

WONING TE KOOP

Prof. Casimirweg 2
Eibergen

Vraagprijs
€ 1.490.000 k.k.



KENMERKEN

Woonoppervlakte

ca. 320 m²

Inhoud

ca. 1200 m³

Perceeloppervlakte

ca. 60660 m²

Bouwjaar

2017

Aantal kamers

10

Energielabel

A



OMSCHRIJVING

Uniek wonen op een landgoed!

Rust, ruimte en rendement op ruim 6 hectare eigen grond, in een levensloopbestendige villa in bosrijke omgeving met vrij uitzicht en fiscale voordelen (NSW-status)!

Altijd al gedroomd van wonen op een plek waar rust, ruimte en natuur samenkomen?

Op een schitterend, besloten landgoed van maar liefst 6 hectare, te midden van het groen, ligt deze unieke, levensloopbestendige villa. Een woning waar je in volledige privacy geniet van het buitenleven, terwijl het comfort en de duurzaamheid van de moderne tijd binnen handbereik zijn.

Aangekomen via een sfeervol bospad met laanbeplanting ontvouwt zich een ruime, slingerende oprit naar de hoger gelegen woning. Vanuit hier heb je een weids, vrij uitzicht over het omliggende bos, het aangrenzende weiland en een natuurlijke groenzoom van bomen en heesters.

De woning

- Woonoppervlakte: ca. 320 m²
- Bouwjaar 2017 met voornamelijk onderhoudsvrije materialen
- Energielabel A – voorzien van 32 zonnepanelen en een warmtepomp
- Alles gelijkvloers: ideaal voor levensloopbestendig wonen
- Riant opgezet met grote living, royale woonkeuken en 9 slaapkamers met 9 bijbehorende badkamers
- In gebruik als luxe groepsaccommodatie, maar eenvoudig te transformeren naar familievilla of combinatie wonen/werken
- Keuken voorzien van dubbele kookplaten, vaatwassers en hoogwaardige inbouwapparatuur
- Optimale zonligging en panoramisch uitzicht op de omliggende natuur

Buitenruimte & omgeving

- Het perceel is groot 6.06.60 ha en bestaat uit ca. 5 hectare bos en ca. 1 hectare weiland en een natuurlijke tuin. Het bos is voorzien van tientallen jaren oude bomen en is enkele jaren geleden uitgedund waardoor jonge aanplant en het wild weer volop kansen krijgen.
- Ruime parkeergelegenheid op eigen terrein
- Volledige privacy zonder afgelegen te liggen
- Weiland met natuurlijke afscheiding van bomen en struiken: ideaal voor paarden, kleinvee of ecologisch beheer
- Gelegen aan een rustige weg, bereikbaar via een sfeervol bospad

NSW-status: Fiscale voordelen

Dit landgoed valt onder de Natuurschoonwet (NSW), wat aanzienlijke fiscale voordelen biedt:

- Vrijstelling van overdrachtsbelasting bij aankoop
- Verlaagde erf- en schenkbelasting bij overdracht binnen de familie

Een zeldzame combinatie van een waardevolle investering en een prachtig woonobject.

Bijzonderheden

Het object is thans in gebruik en verhuurd als groepsaccommodatie, doch kan volledig voor eigen gebruik en als woning aangewend worden.

Een unieke kans voor wie royaal wil wonen in het groen, met ruimte voor familie, gasten of zakelijke activiteiten – en dat met een aantrekkelijk fiscaal voordeel.

Interesse?

Neem vandaag nog contact op met Gierkink Makelaars voor een bezichtiging en laat je verrassen door de rust, luxe en mogelijkheden van dit uitzonderlijke landgoed.

NSW Landgoed

Een NSW-landgoed is een particuliere bezitting met natuurschoon die voldoet aan de eisen van de Natuurschoonwet 1928 (NSW) en daardoor fiscaal aantrekkelijk is, inclusief vrijstelling voor erf-, schenk- en overdrachtsbelasting. Om een NSW-rangschikking te krijgen, moet het landgoed voldoen aan eisen voor oppervlakte (minimaal 5 ha, of 1 ha voor historische buitenplaatsen), een bepaald percentage bos en natuurterrein (minimaal 30%), en het moet openbaar toegankelijk zijn (tenzij er redenen zijn voor beperking). Wat is een NSW-landgoed?

Het is een landgoed dat voldoet aan de criteria van de Natuurschoonwet 1928.

Fiscale voordelen

Erfbelasting:

De waarde van een opengesteld NSW-landgoed kan nihil zijn voor de erfbelasting, wat de vrijstelling verleent.

Schenkbelasting:

Vergelijkbaar met de erfbelasting, kan de schenkbelasting ook worden vrijgesteld voor opgestelde landgoederen.

Overdrachtsbelasting:

Deze belasting kan ook worden kwijtgescholden voor NSW-landgoederen.

Inkomstenbelasting en Vennootschapsbelasting:

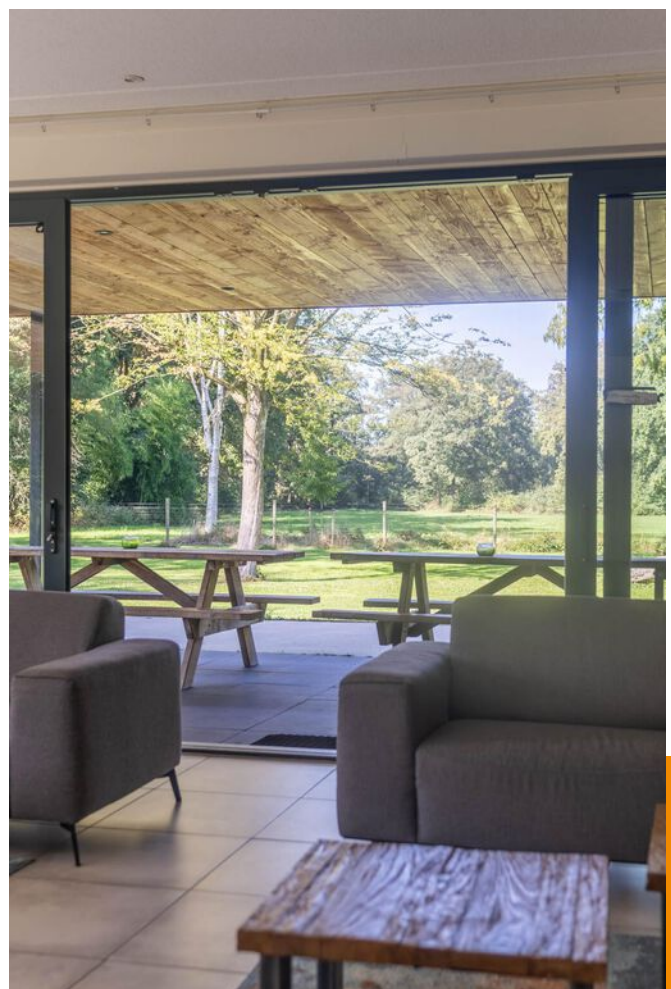
Er zijn ook voordelen te behalen met betrekking tot de inkomstenbelasting en vennootschapsbelasting.

Instandhoudingsvereisten

Om de fiscale voordelen te behouden, moet de NSW-rangschikking gedurende een periode van 25 jaar gehandhaafd blijven.

Als de status verliest, kan alsnog heffing plaatsvinden over de eerdere vrijstellingen.

Bron: Google op: NSW landgoederen

















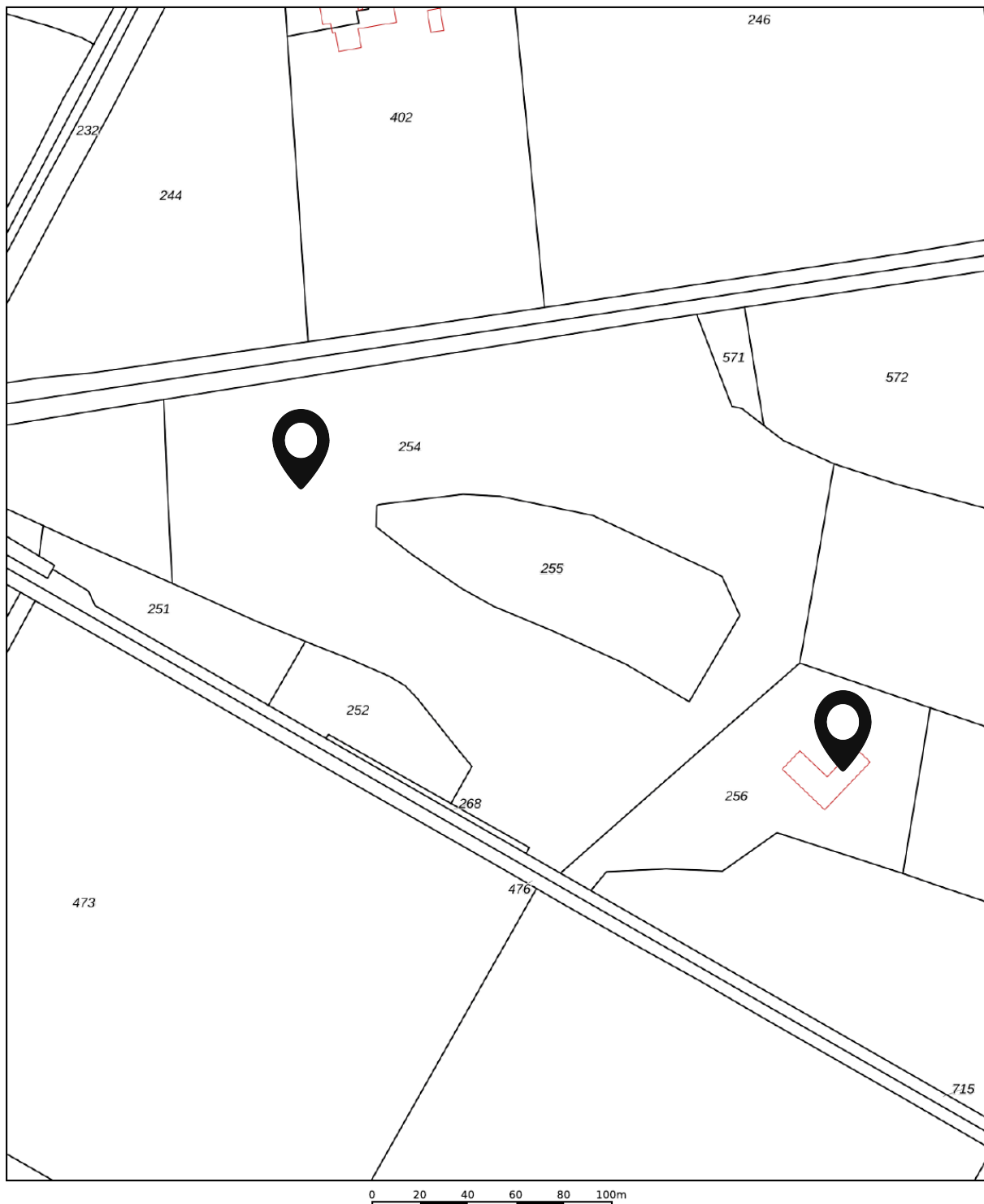




KADASTRALE KAART 1

Kadastrale kaart

Uw referentie: MG_Ei_Prof. Casimir2



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 2100	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Eibergen	
	Huisnummer	Sectie AC	
		Perceel 254	
	Vastgestelde kadastrale grens		
	Voorlopige kadastrale grens		
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		
Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 3 september 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.			

KADASTRALE KAART 2

Kadastrale kaart

Uw referentie: prof cas 2

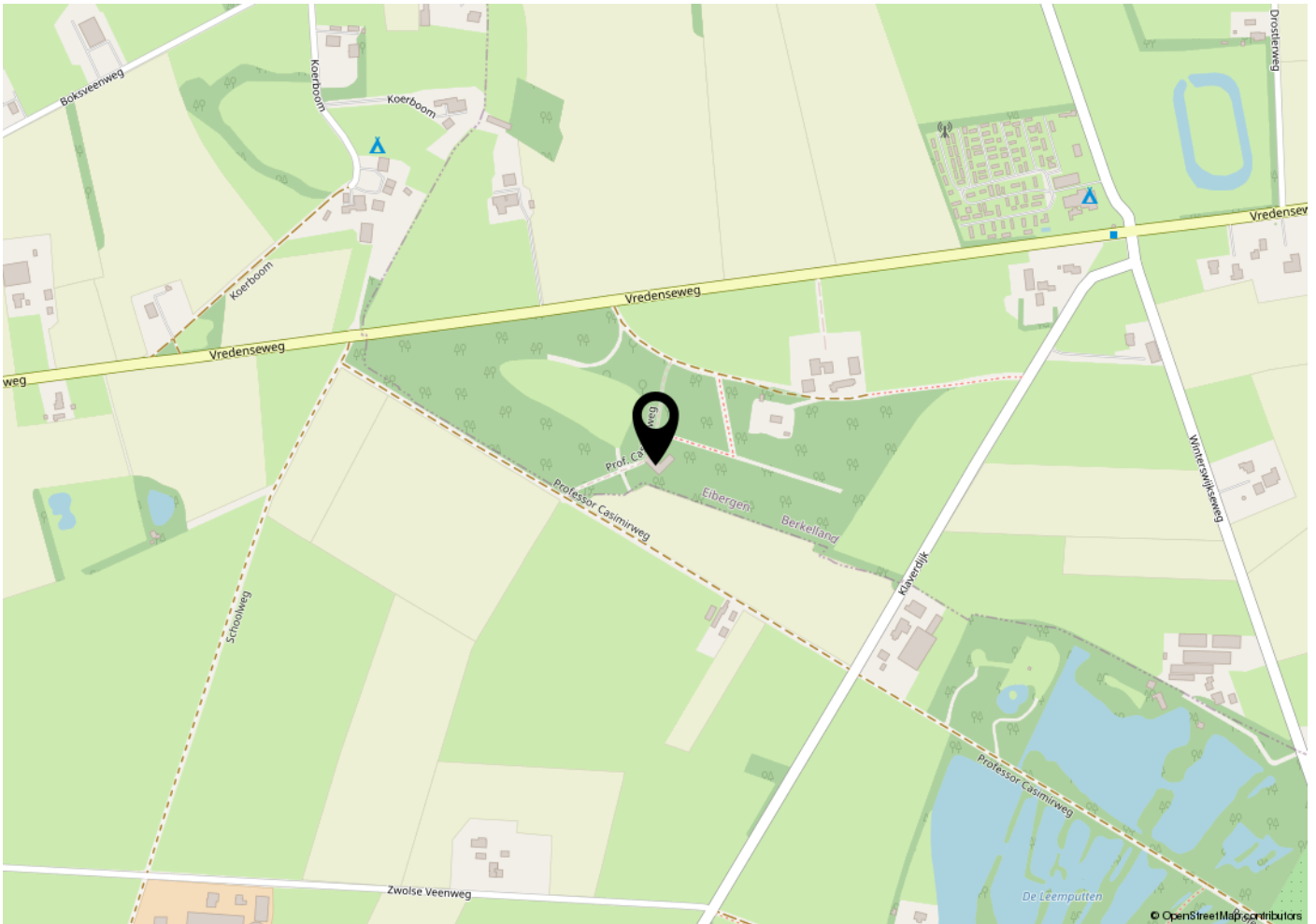
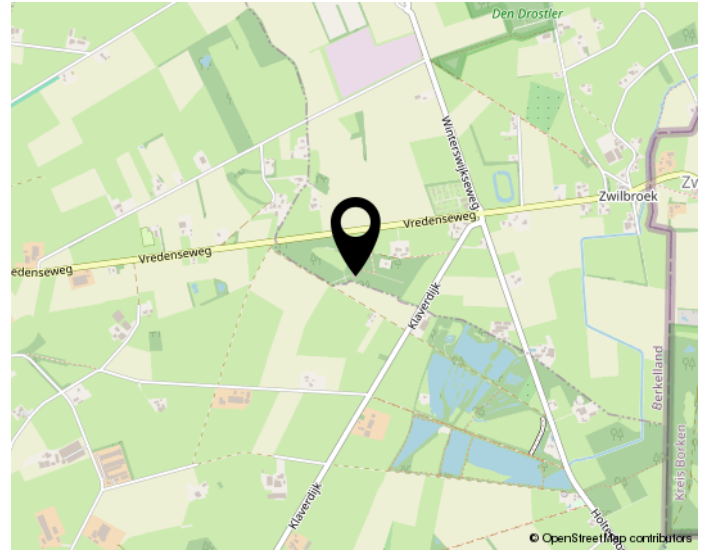
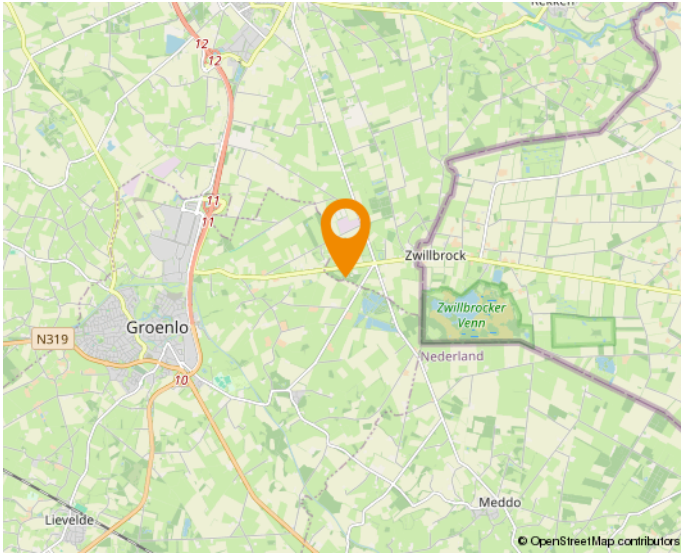


12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 2000	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente	Eibergen
	Huisnummer	Sectie	AC
	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel	257
	Voorlopige kadastrale grens		
	Administratieve kadastrale grens		
	Bebouwing		
Voor een eensluitend uittreksel, geleverd op 7 oktober 2025 De 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.	



Begane grond

LOCATIE



HET KOPEN VAN EEN HUIS

De Makelaar

De eigenaar van dit pand heeft ons opdracht gegeven te bemiddelen bij de verkoop, hetgeen voor u als koper geen enkele financiële consequentie inhoudt. Geheel vrijblijvend informeren wij u uitvoerig over de mogelijkheden van verkoop van uw eigen woning, regelgeving en dergelijke. Vraag ook naar de mogelijkheden voor een gratis en geheel vrijblijvende taxatie van uw woning.

Meldingsplicht verkoper/onderzoeksplicht koper

Het Nieuw Burgerlijk Wetboek vermeldt dat naast de meldingsplicht van de verkoper, (ook) de koper een onderzoeksplicht heeft met betrekking tot datgene wat voor hem/haar belangrijk is bij de aankoop van de woning. U kunt hierbij denken aan bestemmingsplan, verbouwings- en uitbreidingsmogelijkheden m.b.t. de woning, omgevingsfactoren - de buurt, etc.

Bouwkundige wetenswaardigheden

Indien de woning is gebouwd in de periode 1960 - 1985 kunnen er asbesthoudende materialen in de woning verwerkt zijn. Bij eventuele verwijdering van deze materialen kan het nodig zijn dat, op grond van geldende milieumaatregelen, er speciale maatregelen genomen dienen te worden welke extra verwijderingskosten met zich mee kunnen brengen. Indien de (mogelijke) aanwezigheid van asbest door de verkoper is gemeld in de Informatielijst, vrijwaart koper verkoper voor alle aansprakelijkheid die uit de aanwezigheid en verwijdering van asbest kan voortvloeien.

Een bouwkundige keuring door een onafhankelijk bureau behoort tot de mogelijkheden. Informeer hiervoor naar de mogelijkheden bij uw makelaar.

De kosten hiervan bedragen ca. 450,- voor woningen tot ca. 900 m² inhoud.

Bodemverontreiniging

Door de verkoper is geen onderzoek verricht naar de aanwezigheid van verontreinigende stoffen.

Koopovereenkomst

De koopovereenkomst zal opgemaakt worden conform de modelovereenkomst woonruimte NVM, waarin o.a. is opgenomen een boeteclausule bij nalatig handelen door een der partijen. De boete bedraagt 10% van de koopsom behoudens verder verhaal en vergoeding van de geleden schade. **De tussen verkoper en koper te sluiten koopovereenkomst komt pas tot stand zodra beide partijen schriftelijk de koopakte hebben ondertekend.**

Deze overeenkomst komt tot stand onder de opschortende voorwaarde dat beide partijen deze akte ook uiterlijk binnen 10 dagen na elkaar ondertekenen. De Binnen deze prospectus opgenomen Lijst van Zaken en Informatielijst worden integraal overgenomen in het koopcontract. Koper verklaart in het koopcontract kennis te hebben genomen van de inhoud ervan. Tenzij anders is overeengekomen dient door de koper binnen 5 weken na de totstandkoming van de (mondelinge) koopovereenkomst een waarborgsom gestort te worden of een

bankgarantie afgegeven te worden aan de notaris ter grootte van 10% van de koopsom.

Bieding

U kunt uw bieding schriftelijk, per mail, of mondeling doen. Tenzij anders aangegeven worden de biedingen gedaan te zijn kosten koper: dit betekent dat o.a. de overdrachtsbelasting (2% van de koopsom) en notariskosten voor rekening zijn van de koper. De vraagprijs is een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Het bieden van de vraagprijs leidt niet automatisch tot een koopovereenkomst. Indien een ontbindende voorwaarde voor financiering in het koopcontract opgenomen dient te worden dient dit uitdrukkelijk door de koper, gelijktijdig met de bieding, te worden aangegeven. Tenzij aangegeven, is de koop gesloten zonder ontbindende voorwaarden (voor financiering).

Bedenktime koper

Sinds 1 september 2003 heeft een koper het wettelijke recht om, nadat hem een kopie van de door partijen getekende koopovereenkomst ter hand is gesteld, zonder opgaaf van reden, binnen 3 dagen na ontvangst van voornoemde kopie de koopovereenkomst te ontbinden.

Financiering

Veel gehoorde vragen zijn:

- Wat kan ik lenen?
- Welke hypotheekvorm past bij mij?
- Welke maandlasten kan ik betalen?
- Welke kosten zijn aftrekbaar voor de belasting?

Vaak worden dit soort vragen helemaal niet of ondeskundig beantwoord. Te allen tijde is het verstandig om u te laten bijstaan door een deskundige. Samen met u lopen wij door hypotheekland en bespreken de voornaamste hypotheekvormen. Uit de aanbiedingen van verschillende (vooraanstaande) geldverstrekkers zoeken wij snel en gratis voor u uit welke bank of financier de aantrekkelijkste rente en voorwaarden heeft. U krijgt dan antwoord op al uw vragen en berekenen wij uw maandlasten als u uw droomhuis heeft gevonden.

Afspraken (op kantoor of bij u thuis) kunnen ook in het weekeinde of 's avonds gemaakt worden.

UW TIEN VRAGEN

Uw tien vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten en meer. Word ik koper als ik de vraagprijs bied? en "Wanneer komt de koop tot stand?", zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Hierna krijgt u antwoord op deze vragen en nog acht veel voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

VRAAG EN ANTWOORD

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Dus, als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

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

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper zal daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. 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 mededeling doen over de hoogte van biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan 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 (zoals beschreven onder "Word ik koper als ik de vraagprijs bied?"), 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 verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen "naar elkaar toekomen" in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. 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 de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt 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. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit "onder voorbehoud van financiering" is.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u 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. Eén 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 eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag acht en negen).

De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag ons naar de folder over deze procedure.

7. De makelaar vraagt een "belachelijke" hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken - roerende zaken bijvoorbeeld - pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

UW TIEN VRAGEN

8. 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 al wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip "optie" gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende 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 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 de verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. 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 deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende 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. Dit kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

10. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid hangt aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

WANNEER KOMT EEN KOOP TOT STAND?

Vraag en antwoord schriftelijkheidsvereiste

Een overeenkomst komt tot stand komt door aanbod en aanvaarding. Een huurder doet bijvoorbeeld het aanbod om een huurwoning tegen een bepaalde prijs te huren. De verhuurder aanvaardt dit aanbod. Doordat verhuurder het aanbod van de huurder heeft aanvaard, is er een huurovereenkomst ontstaan. Partijen hebben wilsovereenstemming bereikt. Sinds 1 september 2003 geldt er voor de aankoop van een woning op deze hoofregel een uitzondering. De koop van een woning moet namelijk schriftelijk worden aangegaan indien de koper een particulier is. Dit wordt ook wel het 'schriftelijkheidsvereiste' genoemd. In 2011 heeft de Hoge Raad een uitspraak gedaan over het 'schriftelijkheidsvereiste' (<http://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:HR:2011:BU7412>). Kort samengevat ging het in deze zaak over een particuliere verkoper en een particuliere koper welke mondelinge overeenstemming hadden bereikt over de verkoop van een woning. De particuliere verkoper weigerde ná de mondelinge overeenstemming met koper de koopovereenkomst te ondertekenen. De centrale vraag was of de particuliere verkoper gebonden was aan een mondelinge overeenkomst en verplicht was om de koopovereenkomst te ondertekenen. Volgens de Hoge Raad was dit niet het geval. Volgens de Hoge Raad is er pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. In een vraag en antwoord zetten wij de gevolgen van het schriftelijkheidsvereiste op een rijtje. In de laatste vraag wordt er aandacht besteed aan het tuchtrecht.

Een particuliere verkoper heeft met een particuliere koper mondelinge overeenstemming bereikt over de verkoop van zijn woning. Is er sprake van een rechtsgeldige koop?

Nee. Sinds 2003 moet de koop van een woning schriftelijk worden aangegaan indien de koper een particulier is. Dit wordt ook wel het 'schriftelijkheidsvereiste' genoemd. Wetgever heeft het schriftelijkheidsvereiste opgenomen in artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Zolang de koopovereenkomst niet op schrift is gesteld en niet door koper is ondertekend, is de koop niet bindend. Volgens de Hoge Raad vloeit eveneens uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek voort dat verkoper zich op dit standpunt kan stellen. Met andere woorden: er is pas sprake van een rechtsgeldige koopovereenkomst als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Let op! Verkoper moet dus wel een particulier zijn!

Kan de particuliere koper de koopovereenkomst nog ontbinden als hij eenmaal is ondertekend door partijen?

Ja. Naast het schriftelijkheidsvereiste heeft de wetgever in 2003 de bedenktijd ingevoerd. Binnen de bedenktijd kan de koper zonder opgaaf van redenen de koopovereenkomst ontbinden. De bedenktijd stelt koper in de gelegenheid een deskundige in te schakelen en een overhaaste koopbeslissing te herstellen. De bedenktijd duurt drie dagen en gaat in ná de terhandstelling van een afschrift (kopie) van de koopovereenkomst en mag niet eindigen op een zaterdag of een zondag. Daarnaast moeten in de termijn van drie dagen

tenminste twee dagen voorkomen die geen zaterdag, zondag of erkende feestdag zijn. Een voorbeeld.

Als de koopovereenkomst donderdag ter hand wordt gesteld, start de bedenktijd op vrijdag om 0:00 uur. De bedenktijd eindigt op maandag om 24:00 uur.

Koper kan daarnaast de koopovereenkomst ontbinden als hij een beroep doet op een ontbindende voorwaarde welke is opgenomen in de koopovereenkomst, bijvoorbeeld het voorbehoud van financiering.

Kan verkoper een particuliere koper dwingen om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en het ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?

Nee. Verkoper kan geen rechten ontlenen aan een mondelinge overeenstemming als de koper een particulier is. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek.

Kan een particuliere koper de particuliere verkoper dwingen om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en het ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?

Nee. Als een particulier verkoper weigert zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondelinge overeenstemming, kan verkoper hiertoe niet verplicht worden. Volgens de Hoge Raad vloeit dit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Volgens de Hoge Raad is er pas sprake van een rechtsgeldige koopovereenkomst als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Let op! Verkoper moet dus wel een particulier zijn!

De makelaar heeft de koop bevestigd via de e-mail. Kan de particuliere verkoper zich dan nog steeds op het standpunt stellen dat er geen sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst?

Ja. Het verzenden van een e-mail waarin de koop wordt bevestigd wordt niet gezien als een ondertekende koopovereenkomst.

De makelaar heeft een concept van de koopovereenkomst verzonden. Kan de particuliere verkoper zich dan nog steeds op het standpunt stellen dat er geen sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst?

Ja. Het verzenden van een concept van de koopovereenkomst wordt eveneens niet gezien als een ondertekende koopovereenkomst.

Kan een particuliere koper schadevergoeding eisen als een particuliere verkoper weigert om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?

Nee. Als een particuliere verkoper weigert zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondelinge overeenstemming, bestaat er, behoudens zeer bijzondere omstandigheden, geen verplichting tot het vergoeden van schade.

WANNEER KOMT EEN KOOP TOT STAND?

Vraag en antwoord schriftelijkheidsvereiste

Wat zijn dan deze ‘zeer bijzondere omstandigheden’?

Daar heeft de Hoge Raad zich nog niet over uitgelaten. Toekomstige rechtspraak zal moeten uitwijzen wat hieronder moet worden verstaan. De Hoge Raad heeft wel aangegeven wat niet valt onder zeer bijzondere omstandigheden. Ten eerste is dat de situatie als verkoper een hoger bod ontvangt van een derde en hierop ingaat. Ten tweede is dat de situatie als koper alsnog de voorkeur geeft aan de aankoop van een ander woonhuis.

Indien er sprake is ‘van zeer bijzondere omstandigheden’ kan dan de weigerende partij verplicht worden om de koopovereenkomst te ondertekenen?

Nee. Indien er sprake is van zeer bijzondere omstandigheden dan kan de weigerende partij niet ertoe worden veroordeeld om alsnog medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst. Enkel en alleen een schadevergoeding kan worden geëist.

Mag een NVM-makelaar verkoper het advies geven om geen medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondelinge overeenstemming?

Ja. Een NVM-makelaar dient de belangen van zijn opdrachtgever te behartigen. De tuchtrechter heeft in het verleden geoordeeld dat wanneer ná die mondelinge overeenstemming en vóór de schriftelijke koopovereenkomst een bod van een nieuwe gegadigde wordt gedaan, de NVM-makelaar de particulier verkoper op de hoogte moet stellen van dit nieuwe bod. Daarnaast moet de NVM-makelaar de particuliere verkoper informeren dat er in juridisch opzicht geen rechtsgeldige koopovereenkomst is ontstaan en verkoper vrij is om met de nieuwe bieder in onderhandeling te treden. Vervolgens moet de NVM-makelaar alle partijen informeren dat er drie mogelijkheden zijn (deze mogelijkheden zijn omschreven in de aan u verzonden e-mail) waarop de verkoper kan reageren op het nieuwe bod. Het is aan verkoper hoe hij reageert op het nieuwe bod.

Disclaimer

De prospectus bevat vrijblijvende informatie en is met zorg samengesteld. Aan eventuele onvolkomenheden kunnen geen rechten worden ontleend.

GIERKINK MAKELAARS

Wie zijn wij?

De naam Gierkink staat garant voor een persoonlijke, non-nonsense en voortvarende aanpak! Het team bestaat uit jonge en enthousiaste mensen met een brede kennis van de regionale markt en een gedegen ervaring. Gierkink Makelaars is werkzaam in de gehele Achterhoek en haar omgeving. De makelaars zijn gecertificeerd taxateur en er is bewust gekozen voor het lidmaatschap van de NVM. Specialist op het gebied van woningen (bestaand en nieuwbouw) en bedrijfsonroerend goed. Gierkink Makelaars wil een meerwaarde bieden in advisering en begeleiding.

Beleef dat je leeft!

Aan een succesvolle transactie ligt de persoonlijke benadering van de makelaars van Gierkink Makelaars ten grondslag. De aan- of verkoop van een woning of bedrijfspand is voor veel mensen geen dagelijkse bezigheid en verdient veel aandacht. Aandacht van u als koper of verkoper en van één van onze professionele makelaars.

Gierkink Makelaars biedt u een volledig pakket van diensten dat u ondersteunt bij de aan- of verkoop van uw woning of uw bedrijfspand. U kiest zelf van welke diensten u gebruik wilt maken. Uw persoonlijke wensen en mogelijkheden staan centraal bij de begeleiding van onze betrokken makelaars.

NVM

De NVM is de grootste Nederlandse Vereniging voor Makelaars en vastgoeddeskundigen. Door de NVM-makelaars is een erecode opgesteld. Deze code staat garant voor deskundigheid, objectiviteit en betrouwbaarheid. NVM-makelaars volgen jaarlijks verplichte beroepstrainingen en cursussen.

Funda in Business.nl

De NVM heeft het complete aanbod van alle aangesloten makelaars bijeengebracht op de website www.fundainbusiness.nl.

ALGEMENE INFORMATIE

Uw mening

De verkoper/verhuurder is benieuwd naar uw mening. Ook als u geen belangstelling meer heeft.

Vrijblijvende aanbieding

Hoewel deze objectinformatie met de grootst mogelijke zorg is samengesteld blijft de mogelijkheid bestaan dat er fouten en/of onvolledigheden in de omschrijving aanwezig zijn. Noch de verkoper noch ons kantoor aanvaardt in dit geval enige aansprakelijkheid. Alle verstrekte informatie dient gezien te worden als een uitnodiging om in onderhandeling te treden en bevat derhalve slechts een vrijblijvende aanbieding. Bij het vermelden van maten die zijn overgenomen uit (bouw)tekeningen kan de maatvoering afwijken van de werkelijkheid. Hieraan kan door de koper/huurder geen enkel recht worden ontleend.

Onderzoeksplicht koper/huurder

Deze objectinformatie beoogt geen uitputtende lijst te geven met betrekking tot mogelijke aanwezige bijzonderheden en gebreken in het object. De informatie die is vermeld is gekregen van de eigenaar c.q. verkoper, uit eigen waarnemingen ter plaatse en heeft als bedoeling om de koper zo goed mogelijk te informeren en tegelijkertijd te voldoen aan de op de verkoper rustende mededelingsplicht. Op grond van het Burgerlijk Wetboek rust op de koper van een object een onderzoeksplicht. Dit houdt in dat de koper zelf verantwoordelijk is voor de beoordeling of het object de eigenschappen zal bezitten om te voldoen voor het gebruik dat hij van het object zal maken. Het verdient dan ook aanbeveling om een terzake (bouwkundige) deskundige in te schakelen. Indien koper besluit om niet tot inschakeling van een deskundige over te gaan komen eventuele nadelige gevolgen hiervan volledig voor zijn rekening.

De meest actuele bestemmingsplaninformatie is altijd online in te zien via Ruimtelijkeplannen.nl. Wij adviseren u om uw eigen (NVM) makelaar mee te nemen die uw belangen gaat behartigen.

MAAK KENNIS MET ONS KANTOOR

Hartelijk dank voor uw interesse in de dienstverlening van Gierkink Makelaars!

Wanneer u een makelaar inschakelt voor de aan- of verkoop van uw woning of bedrijfsmatig vastgoed, dan wilt u zeker zijn van een helder en eerlijk advies. Een specialist die de omgeving op zijn duimpje kent. Een ervaren partij die uw pand precies goed weet in te schatten. Een makelaar die u, als dat nodig is, ook buiten de reguliere kantoor tijden kunt benaderen.

Profiteren van ervaring

Gierkink Makelaars is een professioneel Achterhoeks makelaarskantoor met een trotse historie sinds 1995. Wij zijn flexibel, hebben korte lijnen en een klantgerichte werkwijze waarbij u zich prettig zult voelen. Een spontane doch nuchtere no-nonsense mentaliteit, oprecht advies en persoonlijke aandacht: daar staan wij voor!

Door ons NVM lidmaatschap staan onze panden altijd prominent op Funda.nl en Funda-in-Business.nl.

Makelaars pur sang

Gierkink Makelaars houdt zich alleen bezig met de aan- en verkoop, taxaties en verhuur van vastgoed.

Als specialist en RMT taxateur in Bedrijfsmatig Vastgoed (BV) leveren wij ook NRVt en/of IVS/EVS taxaties snel en vakkundig aan. Wij zijn gevestigd in het centrum van Lichtenvoorde en actief op de bedrijfs- en woningmarkt van Lichtenvoorde - Groenlo (Oost Gelre), Winterswijk, Eibergen, Aalten, Oude IJsselstreek en omgeving.

Ons Team

Ons team is klein doch slagvaardig en bestaat uit 2 personen met elk hun eigen taken en specialiteiten.

Silvio Gierkink

Ing. RMT RM RT Registermakelaar en taxateur

Mail: info@gierkink.nl

Mobiel: 06 53 788 150

Maud Gierkink

Medewerkster binnendienst

Mail: welkom@gierkink.nl



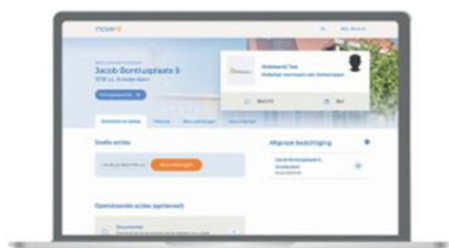
Gierkink Makelaars
Patronaatsstraat 1
7131 CD Lichtenvoorde

(0544) 377444
welkom@gierkink.nl
www.gierkink.nl

 **Gierkink**
Makelaars  

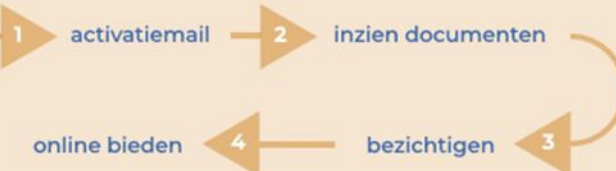
Voordelen van Move.nl voor jou:

- ▶ Bekijk informatie over jouw bezichtiging en de verkopende makelaar
- ▶ Bereid je voor op de bezichtiging met de documenten die de makelaar voor je heeft klaargezet
- ▶ Geef je bieding voor de woning veilig online door aan de verkopende makelaar



Een goede voorbereiding is het halve werk

Hoe werkt het?



Al jouw bezichtigde woningen, biedingen en onderhandelingen op één plek!

Kim en Merel

Bezichtigers en online bidders

"Wij hebben meerdere huizen bezichtigd en op eentje zelfs online geboden via een makelaar die Move.nl gebruikt. Het is super handig dat je van te voren alle documenten al kan downloaden en kan kijken welke vragen je nog moet stellen. Daarnaast werkte deze makelaar met een biedingsproces via Move.nl. Dit kwam heel transparant en duidelijk over."

Meer weten? Bezoek www.move.nl

Aan de slag met **Move.nl**



INTERESSE?
NEEM CONTACT OP
MET ONS KANTOOR



Gierkink Makelaars
Patronaatsstraat 1
7131 CD Lichtenvoorde

(0544) 377444
welkom@gierkink.nl
www.gierkink.nl