

Kavels Witmanweg

Slagharen



VRIELING
MAKELAARDIJ

prijs op aanvraag

Alles op een rij

BOUW

Soort woonhuis	-
Bouwjaar	-
Isolatie	-

BASISGEGEVENS

Gebruiksoppervlakte	-
Inhoud	-
Aantal kamers	-
Aantal slaapkamers	-
Voorzieningen	-

Toelichtingsclausule NEN2580

De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

ENERGIE

Verwarming	-
Warm water	-
CV-Ketel	-

LOCATIE

Ligging	in woonwijk, vrij uitzicht
---------	----------------------------

Tuin	-
Ligging tuin	-

BIJGEBOUWEN

Soort garage	-
Voorzieningen	-

Op een prachtige locatie aan de rand van het dorp wordt het kleinschalig woonplan "Onder de Eiken" gerealiseerd met vrijstaande woonkavels.

Op de kavels mogen royale vrijstaande woningen worden gebouwd.

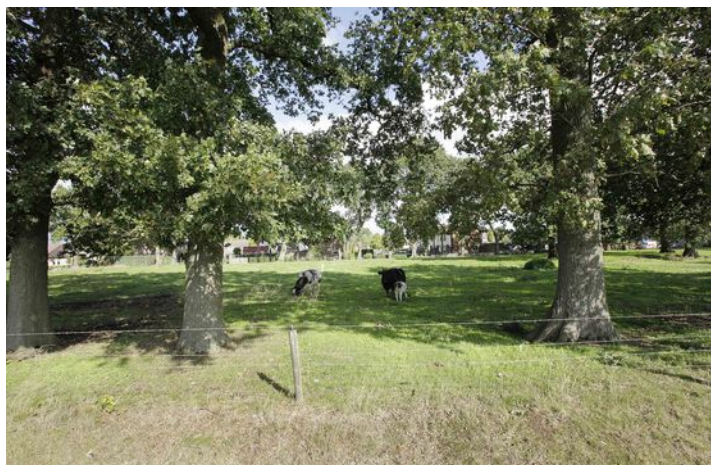
De koper is vrij om een eigen aannemer en ontwerp (binnen de planregels) te kiezen.

Het plan ligt nabij de rondweg en heeft daardoor een goede ontsluiting.

Op het plan staan een aantal prachtige oude eiken, die de naamgever zijn van het plan.

Alle kavels zijn 1.000 m2 en kunnen in overleg eventueel ook groter.

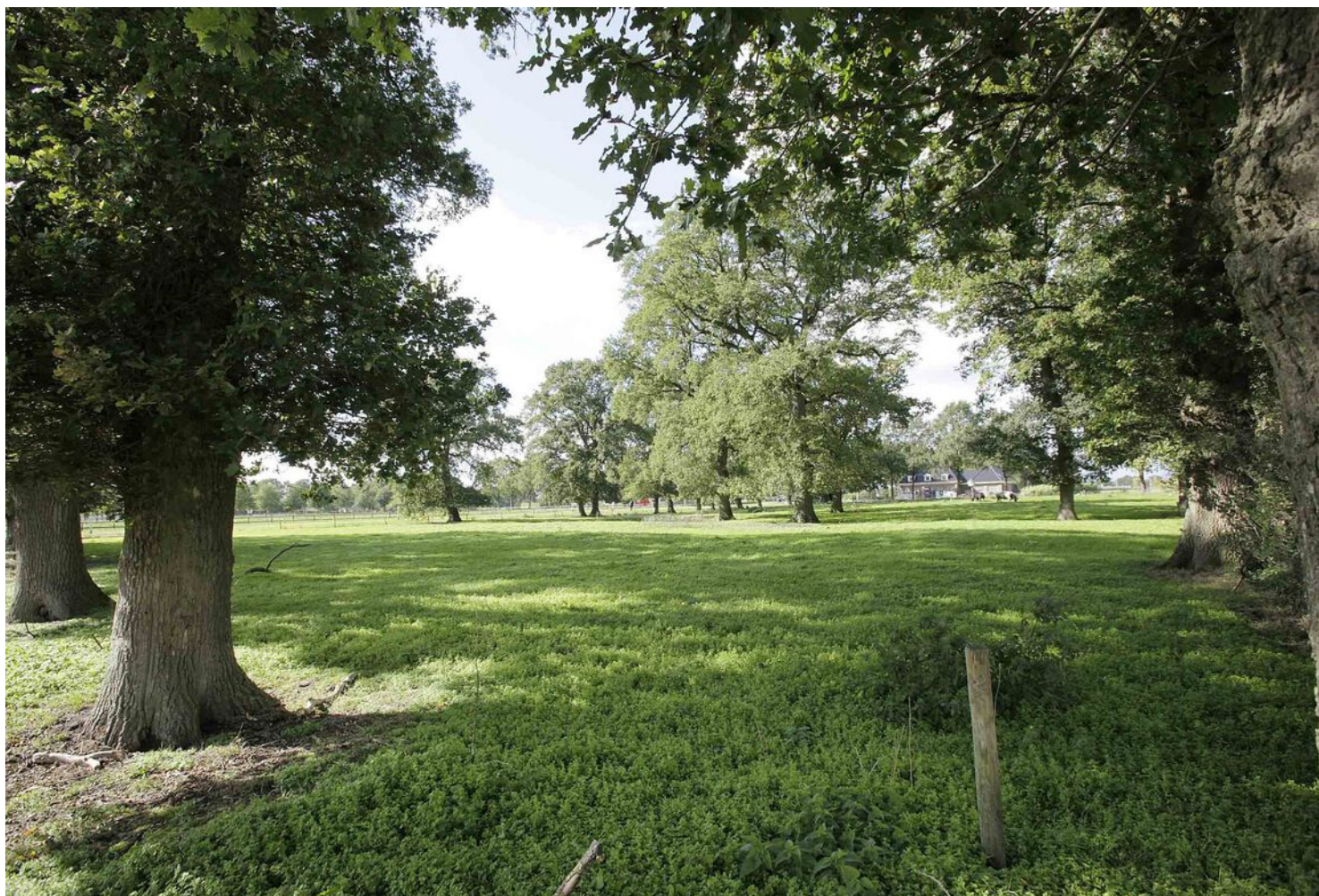
Wilt u een kleinere kavel? Bel ons.



Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.



Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.



Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.

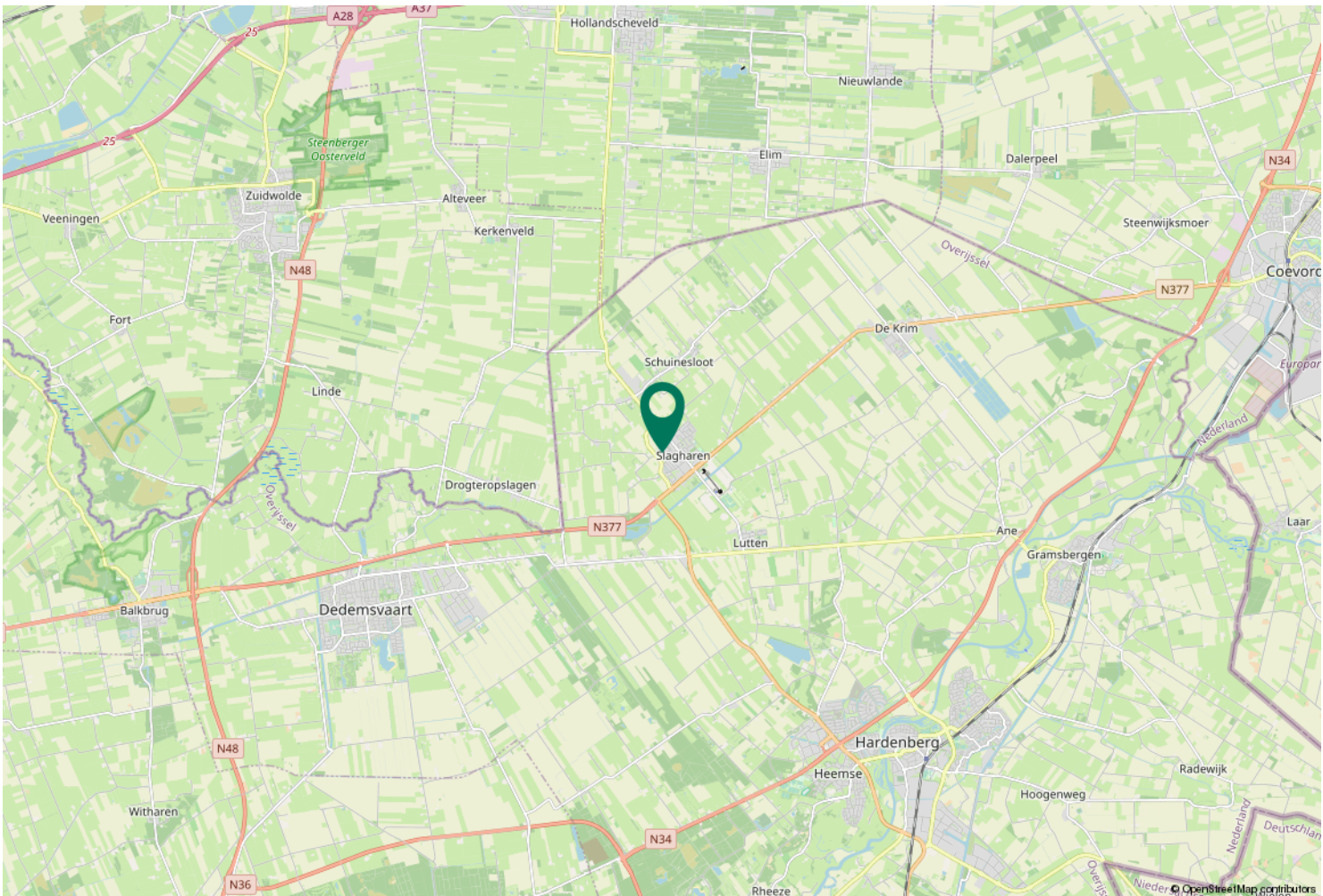
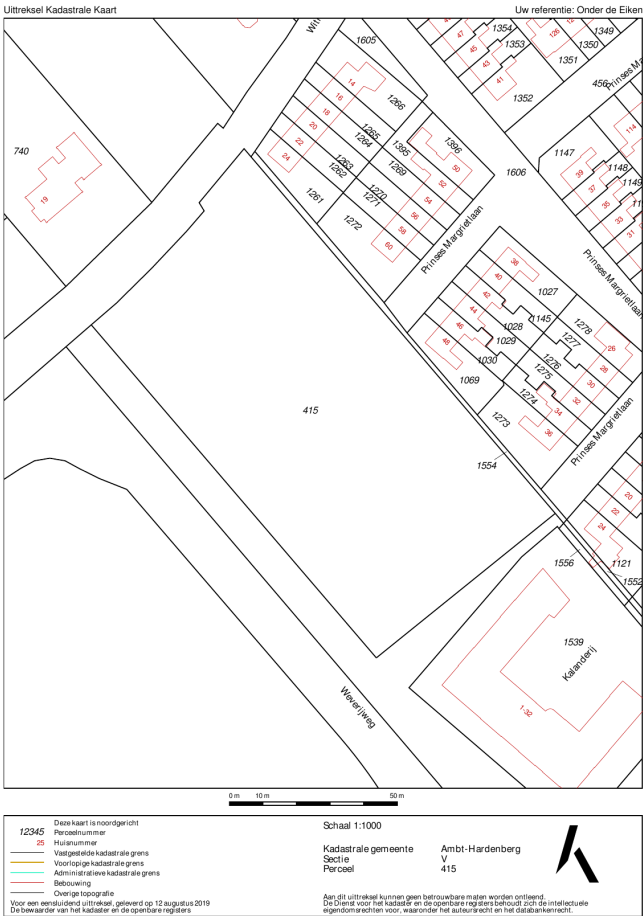
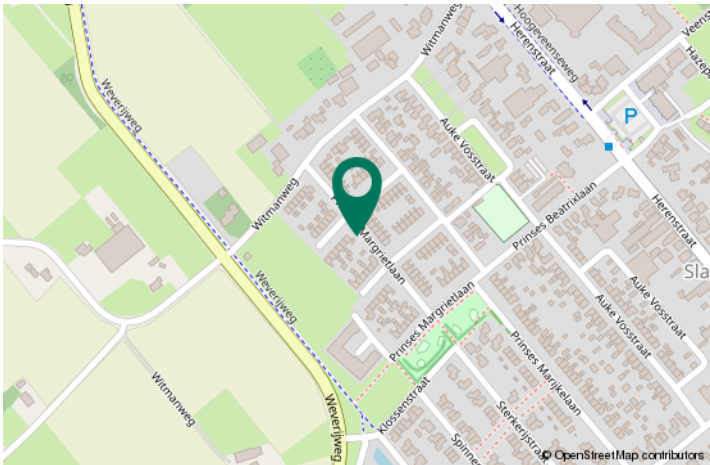
'Onder de Eiken' Slagharen

situatie kavelsebouw



Kadastrale gegevens

Gemeente	Ambt-Hardenberg
Sectie	V
Perceel	415
Perceelgrootte	1000 m ²



Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.



V.l.n.r. staand: Dilène de Lange, Monique Veurink, Ronald Finkers, Herma Mulder, Mendy de Vries, Lieke ter Haar, Jenet Sandink. V.l.n.r. zittend: Ellen Smit, Veronique Bosman, Arjan Heidinga, Ada Holtrop.

Vrieling, aangenaam!

In feite is het heel eenvoudig. U wilt uw huis verkopen. Of anders een pand kopen. En u wilt van dag tot dag op de hoogte blijven van de ontwikkelingen. U houdt niet van overbodige rompslomp. Kortom, u wilt een makelaar die kort, krachtig en vooral ook duidelijk is. Bij Vrieling houden we de lijnen kort. We maken zaken helder en overzichtelijk.

Uniek is, dat als u Vrieling Makelaardij inschakelt bij de verkoop van uw huis, u een fraaie en overzichtelijke verkoopmap krijgt. Daarin vindt u alles, wat u in dat verband moet weten. Er staat informatie in over onze doelgerichte werkwijze, over de NVM, over het digitale woondossier dat we bijhouden, over het bouwtechnische rapport, over de speciale Huisgarantie en ga zo maar door. Daaruit blijkt wel dat de verkoop van uw huis gedegen en gestructureerd wordt aangepakt. En dat werpt zijn vruchten af!

Uiteraard kennen we de regio goed. We weten precies, wat er dagelijks gaande is en spelen soepel in op de omstandigheden, die alsmaar veranderen. We hebben kantoren in Dedemsvaart en Hardenberg en dus zijn wij

altijd dichtbij, voor de verkoper en voor de koper. Vrieling Makelaardij heeft bovendien het grootste huizenaanbod van de gemeente Hardenberg in portefeuille met de woonkernen Hardenberg, Dedemsvaart, Slagharen, Gramsbergen, Balkbrug, Kloosterhaar, Bergentheim, Mariënborg, Lutten, Sibculo en Bruchterveld. Als u een pand zoekt, vinden we dat. Als u uw huis wilt verkopen, krijgt u de beste prijs. Daar lopen we iedere dag hard voor. Zo simpel is het.

Kantoor Hardenberg Bezoekadres

Stelling 5
7773 ND, Hardenberg

Postadres

Postbus 444,
7770 AK, Hardenberg
Tel. (0523) 282528
hardenberg.makelaardij
@vrieling.nl

Kantoor Dedemsvaart Bezoekadres

Langewijk 47
7701 AB, Dedemsvaart

Postadres

Postbus 100,
7700 AC, Hardenberg
Tel. (0523) 282728
dedemsvaart.makelaardij
@vrieling.nl

Vrieling Adviesgroep... voor u!

Vrieling Adviesgroep is ruim 65 jaar actief. In 1949 zijn we begonnen met advies en bemiddeling in verzekeringen. Omdat wij onze klanten diensten willen bieden op hoog niveau, hebben we onze organisatie uitgebreid met verschillende gespecialiseerde bedrijfsonderdelen. Uitgangspunt is dat onze klanten profiteren van de specialistische kennis per vakgebied. Door goede samenwerking tussen de bedrijfsonderdelen ervaart de klant het gemak van alles-onder-één-dak.

Vrieling Adviesgroep bestaat op dit moment onder andere uit de volgende bedrijfsonderdelen:

Vrieling Verzekeringen

Voor particuliere, zakelijke en agrarische verzekeringen. De adviseurs van Vrieling Verzekeringen helpen particuliere, zakelijke en agrarische klanten in complexe financiële situaties. Door middel van de risico-inventarisatie geven wij de klant duidelijk inzicht in de risico's die hij loopt, waarna we dit vertalen in passende verzekeringsoplossingen.

Vrieling Makelaardij

Voor bemiddeling bij aan- en verkoop van vastgoed. Bij verkoop van een woning of bedrijfspand zorgen de makelaars van Vrieling voor een optimale presentatie, een goede verkoopprijs én de juiste afhandeling. Ook bij aankoop, taxaties en verhuur staan wij voor onze klanten klaar.

Vrieling Hypotheken

Voor onafhankelijk advies en een aantrekkelijke hypotheek. Vrieling Hypotheken staat voor persoonlijk hypotheekadvies met keuze uit een groot aantal geldverstrekkers. Niet alleen bij de financiering van een woonhuis helpen wij onze klanten. Na aankoop van een woonhuis zijn veel situaties van invloed op een hypotheek, zoals samenwonen, geboorte, een andere baan en overlijden. Ook dan bieden wij een passend advies.

Regiobank

Voor een persoonlijke behandeling en een hoge rente. Een volwaardige bank met een ruime keuze in betaal- en spaarrekeningen voor particulieren en bedrijven, dat is de RegioBank. We staan onze klanten persoonlijk te woord. Via internet en de Mobiel Bankieren App hebben ze altijd toegang tot hun bankzaken.

ABC Pensioen

Voor pensioenadvies aan particulieren en bedrijven. Wij geven klanten inzicht in hun persoonlijke financiële situatie en de risico's die zij lopen bij arbeidsongeschiktheid, overlijden en ouder worden, waarvoor we vervolgens passende oplossingen bieden. Kijk ook op www.abcpensioen.nl

Aveco Verzekeringen

Dé specialist in camper- en caravanverzekeringen. Zorgeloos op reis met een camper of caravan, dat is het doel van Aveco Verzekeringen. Kijk ook op www.avecoverzekeringen.nl

Vetera

Uw oldtimer goed verzekerd. Jarenlange ervaring in verzekeringen, gecombineerd met een grote liefde voor oldtimers maakt Vetera dé specialist in oldtimerverzekeringen. Kijk ook op www.vetera.nl

Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.



U heeft belangstelling? Wat nu..

Afspraak voor een bezichtiging

Indien u belangstelling heeft voor dit huis, kunt u een afspraak maken om het te bekijken. Een van onze makelaars gaat dan met u mee. Ook voor u is dat wel zo prettig...

Informatie

Tijdens de bezichtiging krijgt u van ons de bekende relevante informatie. De verstrekte gegevens, waaronder de gegevens in deze brochure, zijn met zorg verzameld. Voor de juistheid, waarvoor wij voor een belangrijk deel afhankelijk zijn van derden, aanvaarden wij, noch verkoper, enige aansprakelijkheid. Alles wat van belang is kunt u vragen. Als potentiële koper heeft u ook een eigen 'onderzoeksplicht'. Dat wil zeggen dat u een eigen verantwoordelijkheid heeft en bij twijfel zelf nader onderzoek dient te verrichten. Het meenemen van een eigen deskundige is wellicht aan te bevelen.

Biedingen/ onderhandelingen

Al onze aanbiedingen zijn vrijblijvend en uitsluitend bedoeld als uitnodiging tot het uitbrengen van een bod. Het bieden van de vraagprijs is dus geen garantie dat u koper wordt.

Bij alle biedingen wordt het voorbehoud van 'gunning' gemaakt. De makelaar die bij de bezichtiging aanwezig is informeert u desgevraagd naar de te volgen procedure. Wij gaan ervan uit dat u, voordat u een bod uitbrengt op een woning, onderzoek heeft verricht naar de aspecten, die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn bij het nemen van uw aankoopbeslissing. Daartoe behoort minimaal het lezen van de bij dit huis behorende brochure, het eventueel inwinnen van informatie bij de gemeente en een onderzoek naar uw financiële mogelijkheden. Biedingen worden vertrouwelijk behandeld en gegadigden worden niet tegen elkaar uitgespeeld. Iedere onderhandelingsstap wordt met onze opdrachtgever besproken. Behalve onderhandelingen over de prijs zijn ook andere zaken van belang. Zoals opleveringsdatum, waarborgsom en de lijst van roerende zaken. Ook de door u gemaakte voorbehouden zoals 'financieringsbeding' worden meegewogen. Als op alle punten overeenstemming is bereikt, is de koop in principe gesloten. In deze brochure treft u een overzicht aan van de meest gestelde vragen en antwoorden over bezichtigingen, onderhandelingen, de koopovereenkomst en meer.

Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.

Waarborgsom/bankgarantie

Wanneer de koop tot stand is gekomen wil de verkoper graag zeker weten of u aan uw (financiële) verplichtingen kunt voldoen. De verkoper zal om die reden een waarborgsom of bankgarantie van u verlangen. Hiervoor dient u, nadat de koop van de woning tot stand is gekomen, bij de notaris een waarborgsom te storten ter grootte van 10% van de koopsom. U kunt in plaats van een waarborgsom ook een bankgarantie laten stellen voor hetzelfde bedrag. In dat geval staat uw geldverstrekker garant voor de waarborgsom en hoeft u niet daadwerkelijk geld te storten. U kunt de bankgarantie regelen via uw hypotheekadviseur. De waarborgsom of bankgarantie dient binnen zes weken nadat de koopovereenkomst tot stand is gekomen, bij de notaris binnen te zijn.

De koop gesloten

Als de woning is gekocht worden de gemaakte afspraken door ons vastgelegd in de koopakte overeenkomstig het model vastgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars in onroerende goederen NVM, de Consumentenbond en de 'Vereniging Eigen Huis'. U krijgt hiervan een concept met een toelichting toegestuurd. Vervolgens wordt er een afspraak gemaakt om de akte door te nemen en te tekenen, waarna u een kopie van het getekende exemplaar ontvangt. De makelaar zal voor verdere afwikkeling zorgen en de notaris op de hoogte brengen.

Hoe gaat het met uw hypotheek

'Wat worden mijn maandlasten?' en 'Kan ik deze woning wel financieren?' zijn veel gestelde vragen. Het kopen van een woning begint met een goed hypotheekadvies. Wij hebben twee aparte, onafhankelijke hypotheekafdelingen, VRIELING HYPOTHEEKADVISEURS in Dedemsvaart en in Hardenberg. Daar krijgt u antwoord op al dit soort vragen. Uw mogelijkheden worden uitgebreid besproken en u krijgt uitleg over de verschillende hypotheeksoorten. Uit het aanbod van ongeveer vijftig geldverstrekkers wordt de hypotheekvorm gezocht die het best bij u en uw omstandigheden past. Maak nu alvast een afspraak met een van onze hypotheek adviseurs tel: 0523-28 27 27.

Uw eigen woning verkopen

Misschien heeft u momenteel nog een eigen woning die verkocht moet worden. Dat is een ingrijpende beslissing. Dan is het slim om mensen in te schakelen met verstand van zaken. Het geeft een prettig gevoel: u staat er immers niet alleen voor. Wilt u eens weten wat uw woning op kan brengen bij een eventuele verkoop? Vrijblijvend komen wij dan bij u langs om hier met u over te praten.



Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.

Je krijgt méér voor elkaar met een NVM-makelaar!



Het is niet het huis wat u zoekt? Wat dan...

Wij vinden het fijn dat, indien u geen verdere belangstelling heeft, dit aan ons door geeft. Wij kunnen onze opdrachtgever hier dan van in kennis stellen. U bent wel op zoek naar een woning? Graag zijn wij u van dienst door met u mee te zoeken. U heeft de mogelijkheid om u bij ons als woningzoeker in te schrijven. Heeft u een eigen woning en wilt u weten wat de waarde is? Wij komen geheel vrijblijvend bij u langs. In een eerste gesprek zullen wij u een helder en duidelijk beeld geven van onze dienstverlening en de waarde van uw woning bepalen.

Heeft u nog vragen?

U koopt niet iedere dag een huis. Als u dan van plan bent een huis te kopen moet dat op een goede en prettige manier gebeuren. Belangrijke zaken zoals de bodemgesteldheid, het bestemmingsplan, het wetboek, asbest en meer van deze zaken veranderen voortdurend. Het is dus belangrijk dat al deze zaken bijgehouden worden. Dat is het vak van de makelaar.

Vrieling Makelaardij is een middelgroot makelaarskantoor. Groot genoeg om alle kennis in huis te hebben, klein genoeg voor persoonlijke betrokkenheid. Vrieling heeft vestigingen

in Dedemsvaart en Hardenberg en is goed thuis in woonhuizen, boerderijen, landbouwgrond en bedrijfsgebouwen. Bij ons treft u het grootste huizenaanbod aan van de gemeente Hardenberg met de woonkernen Hardenberg, Dedemsvaart, Slagharen, Gramsbergen, Balkbrug, Kloosterhaar, Bergentheim, Mariëberg, Lutten, Sibculo, Bruchterveld en De Krim.

www.vrieling.nl

Vrieling Makelaardij is ISO-gecertificeerd en aangesloten bij de NVM. Dat betekent, dat u kunt rekenen op grondige kennis van zaken, optimale betrouwbaarheid en

Deze informatie is geheel vrijblijvend, uitsluitend bestemd voor geadresseerde en niet bedoeld als een aanbod. Ten aanzien van de juistheid kan door ons geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.

Meest gestelde vragen

Om het kopen en verkopen van een woning

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Vrieling Makelaardij kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden.

De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. Als geïnteresseerde koper mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar gaat pas over tot onderhandelen met de andere partijen als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is.

De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst.

Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen.

Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het schriftelijkheidsvereiste.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11).

Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

6. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure

krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

7. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?

Het begrip ‘optie’ wordt op twee manieren gebruikt:

In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten.

Beide partijen zijn het dan eens over de voorwaarden van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo’n optie gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip ‘optie’ eigenlijk ten onrechte gebruikt. ‘Optie’ heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het

onderhandelingsproces.

Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

9. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen

10. Valt de makelaarscourtage onder de ‘kosten koper’?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder ‘kosten koper’ vallen: Overdrachtsbelasting.

Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster. Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgave van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

12. Wat is de NVM No-Risk clausule?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning.

Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst.

Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van de reeds verkochte woning. Vindt de verkoper een andere koper, die in zijn ogen onder gunstigere voorwaarden de woning wil kopen, zonder de No-Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweede koper.

13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

14. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage.

Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

15. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.

Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.

Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.

Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m² worden genegeerd.

Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig?

Het energielabel voor woningen geeft met klassen (A++ tot en met G) en kleuren (donkergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is, in vergelijking met soortgelijke woningen. Het energielabel is een rapport van enkele pagina's, opgesteld door een gecertificeerd energielabeladviseur.

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop van een woning, op enkele uitzonderingen na. Je NVM-makelaar kan je hierover meer vertellen. Het energielabel kan in je voordeel werken. Hoe energiezuiniger je woning is, hoe waardevoller je woning wordt. De NVM-makelaar kan je doorwijzen naar een gecertificeerd energielabeladviseur.

Meer informatie?

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil je meer weten? Loop binnen bij Vrieling Makelaardij, wij helpen graag.

VRIELING

MAKELAARDIJ



Kantoor Hardenberg

Bezoekadres

Stelling 5
7773 ND, Hardenberg

Postadres

Postbus 444,
7770 AK, Hardenberg

Tel. (0523) 282528
hardenberg.makelaardij@vrieling.nl

www.vrieling.nl



Kantoor Dedemsvaart

Bezoekadres

Langewijk 47
7701 AB, Dedemsvaart

Postadres

Postbus 100,
7700 AC, Hardenberg

Tel. (0523) 282728
dedemsvaart.makelaardij@vrieling.nl

