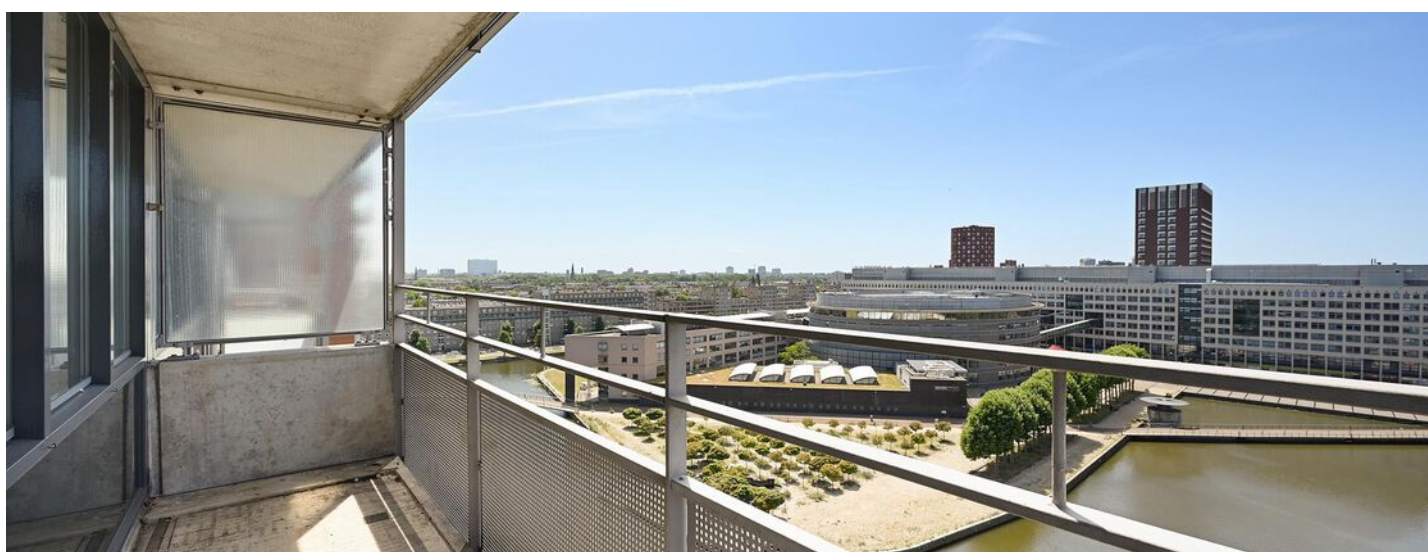




Fijnjekade 59, 'S-Gravenhage

Vraagprijs € 389.500 k.k.



Dijkhuizen Makelaars
Prins Bernhardlaan 187
2273 DP Voorburg

Tel. 070 - 3000138
info@dijkhuizenmakelaars.nl
www.dijkhuizenmakelaars.nl



Omschrijving van de woning



*** Welkom thuis bij de Fijnjekade 59 in Den Haag ***

Bent u op zoek naar een appartement in een levendige omgeving nabij alle voorzieningen? Dan hebben wij de perfecte woning voor u beschikbaar en ook nog eens snel leverbaar! Wij bieden u een leuk 3-kamer appartement van ca. 76 m² op de 12e verdieping met een balkon op het zuidwesten.

Uw persoonlijke spullen kunnen worden opgeslagen in de berging op de 2e verdieping en daarnaast is er nog een gemeenschappelijke fietsenberging.

Het complex is gebouwd in 2000 en ligt op loopafstand van Holland Spoor met directe verbindingen naar Rotterdam, Amsterdam en Delft. Het bruisende centrum van Den Haag is binnen een paar minuten te bereiken via het openbaar vervoer óf op de fiets. Rondom het complex zijn verschillende bus- en tramhaltes. Onder het complex ligt een afgesloten parkeergarage waar u, indien beschikbaar, een parkeerplaats kunt huren tegen aantrekkelijke voorwaarden via de VVE beheerder. Het complex is nabij verschillende uitvalswegen zoals de A4, A12 en de A13.

*** Bekijk de plattegrond, foto's en video voor een complete impressie van de woning ***

|



Omschrijving van de woning

NDELING:

Afgesloten portiek met bellen- en brievenbussentableau. Via het trappenhuis of de 2 liften bereikt u het appartement op de 12e verdieping. Deze verdieping telt 5 appartementen.

U komt binnen in de L-vormige hal met toegang tot de meterkast, berg-/installatiekast en het toilet met fonteintje. De ruime en lichte woonkamer met open keuken is aan de achterzijde van het appartement gesitueerd en biedt toegang tot het balkon (ZW). Op het zonnige balkon (middag- en avondzon!) kunt u heerlijk genieten van het fraaie uitzicht over het water en de stadse omgeving. De open keuken is in een neutrale kleurstelling en voorzien van inbouwapparatuur zoals een inbouw combioven, vaatwasser, 4 pits inductie kookplaat met afzuigkap. Het appartement beschikt over 2 slaapkamers van respectievelijk 13 m² en 9 m². De riante badkamer is voorzien van een inloopdouche, wastafel en wasmachineaansluiting. Tot slot is er op de tweede verdieping een eigen (fietsen)berging.

KENMERKEN:

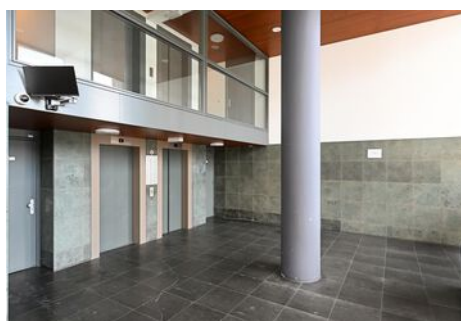
- bouwjaar 2000
- gelegen op eeuwigdurende erfpachtgrond (canon eeuwigdurend afgekocht)
- woonoppervlak ca. 76 m²
- gebouw gebonden buitenruimte ca. 7 m² (balkon zuidwest gelegen)
- externe bergruimte ca. 4 m²
- energielabel A tot 30-05-2032
- het appartement is volledig geïsoleerd
- 2 liften aanwezig
- verwarming en warm water middels stadsverwarming
- 125/10.000 aandeel in de gemeenschap (woning) op de 12e verdieping
- 6/10.000 aandeel in de gemeenschap (berging) op de 2e verdieping
- VvE bijdrage: € 190,37 per maand (woning)
- VvE bijdrage: € 9,14 per maand (berging)
- VvE is recent geactiveerd
- mogelijkheid tot het huren van een parkeerplaats (indien beschikbaar) in de ondergelegen parkeergarage tegen gunstige huurvoorwaarden in samenspraak met de VvE beheerder
- niet bewoningsclausule van toepassing (betreft een voormalige huurwoning)
- geen vragenlijst en lijst van zaken beschikbaar (woning wordt in de huidige staat geleverd)
- notariskeuze voorbehouden aan verkoper (projectnotaris: VDB Notarissen te Waalre)
- Verkoopvoorwaarden Aquadriga van toepassing
- overige verkoopinformatie digitaal beschikbaar
- oplevering op korte termijn mogelijk

Hoewel deze presentatie met de grootst mogelijke zorg is samengesteld, kunnen aan de inhoud ervan geen rechten worden ontleend. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele onjuistheden of onvolledigheden in de vermelde informatie.





Kenmerken



Soort **portiekflat**
Type woning **appartement**
Bouwjaar **2000**

Inhoud **233 m³**

Woonoppervlakte **76 m²**

Perceeloppervlakte **0 m²**

Balkon **ja**

Balkon ligging **zuidwest**

Energie label **A**

Aantal kamers **3**

Aantal slaapkamers **2**



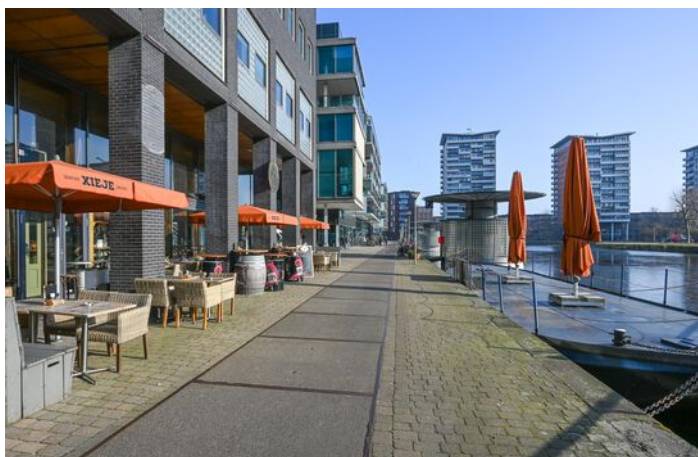
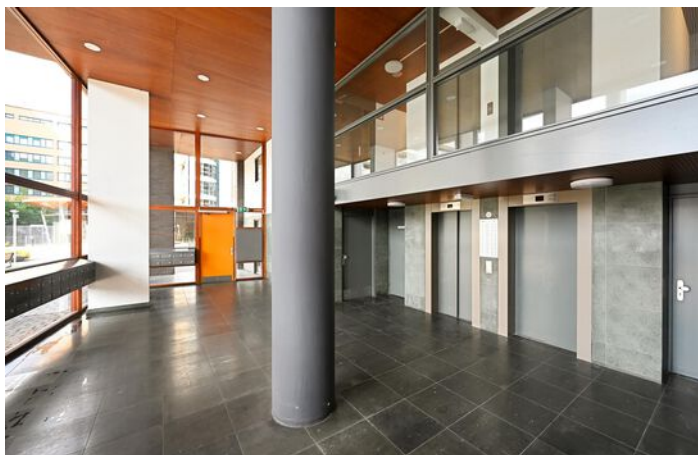
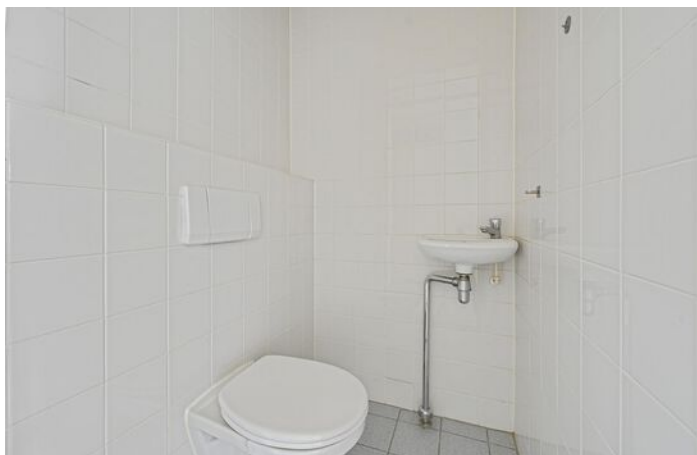


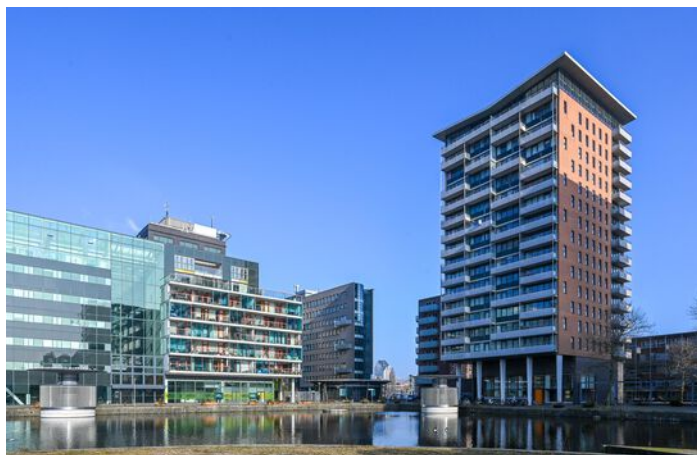




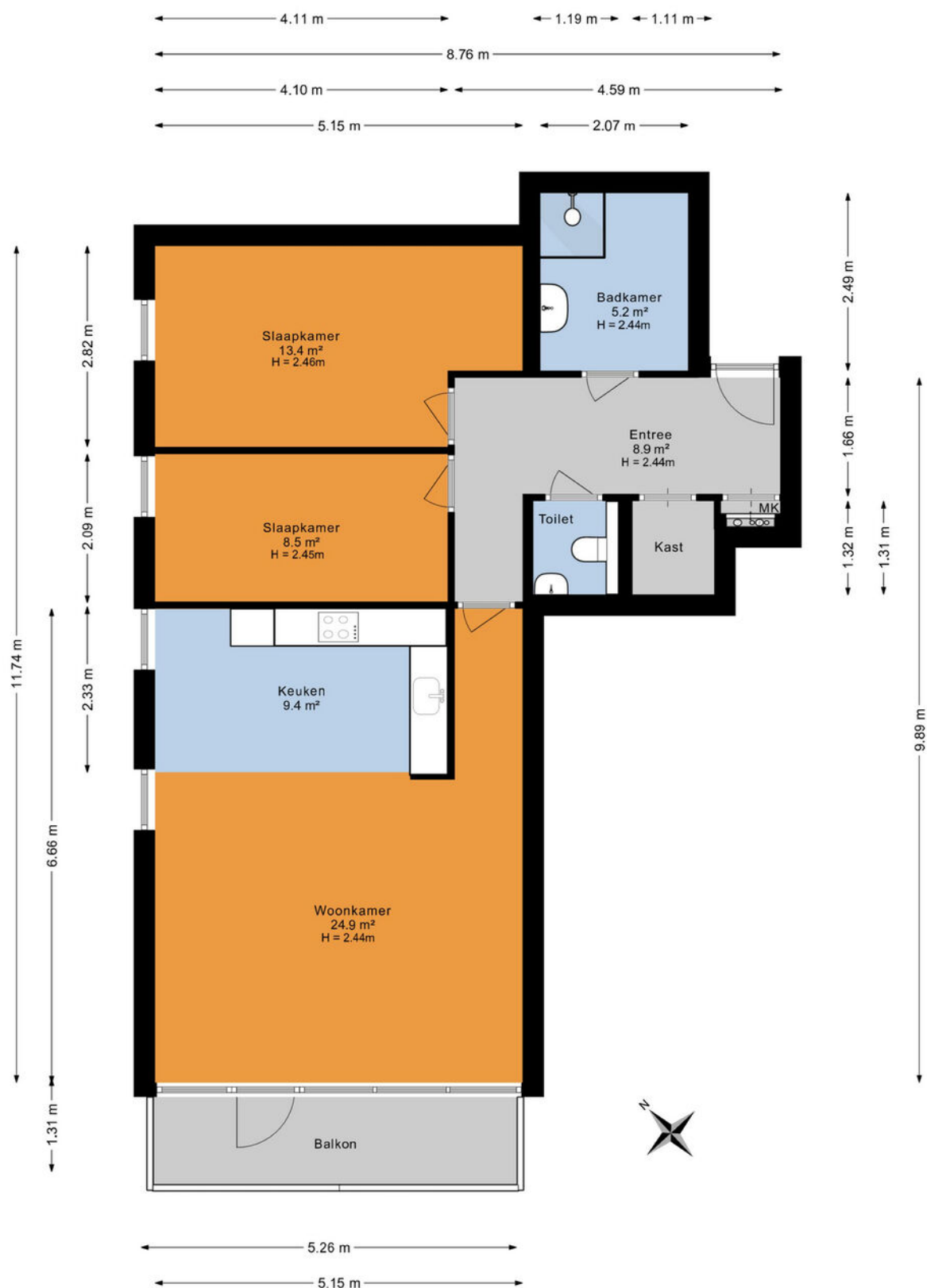




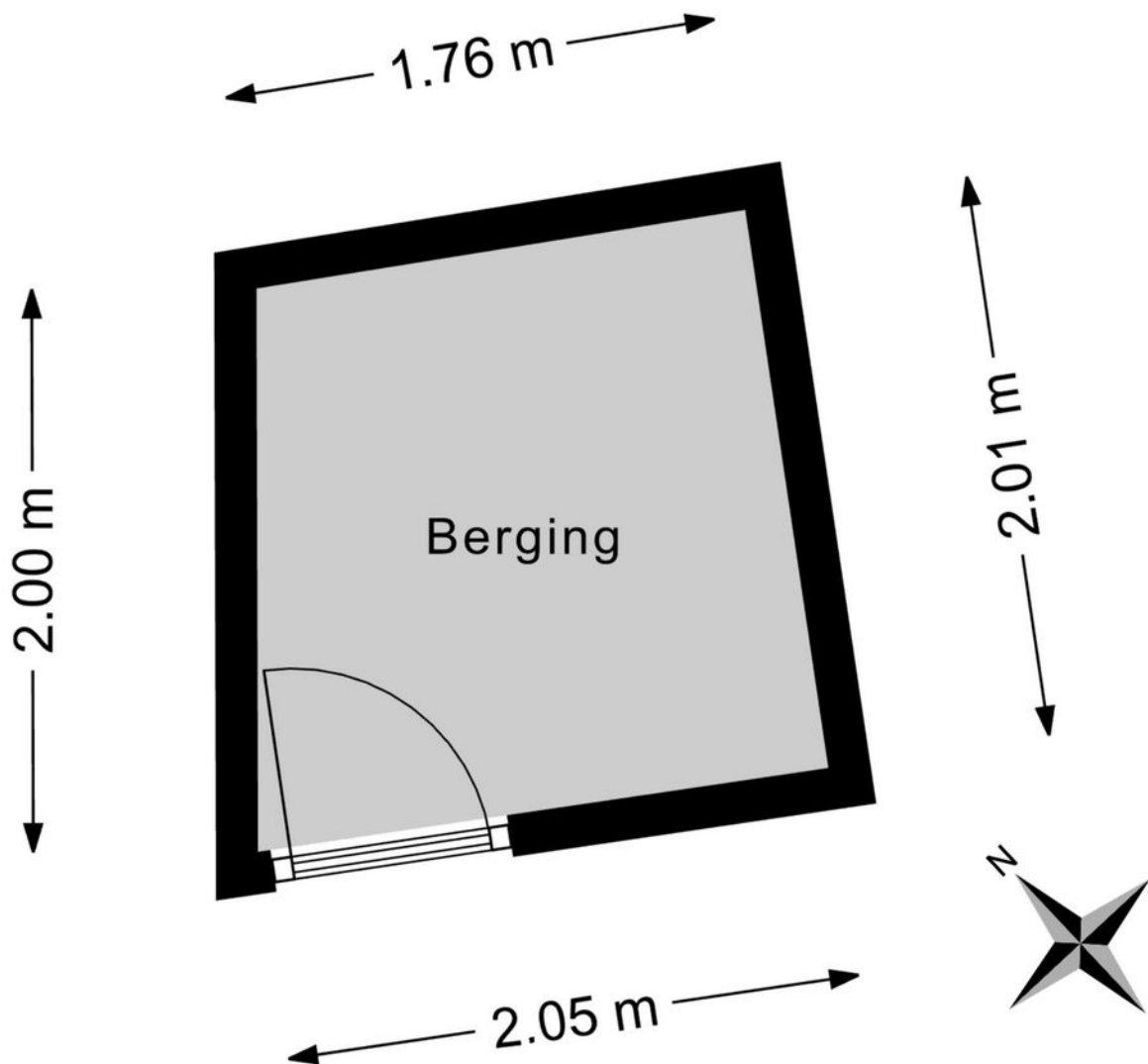




Plattegrond



Plattegrond



Kadastrale kaart

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente 's-Gravenhage	
	Huisnummer	Sectie AD	
	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 4295	
	Voorlopige kadastrale grens		
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 3 juli 2025			
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers			
Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend. De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.			



Buurtinformatie - 's-Gravenhage / Laakhaven-Oost

Leeftijd



0 - 14: 11%

15 - 24: 29%

25 - 44: 34%

45 - 64: 18%

65+: 8%

Huishouden



Eenpersoons: 68%

Zonder kinderen: 15%

Met kinderen: 18%

Koop / huur



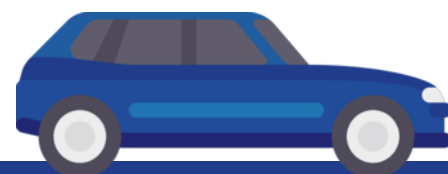
Koop: 11%

Huur: 89%

48%
man



52%
vrouw



0,3 per huishouden

Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellenden vertellen dat hij, zoals dat heet, '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 mededelingen doen over de hoogte van biedingen, dit zou overbieden kunnen uitlokken.

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

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zie ook vraag 5), dan kan de verkoper ook besluiten de vraagprijs te verlagen of te verhogen. Tijdens een onderhandeling doen partijen vaak over en weer biedingen. Als de potentiële koper een tegenbod doet wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als partijen 'naar elkaar

toekomen' in het biedingproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden) dan legt de verkopend makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dit moet u melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen, denk bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning. Ziet de koper tijdens deze bedenktijd niet af van de koop, zijn de financiën rond en vormen ook eventuele andere ontbindende voorwaarden geen obstakel meer, dan zal op de afgesproken opleveringsdatum de overdracht plaatsvinden bij de notaris.

5. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet.





Tijd voor een nieuw nestje?

De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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

Dat mag. Één van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dat geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. Wat is een optie?

Een optie in juridische zin geeft een partij de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de voorwaarde van de koop, maar de koper krijgt bijvoorbeeld nog een week bedenktijd. Bij de aankoop van een nieuwbouwwoning is zo'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende koper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over een bod.

De NVM-makelaar zal in de tussentijd proberen niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een beter inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.



U speelt al een tijdje met de gedachte om uw woning te verkopen maar u weet nog niet zo goed welk kantoor u daarbij het beste kan helpen. Er zijn er ook zoveel! Wat u wel weet is dat u een makelaar zoekt met een gedegen kennis, die fair is en waar u makkelijk mee kunt schakelen. Een makelaar met een open houding en die met u meedenkt. Kortom een makelaar waar u van op aan kunt!

Dan staan wij van Dijkhuizen makelaars voor u klaar. Al sinds 1995 zijn wij met veel succes actief in de regio Haaglanden. Wij richten ons op een breed spectrum woningaanbod en onze focus ligt op Voorburg en Leidschendam, maar ook in Den Haag, Rijswijk en Nootdorp bevinden we ons op bekend terrein.

Heeft u een taxatie die uitgevoerd moet worden of wilt u advies bij een aankoop of wellicht zit u er aan te denken om uw woning te verhuren? Ook in die gevallen kunnen wij u uitstekend van dienst zijn. Wij adviseren u graag bij ons op kantoor onder het genot van een heerlijke kop koffie of thee.

Op ons toegankelijke kantoor heerst een vriendelijke informele sfeer en u bent altijd welkom voor vragen, een gesprek en een kop koffie. Al onze medewerkers zijn gediplomeerd dus u kunt er ook zeker van zijn dat de informatie die u vraagt en de service die u van ons verwacht van uitstekende kwaliteit is. Wij zijn niet voor niets NVM makelaars!



Van bezichtiging tot aankoop

Heeft u belangstelling voor de woning?

Nee

Wij stellen het op prijs als u ons dit laat weten.
Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend?

Nee

Wij brengen u graag in contact met een
hypotheekadviseur.

Ja

Brengt u een bod uit?

Nee

Aankoopbegeleiding

Heeft u de juiste woning nog niet gevonden? Wij helpen u graag met de zoektocht naar een geschikte woning. Wij kunnen de aankoopkansen aanzienlijk vergroten. Informeer naar de mogelijkheden of maak een vrijblijvende afspraak bij ons op kantoor.

Ja

Wij stellen het op prijs als u ons dit laat weten. Als u een bod uitbrengt (via move.nl) dan is er nog geen sprake van een onderhandeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Is er sprake van overeenstemming?

Nee

Ja

Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereenkomst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ontbonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

De notaris.

De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereenkomst vragen de waarborgsom te storten of een bankgarantie te deponeren.

De hypotheek.

De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

Laatste inspectie.

Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals wij hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

De overdracht.

U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris.

Gefeliciteerd!

Prettig wonen zonder zorgen

Prettig wonen in een fijn huis zonder financiële zorgen. Vermogen opbouwen en de fiscale mogelijkheden benutten. En ook de zaken goed geregeld hebben als er onverwachte dingen gebeuren. Daar gaat het om bij een goed hypotheekadvies.

Wilt u hierover in gesprek?

Staat u voor zo'n belangrijke financiële beslissing? Of wilt u uw lopende hypotheek laten nakijken? Neem dan contact op met ons en wij brengen u in contact met onze adviseur Hilco Zijlstra van Hypotheek Compleet Service voor een kennismakingsgesprek. Dat is de beste manier om te ontdekken wat we voor elkaar kunnen betekenen. Wij luisteren dan graag naar wat uw wensen zijn. Wat u precies geregeld wilt hebben en wat u van ons verwacht.

Verantwoord lenen als uitgangspunt.

Wij rekenen dan voor u uit of uw wensen financieel verantwoord zijn. Dat is in ieders belang. Maar ook als uw aanvraag niet past binnen de huidige normen, kijken we toch of we u van dienst kunnen zijn. Maatwerk dus. We onderzoeken alle mogelijkheden om tot een verantwoorde hypotheek te komen. Verantwoord lenen is en blijft het uitgangspunt.

Welke hypotheek past bij u?

Iedereen is uniek. Daarom verdient iedereen een persoonlijke hypotheekoplossing. Maar welke hypotheek past het beste bij u? Dat is nou typisch een vraag voor ons. Hiervoor stellen wij een financieel plan op dat bestaat uit tien logische stappen.

Wat hebben wij u te bieden en wat kost het?

Wij bieden alle hypotheekvormen en producten van meer dan 35 geldverstrekkers tegen netto tarieven. Dat wil zeggen zonder (afsluit)provisie, doorlopende provisies en/of kostenopslagen. In plaats hiervan brengen wij u een vast en van tevoren overeengekomen advies- en bemiddelingskosten in rekening. U betaalt geen bemiddelingskosten als de hypotheek (om welke reden dan ook) niet tot stand komt. Wij staan u met raad en daad terzijde!

Hypotheekadvies bij Hypotheek Compleet Service beperkt zich niet tot het geven van advies alleen. Daartoe hoort ook de complete begeleiding van het traject. Het aanvragen, vergelijken en controleren van hypotheekoffertes. Het regelen van de bankgarantie verzorgen van alle contacten met de bank, makelaar, verzekeraar, notaris, taxateur. Tijdsbewaking als er sprake is van een deadline. Het controleren van de hypotheekakte en de notarisafrekening en de nazorg.

Kopen zonder risico!

Uniek is onze samenwerking bij hypotheekbemiddeling waarbij de koper op voorhand akkoord krijgt van de hypotheekbank middels een Hypotheek Compleet Certificaat. Dit certificaat geeft 100% zekerheid dat je een hypotheek krijgt en voor welk bedrag. Hierdoor wordt het kopen van een huis een stuk gemakkelijker en heb je een voorsprong op de rest die nog een hypotheek moeten gaan aanvragen als ze gaan bieden.

Met onze zekerheid van een Hypotheek Compleet Certificaat kun je bieden zonder financieringsvoorbehoud en loop je toch geen risico.



Verhuizen doe je natuurlijk niet iedere dag, tenzij je bij een verhuisbedrijf werkt. Om je op weg te helpen geeft Dijkhuizen Makelaars in samenwerking met Bewust Verhuizen daarom deze handige verhuistips. Als je de volgende verhuistips opvolgt, moet het helemaal goed komen met je verhuizing!

1. Begin op tijd

Voor je gaat verhuizen is het aan te raden om per kamer een lijst te maken van belangrijke spullen, breekbare dingen en spullen die niet mee verhuizen. Op deze manier heb je een helder overzicht voor jezelf. Wanneer je gaat verhuizen is het aan te raden om eens goed door al je spullen heen te gaan. Beslis voor jezelf welke spullen moeten worden bewaard, verkocht of weggegooid. Het is belangrijk om hier tijdig mee te beginnen zodat dit veel stress bespaart. Daarnaast bespaar je ook op de kosten door veel spullen alvast uit te zoeken.

2. Beslis wat je zelf wilt doen

Verhuizen wordt veelal gezien als een stressvolle en fysiek zware onderneming waarbij veel komt kijken. Wanneer je gaat verhuizen is het dus verstandig om goed te bedenken wat je zelf wilt gaan doen en wat je wilt laten doen. Ga je bijvoorbeeld zelf een busje huren, of maak je gebruik van de verhuisbus van Dijkhuizen Makelaars of kies je ervoor om te gaan verhuizen met een erkend verhuisbedrijf als Bewust Verhuizen. Zij hebben veel ervaring met verhuizingen in de regio Voorburg, Leidschendam en Den Haag. Je kan er ook voor kiezen om een deel zelf te doen en bijvoorbeeld de grote stukken door een verhuisservice te laten verhuizen. Er zijn verschillende oplossingen, bedenk van tevoren zelf goed wat je zelf wilt doen en wat je wilt laten doen.

3. Tussentijdse opslag

Soms is het wenselijk om tussentijdse opslag te regelen voor je spullen tijdens je verhuizing. Opslag van je spullen kan handig zijn op het moment dat je bijvoorbeeld nog niet direct in je nieuwe woning kunt, of als er veel spullen uit huis moeten voor goede ruimtelijke foto's op funda. Het is mogelijk om een opslagbox voor je deur te laten plaatsen. Je kan dan alvast wat spullen hier tijdelijk in plaatsen zodat je makelaar mooie foto's kan maken. Uiteraard wordt de box veilig tijdelijk opgeslagen.

4. Vraag tijdig een offerte aan

Wanneer je ervoor kiest om je verhuizing uit te laten voeren door een verhuisbedrijf, is het aan te raden om tijdig een offerte aan te vragen. Je kan dan in alle rust alle mogelijkheden met het verhuisbedrijf doornemen. Ook heb je vaak keuze uit meerdere verhuisdata wanneer je tijdig een offerte aanvraagt. Ons advies is om dit tenminste acht weken van tevoren te doen.

[Klik hier voor een vrijblijvende offerte van Bewust Verhuizen.](#)

5. Verhuismaterialen kopen

Het inpakken van je spullen is vaak een tijdrovende klus. Uiteraard wil je dat je spullen netjes overkomen naar de nieuwe woning. Daarom is het van belang om je spullen in een professionele verhuisdoos in te pakken.



6. Maak de verhuisdozen niet te zwaar

Let erop dat je de verhuisdozen niet te zwaar maakt. Dit werkt namelijk niet heel prettig voor jezelf maar ook niet voor de verhuizers van het verhuisbedrijf. Een maximaal gewicht van 15kg werkt het prettigst.

7. Geef kamers in het nieuwe huis een naam of nummer

Geef alle kamers in je nieuwe woning een naam of nummer, en zet dit op de etiketten van de verhuisdozen. Het is ook aan te raden op de verhuisdoos te noteren wat erin zit om het uitpakken nog makkelijker te maken. Dat maakt het voor de verhuizers of voor jezelf makkelijk om alles direct in de juiste kamer te zetten.

8. Aanvragen van Parkeerontheffing

Voor een goed verloop van de verhuizing is het prettig als er voor het huis kan worden geparkeerd op zowel het oude als het nieuwe adres. Wanneer een parkeervergunning of tijdelijke verkeersmaatregel noodzakelijk is, moet dit op tijd worden aangevraagd bij de gemeente. Ook wanneer er bijvoorbeeld een verhuislift nodig is dien je goed te kijken of er genoeg ruimte beschikbaar is.

9. Eén dag voor de verhuizing een bij-de-hand-tas inpakken

Tijdens de verhuisdag wil je niet op zoek hoeven naar sleutels, belangrijke papieren, toiletspullen of andere zaken die je elke dag gebruikt. Ook paspoorten raden wij aan apart te houden tijdens de verhuizing. Verzamel deze spullen en vervoer deze zelf. Door het opvolgen van deze tips zal je minder stress ervaren tijdens je verhuizing. Voor vragen over je verhuizing kun je met ons contact opnemen of direct met Bewust Verhuizen.



De koopovereenkomst

De koopovereenkomst wordt door de verkopende makelaar opgemaakt conform het model van de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars).

Rechtsgeldige koopovereenkomst pas ná ondertekening

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

Baten, lasten en verschuldigde canons

Alle baten, lasten en verschuldigde canons komen voor rekening van kopende partij vanaf de datum van notarieel transport. De lopende baten, lasten (met uitzondering van de onroerende - zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik) zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

Waarborgsom

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt wordt er een waarborgsom gestort bij de notaris. Dit is een bedrag ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van de waarborgsom kan de koper ook een schriftelijke bankgarantie afgeven, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bankinstelling.

De kosten koper

De kosten koper zijn de kosten die de koper voor de overdracht van de woning dient te betalen. Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte
- Afsluitprovisie van een bank of hypotheekadviseur

Heeft u interesse in Fijnjekade 59?

Neem contact met ons op voor meer informatie.

Bel 070 - 3000138 of mail naar info@dijkhuizenmakelaars.nl



WELKOM THUIS



Dijkhuizen Makelaars
Prins Bernhardlaan 187
2273 DP Voorburg

Tel. 070 - 3000138
info@dijkhuizenmakelaars.nl
www.dijkhuizenmakelaars.nl

