkamer 5x4 met inbouwkast, badkamer met douche, toilet en vaste wastafel, achterslaapkamer 2,6x3,8, vaste kasten;

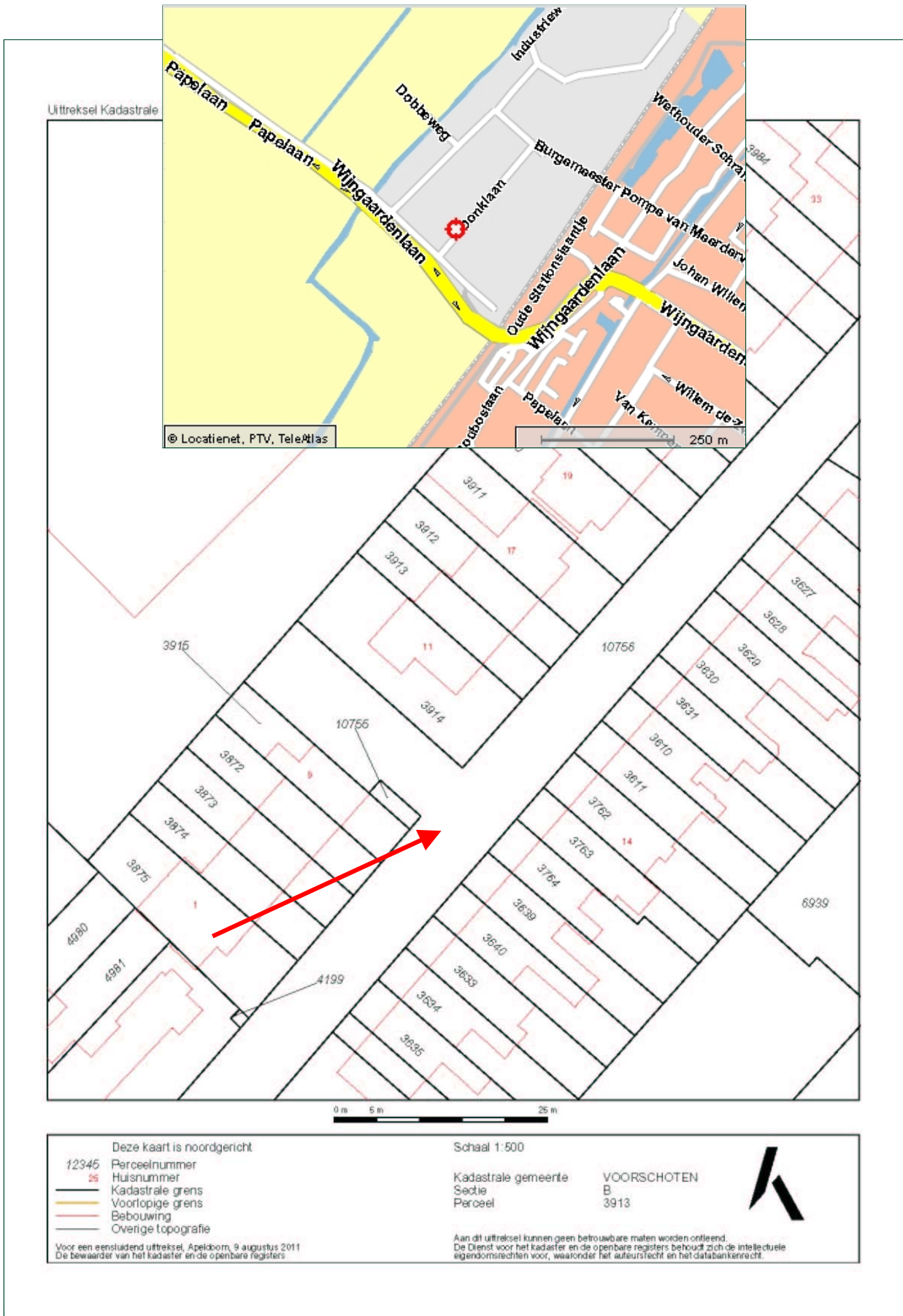
2e verdieping:

Overloop met wasmachineaansluiting en cv-ketel, zolderkamer met dakkapel.

Wonen 110 m² - inhoud 350 m³ - perceel 128 m² – bouwjaar 1930







Lijst van (roerende) zaken welke al dan niet achterblijven en/of ter overname zijn:

ZAKEN	blijft achter	gaat mee	ter overname	n.v.t.
tuinaanleg/sierbestrating	x			
bepanting/erfafscheiding	x			
buitenverlichting				x
tuinhuisje/buitenberging	x			
brievenbus				x
veiligheidssloten				x
alarminstallatie				x
rolluiken/zonwering buiten	x			
zonwering binnen				x
gordijnrails	x			
gordijnen	x			
vitrages	x			
losse horren/rolhorren				x
vloerbedekking/parket/laminaat	x			
-				
-				
warmwatervoorziening:				
-				
-				
c.v. met toebehoren	x			
klokthermostaat	x			
open haard (voorzet):				x
- houtkachel	x			
-				
kachels	x			
isolatievoorzieningen:				x
-				
-				
-				

ZAKEN	blijft achter	gaat mee	ter overname	n.v.t.
keukenblok met bovenkasten incl. verlichting	x			
keuken (inbouw) apparatuur:				
- oven	x			
-				
-				
-				
-				
inbouwverlichting/dimmers:	x			
-				
-				
opbouwverlichting(losse lampen e.d.):	x			
-				
-				
spiegels				x
boekenkasten, legplanken				x
losse kasten				x
-				
-				
wastafelaccessoires (kranen e.d.)	x			
toiletaccessoires (toilethouder, toiletbril, spiegel e.d.)	x			
badkameraccessoires (spiegel, kranen, planchet e.d.)	x			
veiligheidsschakelaar wasaut.	x			
overige zaken:				
-				
-				
-				
-				

opmerkingen:

HOE NU VERDER?

U heeft de woning bezichtigd en u bent geïnteresseerd.

U bent zelfs zo geïnteresseerd, dat u serieus overweegt de woning te kopen. Maar, hoe gaat dat in z'n werk. Ben ik de enige belangstellende of zijn er kapers op de kust? Kan ik de financiering rond krijgen? Wanneer is de woning beschikbaar? Hoe zit het met de verkoop van mijn huidige woning?

Op sommige van deze vragen kunt u al antwoord gekregen hebben. Zo kunt u van tevoren vast (laten) stellen wat uw financiële reikwijdte is. Ook kunt u uw huidige woning laten taxeren om de waarde vast te stellen of een verkoopadvies vragen.

U besluit de woning te willen kopen, of liever gezegd, u wilt onderhandelen over de aankoop van de woning.

U deelt dit mede aan de makelaar door een bod te doen op de woning. Hierbij zijn er minimaal drie zaken welke u behoort te vermelden:

1. de hoogte van het bod,
2. de door u voorgestelde opleveringsdatum,
3. eventuele voorbehouden betreffende financiering, bouwtechnische keuring of andere.

Hieronder vindt u antwoorden op enkele veelgestelde vragen om u te ondersteunen bij uw aankoop. Natuurlijk kunt u voor uw vragen ook direct bij ons terecht: 071 562 00 02.

Wanneer bent u in onderhandeling?

U bent in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod, dus als de makelaar een tegenbod doet. U bent niet in onderhandeling wanneer de makelaar aangeeft het bod met zijn cliënt te overleggen.

Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, een onderhandeling hoeft niet tot verkoop te leiden. Vaak zal de makelaar belangstellenden vertellen dat hij "onder bod" is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt daar geen antwoord op tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de biedingen.

Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Ja, de vraagprijs is alleen een uitnodiging tot het doen van een bod. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen.

Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden), dan legt de NVM-makelaar deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Hoewel er tussen het mondeling overeenkomen en de ondertekening formeel geen overeenkomst is, zal de NVM-makelaar c.q. de verkoper alle medewerking verlenen de voorgenomen transactie tot stand te brengen. De koop komt vervolgens formeel tot stand zodra de koopakte door beide partijen is getekend. Hierbij wordt aangetekend dat de koper (zijnde een privépersoon) dan nog drie werkdagen (vijf voor nieuwbouw) bedenktijd heeft, waarin hij - zonder opgaaf van reden - van de koop kan af zien. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet dan duidelijk worden vermeld dat dit "onder voorbehoud van financiering" is.

Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee, de vraagprijs van een woning is een uitnodiging tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs biedt, dan doet u een bod. Verkoper kan dan beslissen of hij het bod wel of niet accepteert of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, een van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Wanneer er meerdere belangstellende zijn die de vraagprijs bieden, dan is het moeilijk te beslissen wie de beste koper is. In dat geval kan de makelaar (in opdracht van zijn verkoper) besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Hij dient wel eerst de eventuele gedane toezeggingen na te komen. Vervolgens wordt er bijvoorbeeld gekozen voor een inschrijvingsprocedure, waarbij alle bidders een gelijke kans hebben het hoogste bod uit te brengen.

De makelaar vraagt een belachelijk hoge prijs voor een woning. Mag dat?

Verkoper bepaalt de vraagprijs in overleg met zijn makelaar. Koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dit geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen.

Wat is een optie?

Een optie geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het wel eens over de voorwaarden van de koop maar de koper krijgt nog bijvoorbeeld een week bedenktijd. Bij aankoop van een nieuwbouwwoning is een optie nog wel gebruikelijk. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en de makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op alle vragen is het antwoord neen. De makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

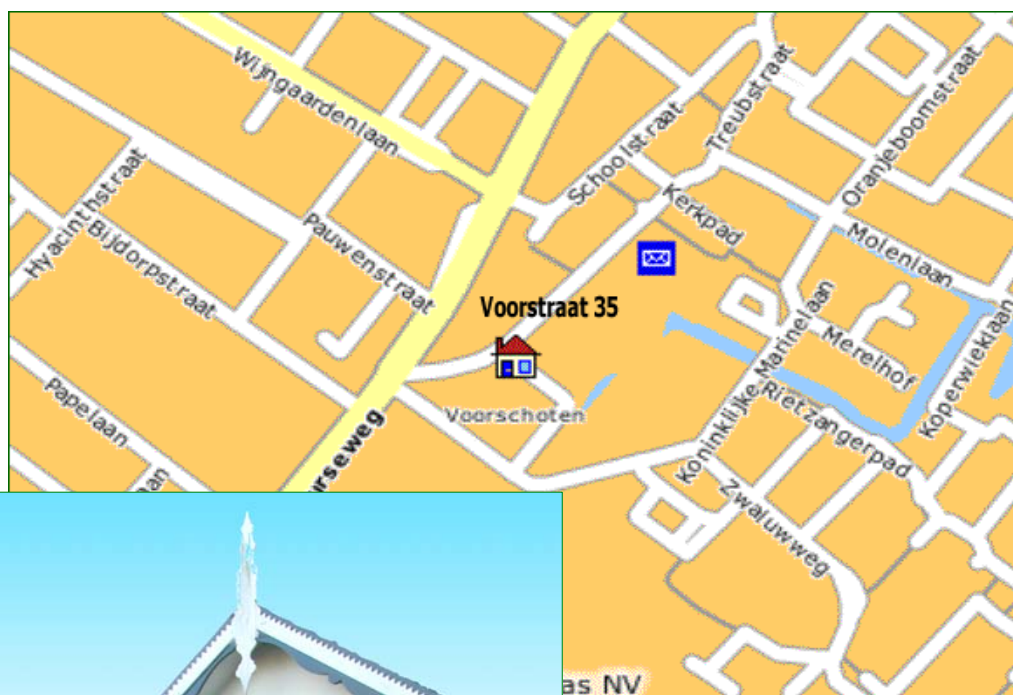
Nee, voor rekening van de koper komen de aan de overheid verschuldigde kosten bij de overdracht van een woning. Dit zijn de overdrachtsbelasting (6%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt, dan moet hij zelf met de makelaar afrekenen. De makelaar komt bij de verkoper op voor de belangen van de verkoper, dus niet voor die van de koper. Het kan daarom van belang zijn voor de koper om een eigen makelaar in te schakelen.



SPENDEL
MAKELAARDIJ

Voorstraat 35 T 071 562 00 02
2251 BM Voorschoten F 071 561 98 97

web: www.spendel.nl
e-mail: info@spendel.nl



Voorstraat 35
2251 BM Voorschoten

tel 071 562 00 02
fax 071 561 98 97
web www.spendel.nl
e-mail info@spendel.nl

Frans Spendel
0653 23 22 77