



Dassenburcht 12 b, 6191 LE Beek

Vraagprijs € 395.000,- k.k.

Omschrijving

Vrijstaand wonen op een rustige en kindvriendelijke locatie met een ruim perceel (371 m²), garage, 4 slaapkamers, vaste trap naar 2e verdieping met dakkapel. De woning beschikt over energielabel B.

Het pand is rustig gelegen nabij het centrum, buitengebied, uitvals- en snelwegen.

Plan de afspraak voor de bezichtiging van deze goed onderhouden en goed gelegen vrijstaand geschakelde woning met garage en ruime tuin.

Indeling

Parterre: afgewerkt met plavuizenvloer, hal/entree, toiletruimte met fontein, meterkast (7 automaten), L-vormige woonkamer (ca. 8.82 x 5.50/3.14) met pelletkachel, open keuken (ca. 2.10 x 2.22) met achterdeur en installatie (voorzien van granieten werkblad, 5 pits gaskookplaat, afzuigkap, combi-oven, koel-/vriescombinatie en vaatwasser), royaal overdekt terras (ca. 3.53 x 6.02) met elektrisch zonnescherm en inbouwverlichting, achtertuin op Zuidoost, buitenberging (ca. 3.30 x 2.00) en aangebouwde garage (ca. 6.50 x 2.88) met bergzolder en elektrische sectionaalpoort;
1e verdieping: overloop met vaste trap, slaapkamer I (ca. 3.34 x 2.10), slaapkamer II (ca. 3.34 x 3.34), royale slaapkamer III (ca. 3.42 x 5.50), badkamer (ca. 1.92 x 2.22) voorzien van ligbad, toilet en wastafel;
2e verdieping: via vaste trap, slaapkamer IV (ca. 4.55 x 3.19) met grote dakkapel en bergruimte, wasruimte (ca. 4.43 x 2.16) alwaar aansluitpunt wasmachine en standplaats cv-ketel en mechanische ventilatie, berging (ca. 2.31 x 2.16).

Bijzonderheden

Energielabel B

Dak-, muur-, glas- en vloerisolatie

Kunststof kozijnen met HR++ glas 2019 op 1e verdieping en woonkamer voorzijde

CV-ketel Nefit, 2018 eigendom

Pelletkachel

Ruim perceel

Rustige, goede en kindvriendelijke ligging

Koppelverkoop

Wij maken ons niet schuldig aan in de huidige markt veel voorkomende selectie van koper op basis van 'koppelverkoop'. Bij een koppelverkoop zoekt de makelaar naar een kandidaat-koper, waar hij of zij nogmaals aan kan verdienen. Dit is een vorm van 'economisch machtsmisbruik'. Er zijn hier verschillende manieren voor. Zo kan een makelaar expliciet eisen dat jij als kandidaat alleen de nieuwe woning krijgt, wanneer jij jouw eigen woning door hem of haar laat verkopen. Hierdoor zouden potentiële kopers zonder eigen woning zoals starters kansloos zijn. Vergelijkbare situatie kan plaatsvinden met bijvoorbeeld hypotheek, doordat je uitsluitend de woning mag kopen als je de hypotheek afsluit bij een gelieerd kantoor. Ons kantoor respecteert de NVM-erecode en zal hier niet van afwijken.

Ons ADVIES

Schakel je eigen NVM-aankoopmakelaar in! Een NVM-aankoopmakelaar komt op voor jouw belang, geeft jou advies inzake de waarde en de bouwkundige staat en neemt de onderhandeling van jou over. Hij bespaart je veel tijd, geld en zorgen. Adressen van collega NVM-aankoopmakelaars vind je op Funda.

Algemeen

Een koopovereenkomst met betrekking tot deze onroerende zaak komt eerst dan tot stand, zodra koper en verkoper de koopovereenkomst hebben getekend ('schriftelijkheidsvereiste').

De termijn die wordt opgenomen voor eventuele (overeengekomen) ontbindende voorwaarden (bv. Financiering) is in de regel 4 tot 6 weken na het sluiten van de mondelinge wilsovereenkomst.

De koper dient gelijktijdig met het vervallen van de ontbindende voorwaarden bij de desbetreffende notaris een waarborgsom/bankgarantie van 10% van de koopsom te voldoen.

Koper wordt gelegenheid gegeven een bouwkundige keuring te (laten) verrichten om een goed inzicht te verkrijgen aangaande het object.

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.

Etages

Parterre

Afgewerkt met plavuizenvloer, hal/entree, toiletruimte met fontein, meterkast (7 automaten), L-vormige woonkamer (ca. 8.82 x 5.50/3.14) met pelletkachel, open keuken (ca. 2.10 x 2.22) met achterdeur en installatie (voorzien van granieten werkblad, 5 pits gaskookplaat, afzuigkap, combi-oven, koel-/vriescombinatie en vaatwasser), royaal overdekt terras (ca. 3.53 x 6.02) met elektrisch zonnescherm en inbouwverlichting, achtertuin op Zuidoost, buitenberging (ca. 3.30 x 2.00) en aangebouwde garage (ca. 6.50 x 2.88) met bergzolder en elektrische sectionaalpoort;

1e verdieping

1e verdieping: overloop met vaste trap, slaapkamer I (ca. 3.34 x 2.10), slaapkamer II (ca. 3.34 x 3.34), royale slaapkamer III (ca. 3.42 x 5.50), badkamer (ca. 1.92 x 2.22) voorzien van ligbad, toilet en wastafel;

2e verdieping

Via vaste trap, slaapkamer IV (ca. 4.55 x 3.19) met grote dakkapel en bergruimte, wasruimte (ca. 4.43 x 2.16) alwaar aansluitpunt wasmachine en standplaats cv-ketel en mechanische ventilatie, berging (ca. 2.31 x 2.16).

Kenmerken

Vraagprijs	: € 395.000,00
Soort	: Woonhuis
Type woning	: Geschakelde woning
Aantal kamers	: 6 kamers waarvan 4slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 562 m ³
Perceel oppervlakte	: 371 m ²
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 126 m ²
Soort woning	: Eengezinswoning
Bouwjaar	: 1987
Ligging	: Aan rustige weg, in woonwijk
Tuin	: Achtertuin, voortuin, zijtuin
Garage	: Aangebouwd steen 19 m ² (648 bij 290 cm)
Verwarming	: C.V.-Ketel
Isolatie	: Dakisolatie, Muurisolatie, Vloerisolatie, Dubbel glas

Locatie

Adresgegevens	
Dassenburcht 12 b 6191 LE BEEK	

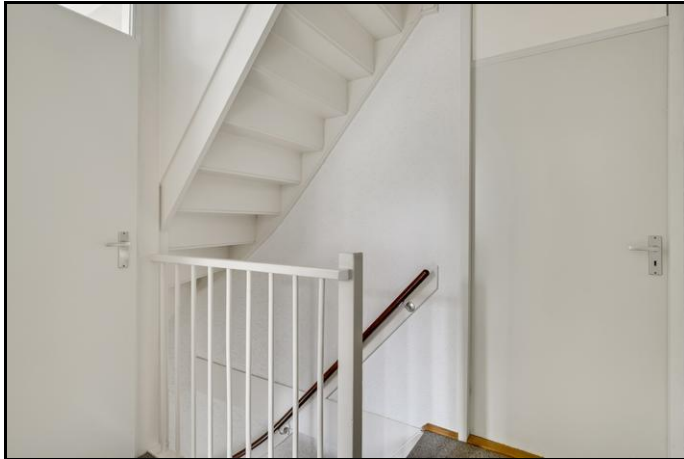
Foto's



Foto's



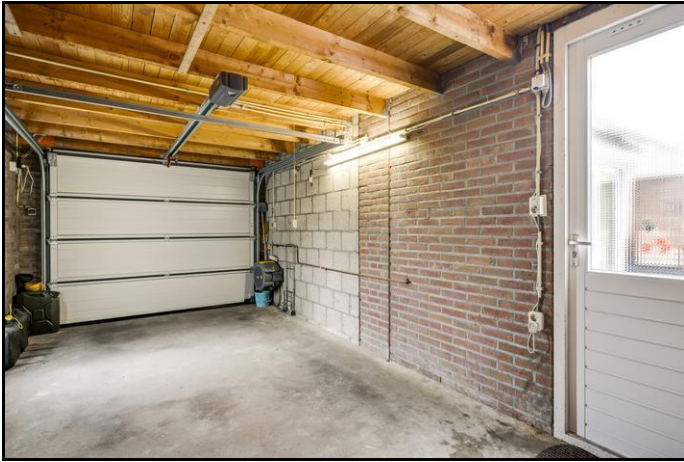
Foto's

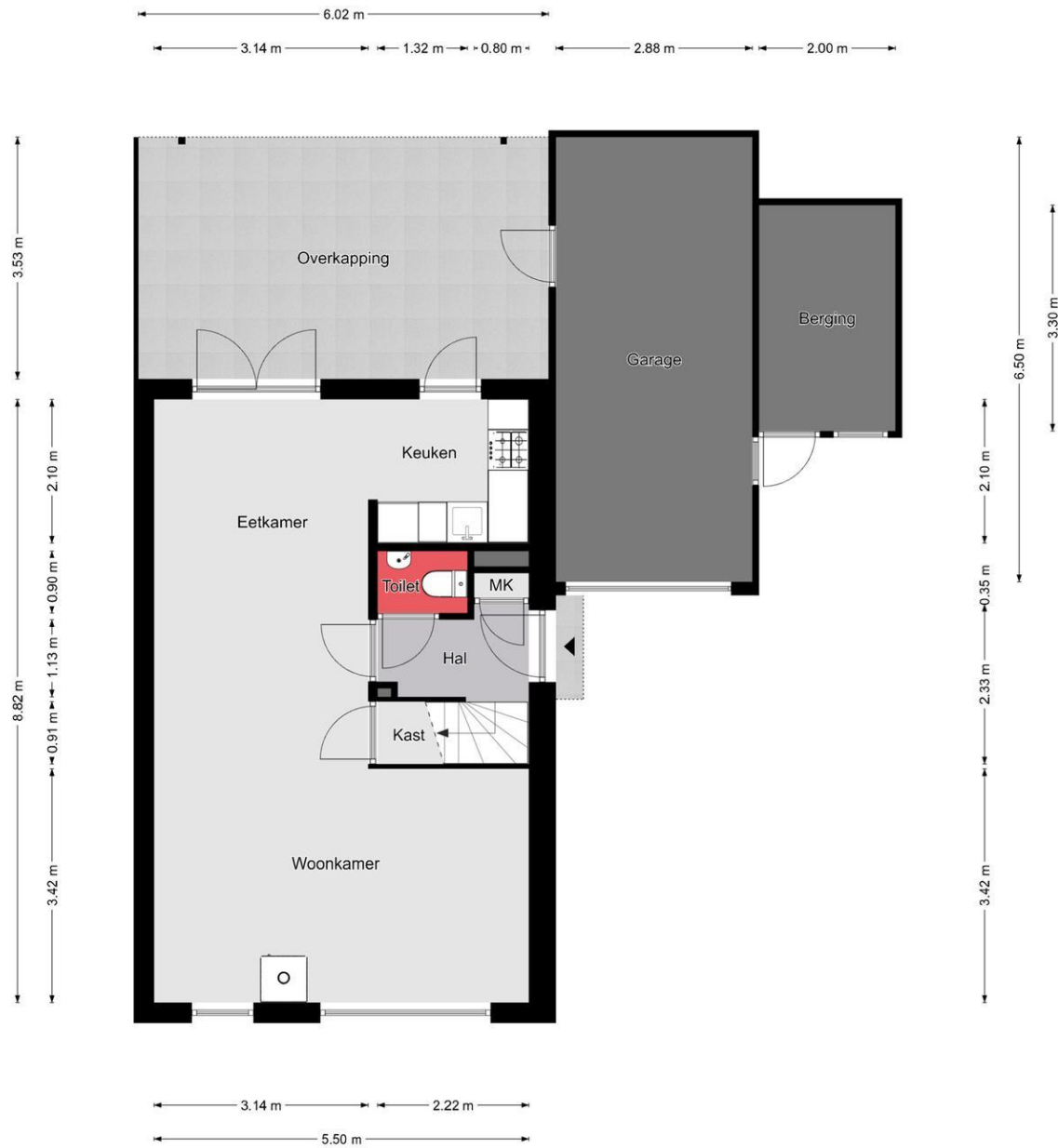


Foto's



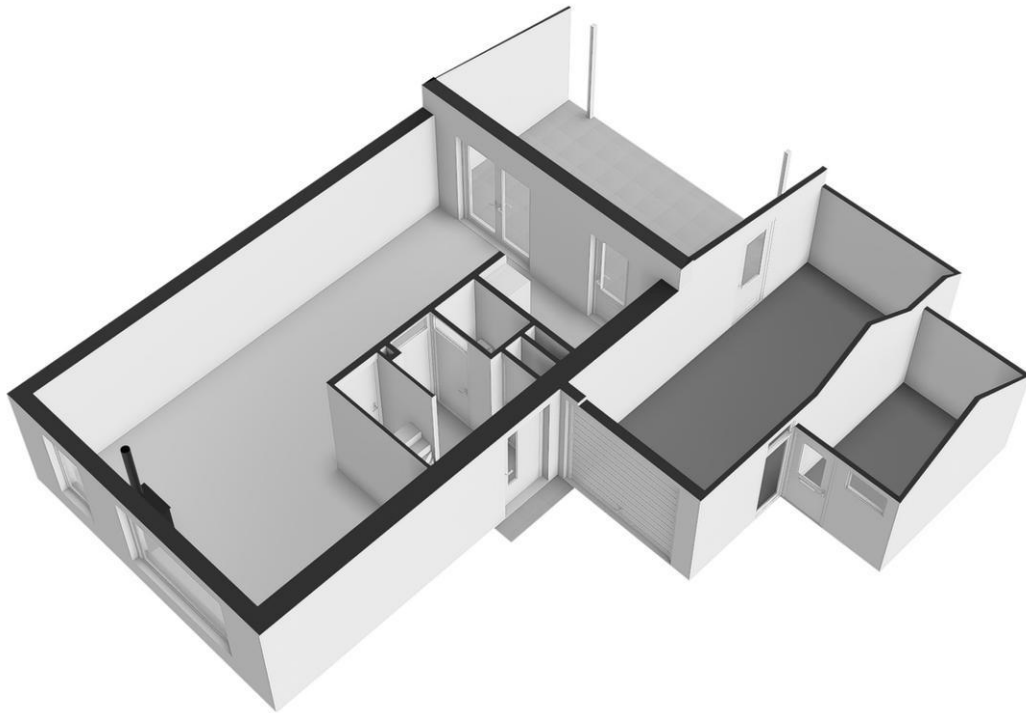
Foto's





Begane grond

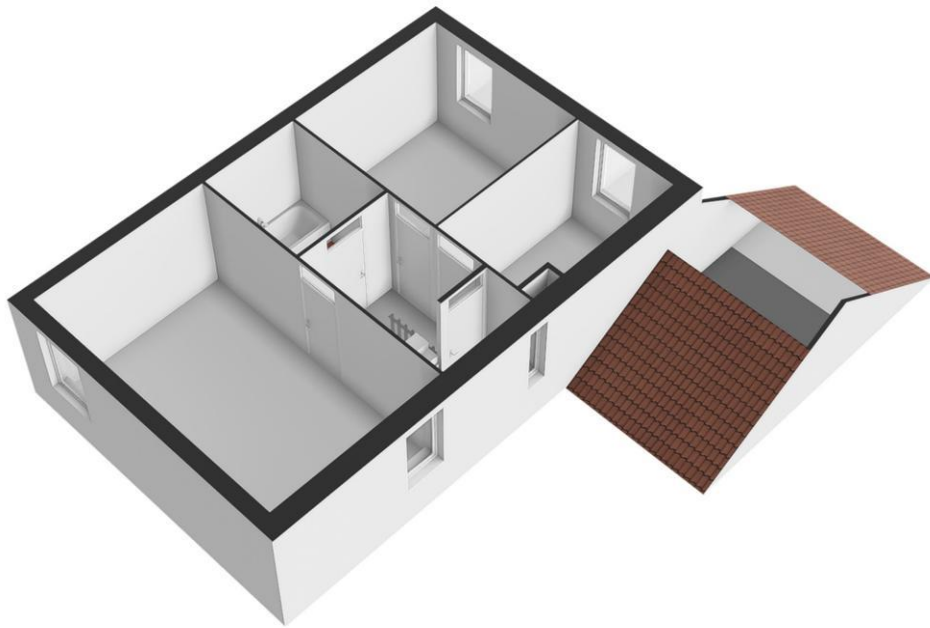
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
©MaKeRS Vastgoedpromotie

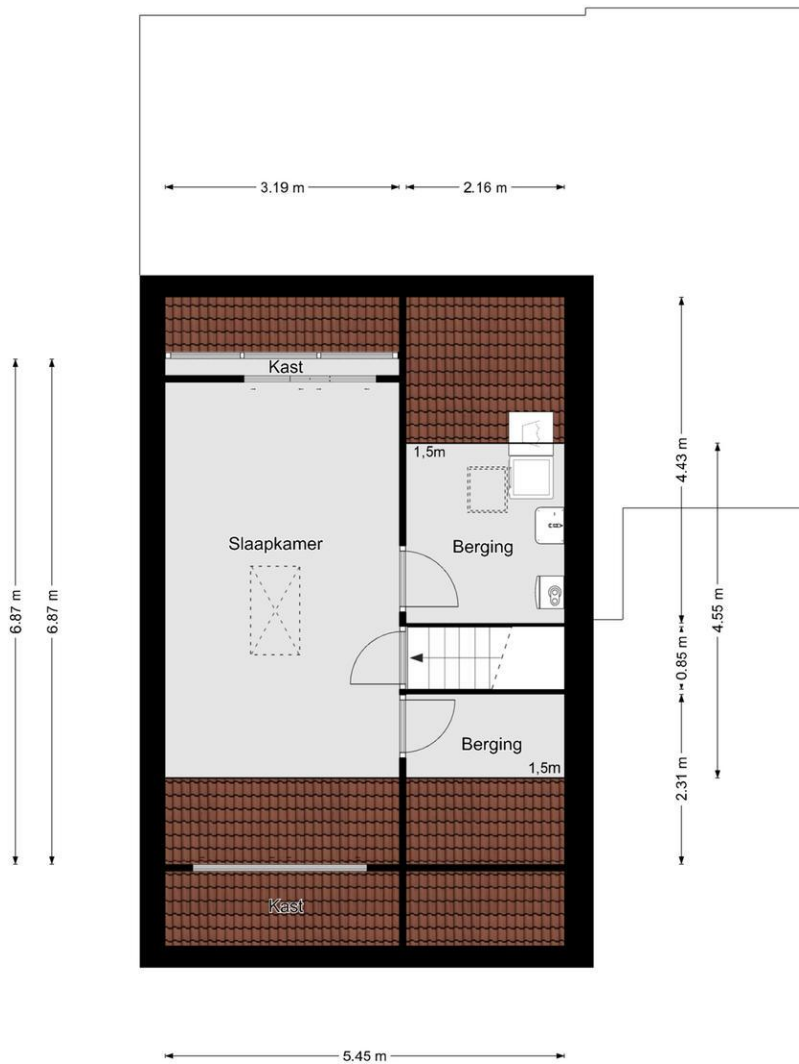




Eerste verdieping

De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
©MaKeRS Vastgoedpromotie

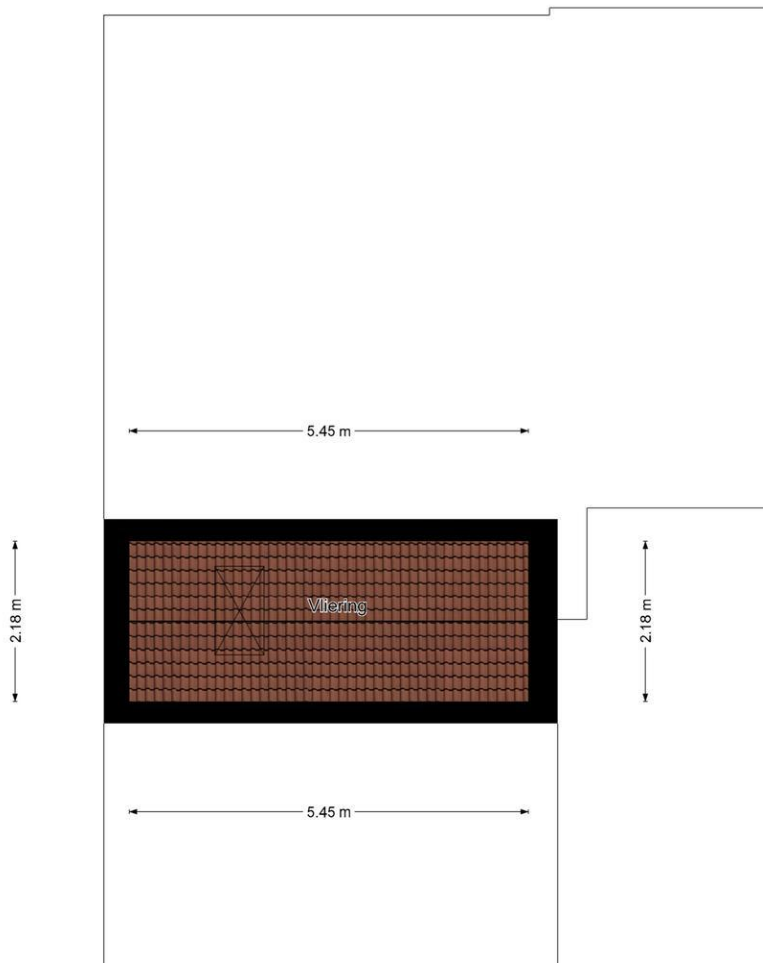




Tweede verdieping

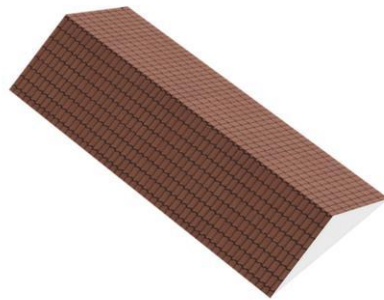
De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
©MaKeRS Vastgoedpromotie





Derde verdieping

De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
©MaKeRS Vastgoedpromotie



10 VRAGEN EN ANTWOORDEN

Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag.

Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden we de meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

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

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

6. Mag een makelaar van de NVM 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. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

7. Mag een makelaar van de NVM een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

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 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 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 makelaar van de NVM 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 NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

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

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting, de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.

Deze informatie is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.