



*Unieke
combinatie van
ruimte, natuur en
ontwikkelingspotentie
op een perceel van
11.520 m²!*

HARSKAMPERWEG 9 te OTTERLO

VRAAGPRIJS € 1.395.000 K.K.



HENK BOS
— MAKELAARDIJ —

De makelaar van nu!



MAAK KENNIS MET...

Harskamperweg 9 te Otterlo

Een zeldzame kans voor wie droomt van ruimte, rust én mogelijkheden: dit uitzonderlijk grote perceel van maar liefst 11.520 m² aan de Harskamperweg in Otterlo biedt alles wat u nodig heeft om uw woon- en werkdromen te realiseren. Momenteel bevindt zich op het perceel een afgebrande woning, maar het bestemmingsplan biedt de mogelijkheid hier een prachtige vrijstaande villa te bouwen – volledig naar eigen wens en ontwerp.

De ligging is ideaal: u geniet van de rust en het groen van het buitengebied, terwijl alle dagelijkse voorzieningen zoals winkels, scholen en sportfaciliteiten binnen enkele minuten bereikbaar zijn. De N310 ligt vlakbij en zorgt voor snelle verbindingen naar Ede, Arnhem en Apeldoorn. Ook Amersfoort en Utrecht zijn binnen circa 45 minuten bereikbaar.

Deze woning heeft een eigen website met o.a. fullscreen foto's.

Kijk op Harskamperweg9.nl voor alle informatie, scan de QR code óf klik op de computer.



KENMERKEN

Overdracht	
Vraagprijs	€ 1.395.000,- k.k.
Aanvaarding	In overleg
Bouw	
Type object	Woonhuis, villa, vrijstaande woning
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwperiode	1982
Oppervlaktes en inhoud	
Perceeloppervlakte	11.520 m²
Indeling	
Aantal bouwlagen	1
Locatie	
Ligging	Vrij uitzicht
Tuin	
Type	Tuin rondom
Uitrusting	
Tuin aanwezig	Ja
Kadastrale gegevens	
Eigendom	Eigen grond



Toekomstgerichte ligging

Wat deze locatie extra interessant maakt, is de strategische ligging ten opzichte van de verwachte toekomstige uitbreiding van Otterlo. Hierdoor kan het perceel op termijn niet alleen als exclusieve woonplek dienen, maar mogelijk ook ontwikkelingspotentie bieden. Dit maakt het niet alleen een droomlocatie voor eigen gebruik, maar ook een aantrekkelijke investering voor de toekomst.





HENK BOS
MAKELAARDIJ



Eindeloze mogelijkheden

Het royale perceel is perfect voor wie houdt van ruimte en vrijheid. Binnen de kaders van het bestemmingsplan is er naast de bouw van een vrijstaande villa ook ruimte voor diverse bijgebouwen, zoals een ruime garage, atelier, gastenverblijf, paardenstal of kas. Ideaal voor het houden van paarden, het realiseren van een grote tuin of het combineren van wonen en werken, bijvoorbeeld met een aan huis gebonden beroep of kleinschalige bedrijfsactiviteit.



HENK BOS
MAKELAARDIJ

Daarnaast leent de ligging zich uitstekend voor het opzetten van een sfeervolle bed & breakfast. Uw gasten zullen genieten van de directe toegang tot de uitgestrekte natuurgebieden en de vele wandel- en fietsroutes in Nationaal Park De Hoge Veluwe en Planken Wambuis. Het perceel is omringd door volwassen bomen en veel groen, wat zorgt voor een natuurlijke erfafscheiding en optimale privacy.





HENK BOS
MAKELAARDIJ



HENK BOS
MAKELAARDIJ



HENK BOS
MAKELAARDIJ



HENK BOS
MAKELAARDIJ





Harskamperweg 9 in Otterlo is een zeldzame buitenkans voor wie op zoek is naar een royaal perceel in een van de mooiste gebieden van de Veluwe, met volop ruimte, flexibiliteit en zelfs ontwikkelingspotentie. Of u nu een exclusieve woonplek wilt creëren, wonen en werken wilt combineren, een bed & breakfast wilt starten of het perceel ziet als waardevaste investering voor de toekomst – deze locatie biedt het allemaal.

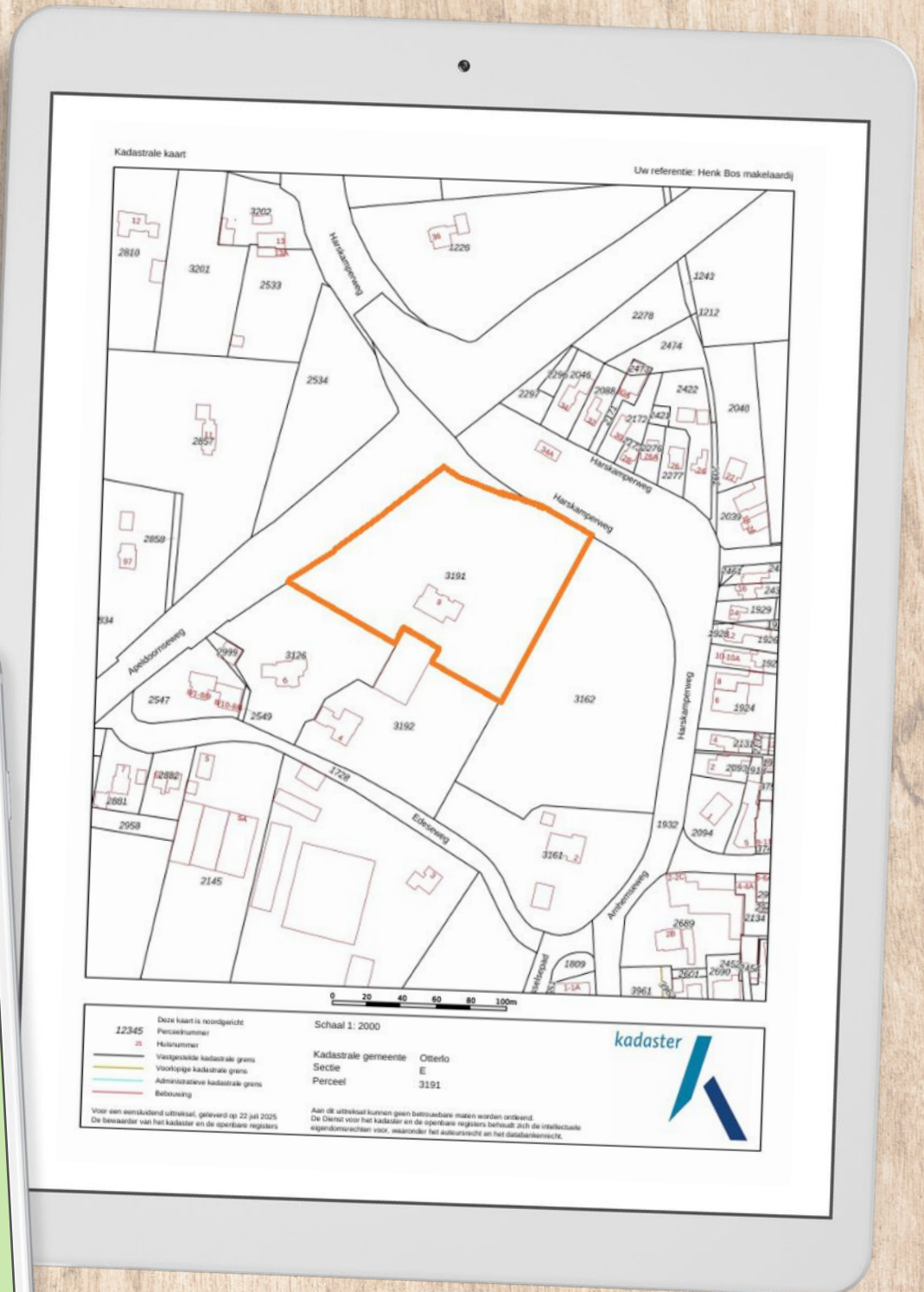
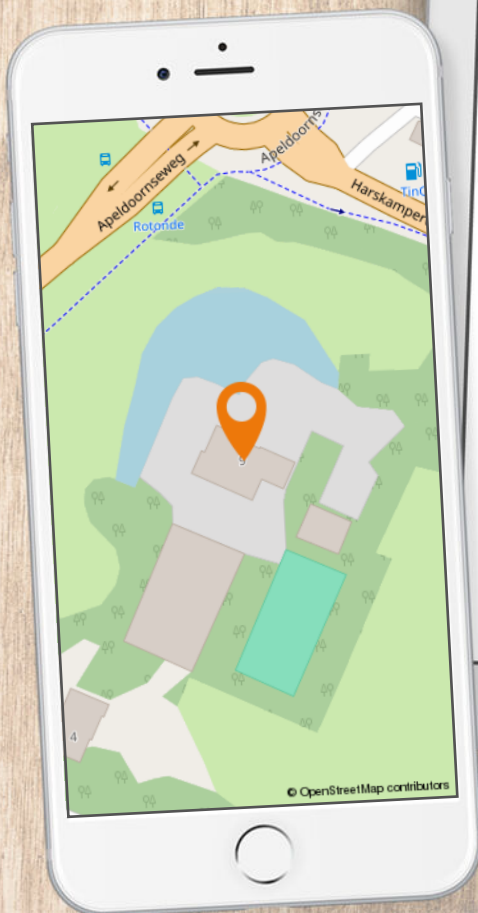
Laat u inspireren door de ruimte, de natuur en de mogelijkheden die deze unieke plek te bieden heeft, en zet hier de eerste stap naar uw nieuwe toekomst.



HENK BOS
MAKELAARDIJ

KADASTER

Locatie
van de
woning



HENK BOS
MAKELAARDIJ

MEEST GESTELDE VRAGEN

Over het kopen en verkopen van een woning.

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat u dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat u tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar u tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor u op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

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

U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw 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. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden 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 u te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt kan de verkoper dus beslissen of hij uw 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 hebt u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

5. 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.



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. 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 tevoren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

8. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

a) 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.

b) 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 kunt u niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

9. 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 u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u 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 vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ont-



vangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 10). Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

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

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf 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.

11. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koopt u met de NVM No-Risk clause dan kunt u 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 huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis 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 koop-

overeenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

12. Waar vind ik de Algemene Voorwaarden?

De NVM kent de Algemene Consumentenvoorwaarden NVM en de Algemene Voorwaarden NVM voor professionele opdrachtgevers. De meest recente voorwaarden zijn te vinden via www.nvm.nl/voorwaarden, op te vragen via cv@nvm.nl of verkrijgbaar via uw NVM makelaar. De Algemene Consumentenvoorwaarden NVM zijn tot stand gekomen in overleg met de Consumentenbond en Vereniging Eigen Huis.

13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen: a) Overdrachtsbelasting. b) 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.

14. 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 uw belangen behartigen. Als u dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

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

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voor



geschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die u betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat u afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij u in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor u 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 u maken.

16. Wat betekent vrij op naam (v.o.n.)?

Vrij op naam wil zeggen dat de kosten voor het overdragen van de woning voor rekening van de verkoper komen. Hierbij kunt u denken aan de overdrachtsbelasting en notariskosten. De notariskosten voor het vestigen van een hypotheek vallen hier niet onder; die zijn voor rekening van de koper. Vaak worden nieuwbouwwoningen v.o.n. te koop aangeboden. Informeer vooraf duidelijk welke kosten voor rekening zijn van verkoper en welke voor koper. Zo voorkomt u dat u achteraf voor verrassingen te komen staan.

17. 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 branche breed 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:

- a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- c) Gebouw gebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.

- d) 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 mee gemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m² worden genegeerd. Op www.nvm.nl vindt u meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte. 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.

18. Heeft mijn woning een energielabel nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht. Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst.

Algemene informatie

De in deze brochure opgenomen vrijblijvende informatie dient uitsluitend gezien te worden als een uitnodiging tot nader overleg c.q. tot het uitbrengen van een bieding. Hoewel deze informatie met de meeste zorg is samengesteld kan door de makelaar en/of haar opdrachtgever niet worden ingestaan voor de juist



heid dan wel volledigheid van de vermelde gegevens, afbeeldingen en tekeningen. De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor de aankoop van belang zijn en kan zich nimmer beroepen op onbekendheid van feiten die hijzelf had kunnen waarnemen of die kenbaar waren uit de openbare registers. De verkopende makelaar kan u desgewenst verwijzen naar de betreffende instanties. Eventueel kan de makelaar van de koper de verantwoording van deze onderzoeksplicht dragen.

NVM-koopovereenkomst

De NVM-makelaars maken gebruik van de standaard NVM-koopovereenkomst. Dit betekent dat de daarin opgenomen bepalingen en voorwaarden automatisch op de met de koper te sluiten koopovereenkomst van toepassing zijn. In deze koopakte wordt onder andere opgenomen dat koper binnen een aantal weken na de totstandkoming van de overeenkomst een bankgarantie/waarborgsom stelt/stort bij de betrokken notaris ten

gebouwd voor 1994 zal standaard een asbestclausule worden opgenomen en voor woningen met een leeftijd van ouder dan 20 jaar een ouderdomsclausule.

Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals bijvoorbeeld het verkrijgen van een financiering of een bouwkundige keuring) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken. Bent u niet bekend met de inhoud van de standaard NVM-koopovereenkomst, geeft u dit dan voorafgaand aan de onderhandelingen aan. Volgend op de mondelinge overeenstemming, dient, in overleg, maar zo spoedig mogelijk, de koopakte ondertekend te worden door partijen.

Meer informatie?

Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wilt u meer weten? Ga dan naar www.nvm.nl of neem contact op met Henk Bos Makelaardij. Wij helpen u graag.



HENK BOS
MAKELAARDIJ

WAT NU?

Bent u verkocht of wilt u de woning (nogmaals) bezichtigen? Bel ons!

Mailen mag natuurlijk ook!
info@henkbosmakelaardij.nl

**0318
300 160**



**06
2357
4942**

Henk Bos makelaardij is de makelaar van nu! Wij kennen de omgeving, de markt en wij begrijpen waar u behoefte aan heeft bij het (ver)kopen van een woning. Contact via mobiel of WhatsApp? Geen probleem. Afspraak buiten kantoortijden of op zaterdag? Alles kan. Als u niet op zoek bent naar een traditioneel makelaarskantoor, uw woning wilt verkopen voor een goede prijs en alles goed geregeld wilt hebben, maak dan snel een afspraak.

Ons team



Henk Bos
Beëdigd Register
Makelaar (RM) en
Register Taxateur (RT)



*Gert-Jan
Bloemendal*
Makelaar in opleiding



Dana Blankestijn
Assistent Makelaar
(A-RMT)

U vindt ons ook op
**facebook, youtube
& instagram!**

Klik!



HENK BOS
— MAKELAARDIJ —



Reeënlaan 19, 6741 AW Lunteren
www.henkbosmakelaardij.nl

