



KORFVLECHTERWEI 22, VALKENSWAARD



met ons
makelaars



MET ONS MAKELAARS

info@metonsmakelaars.nl
www.metonsmakelaars.nl
040 204 39 10

MET ONS MAKELAARS...AANGENAAM KENNISMAKEN!

Vanaf 1 november 2018 is Meneer de Makelaar Valkenswaard (Olaf Rekoert & Partners) verder gegaan onder de nieuwe naam Met Ons Makelaars. De nieuwe naam staat voor een verfrissende aanpak in makelaarsland. Uiteraard met de voor jou bekende gezichten: Olaf Rekoert, Roel Olde Engberink en Peter Smolders.

Met Ons Makelaars is een frisse naam die staat voor een vernieuwende aanpak. De huizenmarkt is constant in beweging en dus wij als makelaars ook. Natuurlijk kun je rekenen op de vertrouwde service en expertise. Bij Met Ons Makelaars vind je namelijk drie NVM-makelaars onder één dak met een schat aan ervaring. Bovendien heeft Met Ons Makelaars één van de grootste netwerken in jouw gemeente. Zo zorgen we voor een succesvolle verkoop of aankoop van woningen in Valkenswaard, Waalre, Heeze-Leende, Eindhoven en De Kempen. Bij Met Ons Makelaars zetten we niet alleen ons eigen netwerk in om jouw droomhuis te vinden of verkopen. Door jouw eigen netwerk ook in te zetten maken we het bereik dubbel zo groot. Bovendien vragen we bewoners of ze ons willen vertellen wat hun huis zo bijzonder maakt. Waarom hebben ze ooit gekozen voor deze woning? Waar genieten ze nog elke dag van? De antwoorden op dat soort vragen zijn de basis voor een succesvolle verkoop en aankoop. Wij geloven in een optimale samenwerking met gebruikmaken van de nieuwste technologische hulpmiddelen.

Met Ons Makelaars helpt je graag met aankoopbegeleiding, verkoopbegeleiding, taxaties en ondersteuning bij je hypotheekaanvraag. Ontmoet de makelaars van Met Ons:

OLAF REKOERT

Geboren in 1971

Sinds 1995 makelaar

Thuis in Valkenswaard, Waalre, Heeze-Leende en Eindhoven

Beëdigd NVM-makelaar o.z. Register-Taxateur

Realistisch en down-to-earth

Activator die houdt van innovatie, uit eten en golfen

ROEL OLDE ENGBERINK

Geboren in 1990

Sinds 2014 makelaar

Thuis in Valkenswaard, Eindhoven, Waalre en Leende-Heeze

Beëdigd NVM-makelaar o.z. Register-Taxateur

Frisse kijk op de makelaardij

Levensgenieter die houdt van voetballen en gezellig borrelen

PETER SMOLDERS

Geboren in 1960 in Westerhoven, gemeente Bergeijk

Sinds 1987 makelaar

Thuis in De Kempen

Beëdigd NVM-makelaar o.z. Register-Taxateur

Bouwkundige expertise & vertrouwenspersoon

Bourgondiër die houdt van (ver)bouwen, klussen en wandelen





KORFVLECHTERWEI 22

VALKENSWAARD

Royale en keurig onderhouden tussenwoning met 5 slaapkamers, 11 zonnepanelen en een fijne achtertuin op het noordoosten met een overdekt terras, poort met achterom en een berging, gelegen aan een kindvriendelijke woonstraat nabij basisschool Schepelweyen en op loop-/fietsafstand van winkelcentrum 'de Belleman'.

KENMERKEN

Soort woning:	tussenwoning
Bouwjaar:	1978
Aanvaarding:	in overleg
Perceeloppervlakte:	187 m ²
Woonoppervlakte:	126 m ²
Inhoud:	448 m ³
Aantal kamers:	6



BEGANE GROND & BUITEN

Begane grond:

Hal met de meterkast, garderobe en een half betegelde toiletruimte met een wandcloset en fonteintje.

Z-woonkamer met een inbouwkast, zithoek aan de voorzijde (met glasvezelaansluiting) en een eethoek aan de achterzijde.

Tussenportaal met trapopgang naar de eerste verdieping.

Half open keuken met een U-opstelling, voorzien van een werkblad met 1,5 spoelbak, een vaatwasser, inductiekookplaat, afzuigkap en een koel-/vriescombinatie. Verder is de keuken voorzien van een tuindeur.

Buiten:

Voortuin met bestrating en beplanting.

Ruime achtertuin voorzien van een fraai overdekt terras (met lichtstraat), gazon, bestrating en beplanting.

De tuin is verder voorzien van een poort met (vrije) achterom en een vrijstaande stenen berging met elektra.























EERSTE VERDIEPING & TWEEDE VERDIEPING

Eerste verdieping:

Overloop met vaste trapopgang naar de tweede verdieping.

Slaapkamer 1 aan de voorzijde.

Slaapkamer 2, ook aan de voorzijde gesitueerd en voorzien van een inbouwkast.

Betegelde badkamer met een inloopdouche, badmeubel met wastafel en een tweede vrijhangend toilet.

Slaapkamer 3 aan de achterzijde.

Tweede verdieping:

Middels vaste trap bereikbaar.

Voorzolder met opstelling c.v-combiketel (Vaillant, bouwjaar circa 20219), aansluiting voor de was- en droogapparatuur, bergruimte en omvormer van de 11 zonnepanelen.

Slaapkamer 4 aan de voorzijde met een dakraam en bergruimte.

Slaapkamer 5 aan de achterzijde, eveneens met een dakraam en bergruimte.

















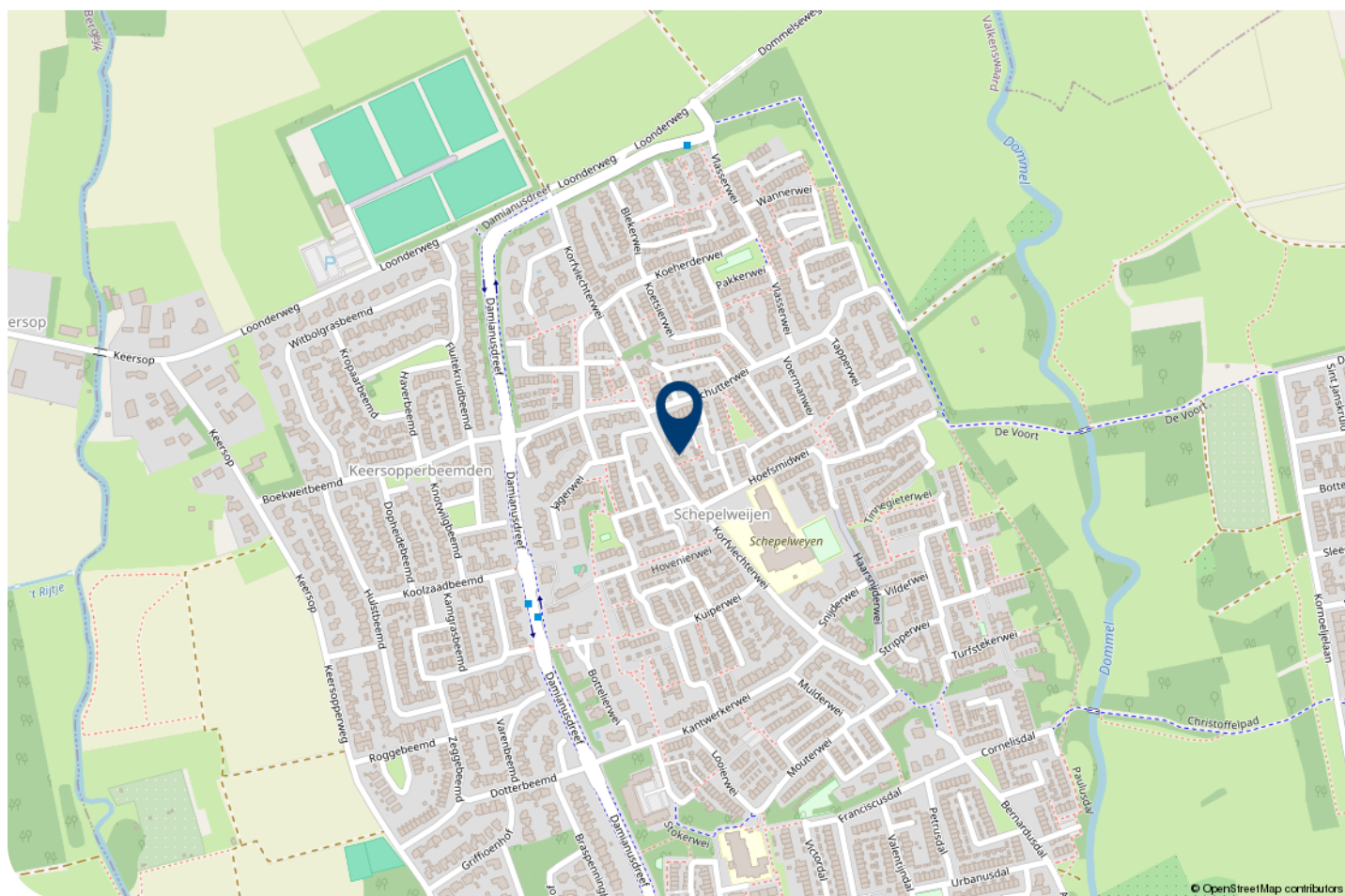
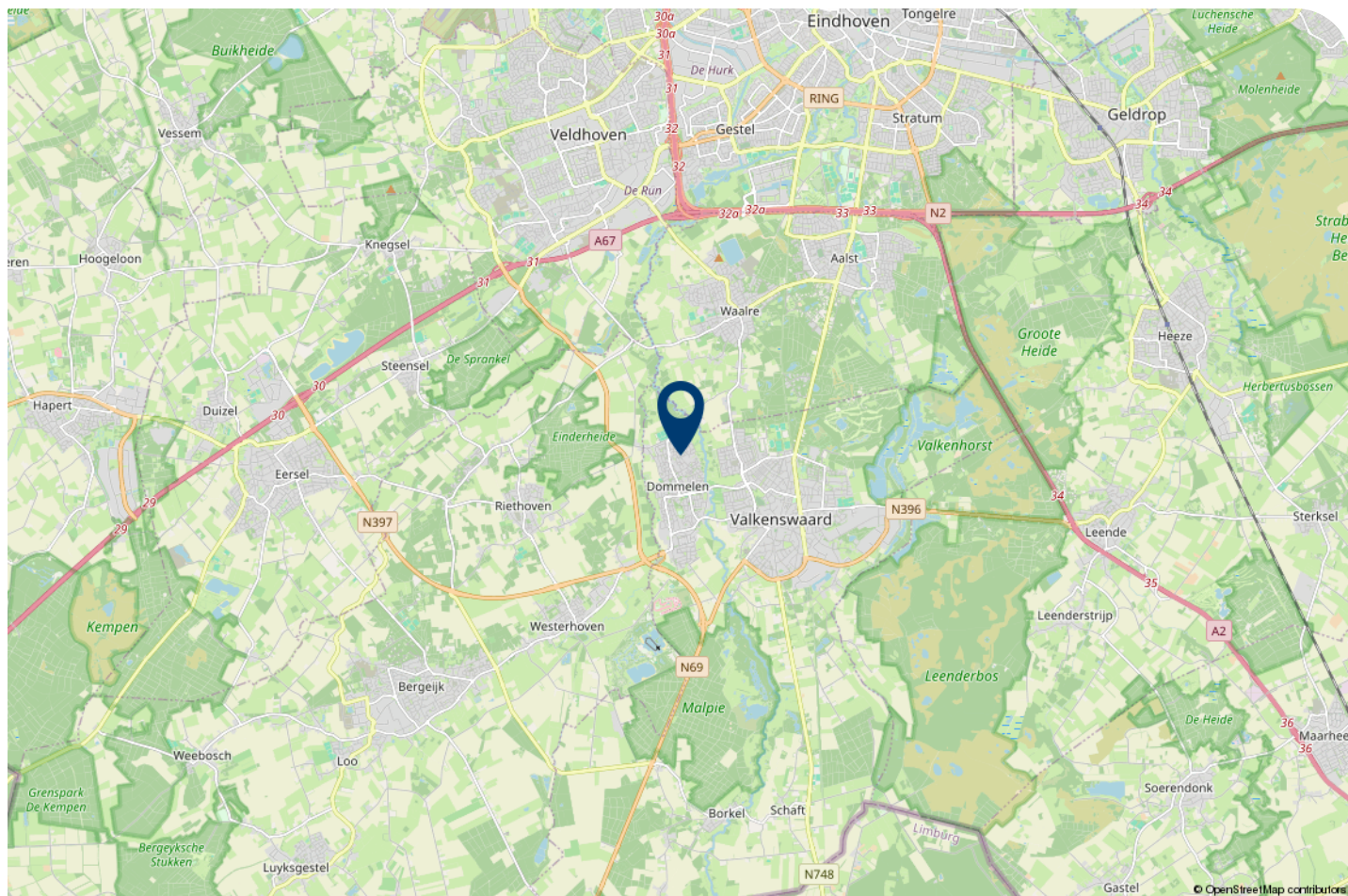
ALGEMENE INFORMATIE

- Bouwjaar circa 1978.
- Gebruiksoppervlakte circa 126 m2!
- Voorzien van 5 slaapkamers!
- Met 11 zonnepanelen.
- Voorzien van een ruime achtertuin met overdekt terras en vrije achterom.
- Aanvaarding in overleg, op korte termijn mogelijk.
- Deze woning wordt verkocht met een 'niet-bewonings' en 'ouderdomsclausule'.
- Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koopovereenkomst dient de kopende partij, binnen zes weken na het tot stand komen van de koopovereenkomst, een bankgarantie (10% van de koopsom) te stellen bij een Nederlandse bankinstelling c.q. een waarborgsom (10% van de koopsom) te storten bij de notaris.

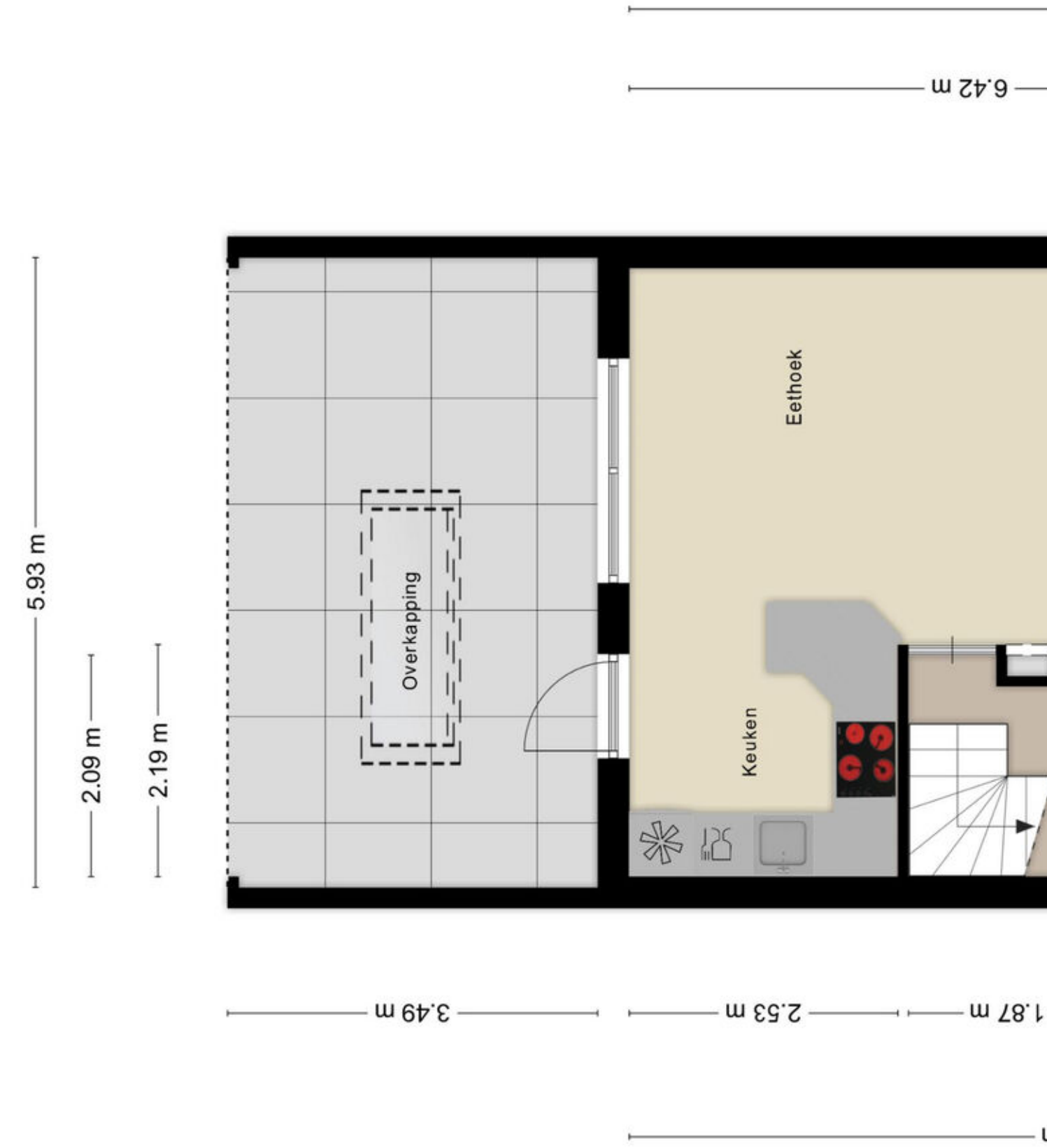


KADASTRALE KAART





PLATTEGROND BEGANE GROND





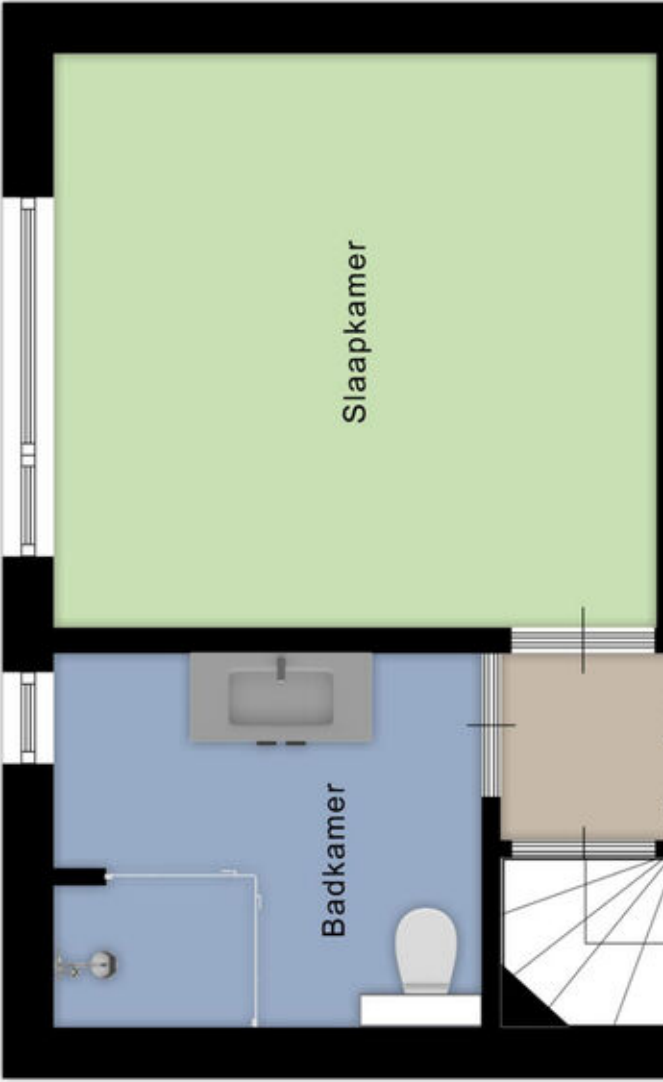
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGROND EERSTE VERDIEPING



3.38 m

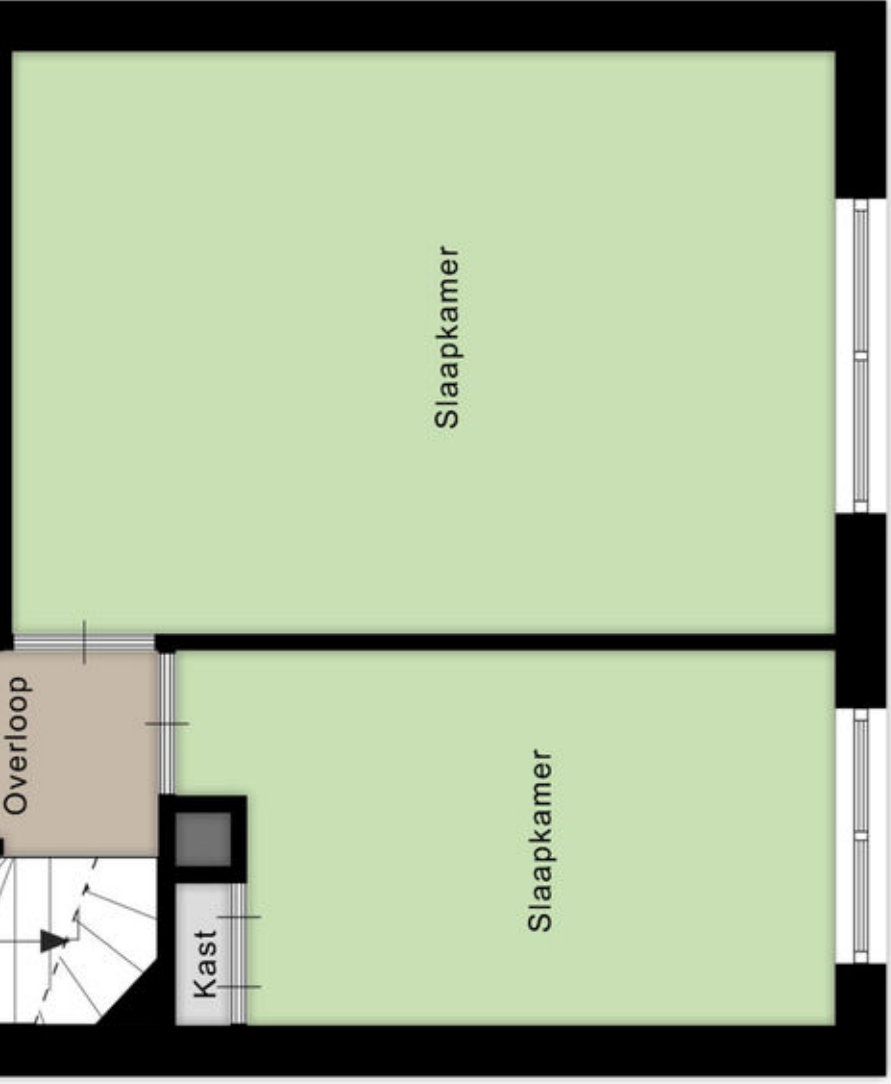
3.55 m



2.52 m

4.85 m

8.50 m



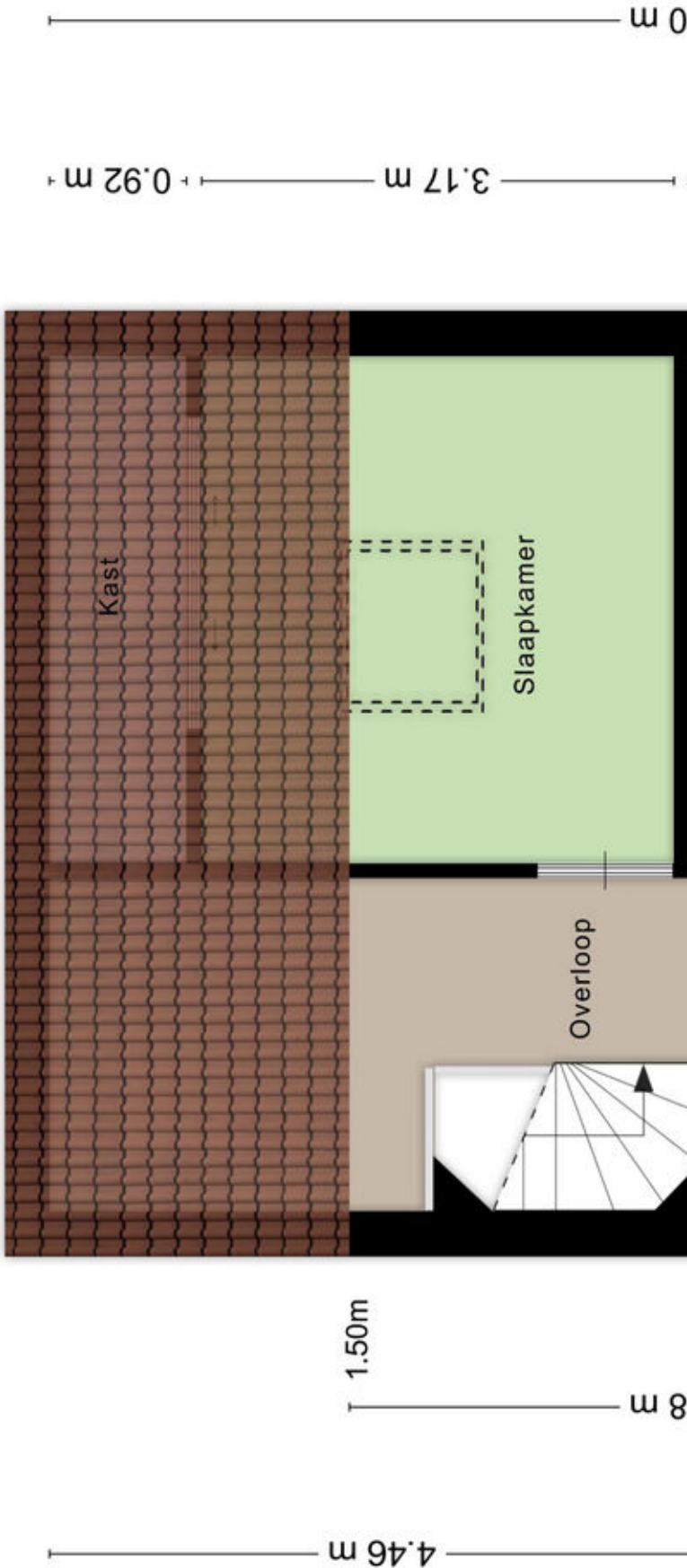
2.20 m

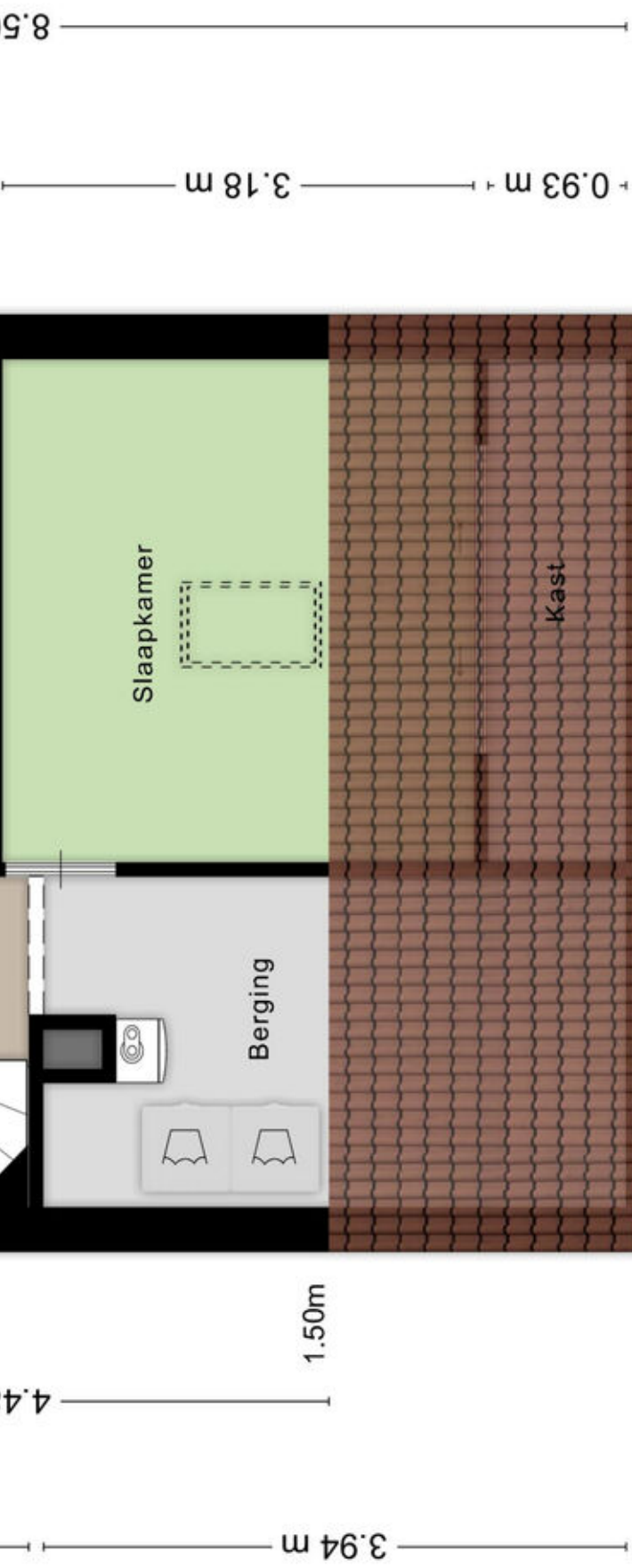
3.43 m

5.73 m

Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

PLATTEGROND TWEEDE VERDIEPING





2.23 m 3.40 m

Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

DISCLAIMER

De hiervoor vermelde beschrijvingen en bijgevoegde plattegronden zijn indicatief; de realiteit ziet u tijdens de bezichtiging die wij graag voor u regelen. Deze brochure is aan meerdere gegadigden verzonden. Tussentijdse verkoop voorbehouden. Deze aanbieding betreft niet meer dan een uitnodiging tot het doen van een voorstel. Verkopers behouden zich uitdrukkelijk het recht tot gunning voor. Bij meerdere serieuze kandidaten kan tot inschrijving besloten worden.

Bij het doen van een bod dienen de volgende zaken te worden aangegeven:

- Geboden koopsom
- Datum van aanvaarding
- Eventuele overname van roerende zaken
- Eventuele ontbindende voorwaarden.

NB. Als bieder krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. U dient dit bij uw bod te bedingen.

Over ontbindende voorwaarden moeten partijen het eens zijn vóór de koop. Als de koopovereenkomst schriftelijk is vastgelegd en dus rechtsgeldig is, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen van de koop af te zien. De drie dagen bedenktijd gaat pas in, nadat een door beide partijen ondertekend exemplaar van de koopovereenkomst met de ontvangstbevestiging aan de koper is overhandigd. De bedenktijd begint de volgende dag om 00.00 uur.

Alle door ons verstrekte informatie is geheel vrijblijvend en uitsluitend voor geadresseerde bestemd. De verstrekte gegevens zijn met zorg samengesteld, hierbij is de grootst mogelijke nauwkeurigheid nagestreefd. Voor het verzamelen hiervan zijn wij echter in belangrijke mate afhankelijk van derden. Wij, noch de verkoper, aanvaarden enige aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid van de verstrekte gegevens. De verkoper van de woning heeft een zogenaamde informatieplicht. Daar staat tegenover dat de koper een onderzoeksplicht heeft. Wij gaan ervan uit dat u, voordat u een bod uitbrengt op de woning, onderzoek heeft verricht naar alle aspecten, die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn bij het nemen van uw aankoopbeslissing.

Ten aanzien van de bouwkundige situatie, bestemmingsplan etc. etc., nemen wij geen enkele verantwoordelijkheid. Wel stellen wij U uiteraard in de gelegenheid hier naar, indien U dat wenst, zelf een onderzoek te doen, of te laten doen. U dient zich vooraf te vergewissen van de situatie, zodat achteraf geen teleurstelling ontstaat.

Een bezichtiging is voor zowel de verkoper als de (kandidaat) koper een spannende gebeurtenis. Wij stellen het op prijs als u ons binnen enkele dagen na uw bezoek informeert over uw bevindingen zodat wij de verkoper hierover kunnen informeren.

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 gebruiksooppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

FAQ

Het kopen of verkopen van een woning is een spannende tijd. Maar 'wanneer bent u nu precies in onderhandeling?' en 'Wat houdt een optie eigenlijk in?', zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. De navolgende vraag en antwoord reeks verschaft u wellicht meer duidelijkheid.

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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij of zij met u in onderhandeling is. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij of zij uw bod met de verkoper zal overleggen betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

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 kan daarnaast graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste aanbieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door.

Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), 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 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 biedingproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

Hoe komt een koop tot stand?

Als koper en verkoper het mondeling eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn bijvoorbeeld de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn 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 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 de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift 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 de 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.

FAQ

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 woninggids biedt, u dan een bod doet. 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.

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

Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandelingen 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 onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezegging na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

De makelaar vraagt een ‘belachelijk’ 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 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.

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 makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces, natuurlijk na overleg met de opdrachtgevers, de verkopers. 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 om 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 makelaars beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

FAQ

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. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting 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 door de verkoper ingeschakelde makelaar dient vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

Wanneer is de overeenkomst rechtsgeldig?

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'.



Goed geïnformeerd op zoek na

Heb jij je (nieuwe) droomwoning gevonden? Het afsluiten van een hypotheek, maar ook het oversluiten van een hypotheek is een belangrijke beslissing in je leven. Je gaat namelijk voor een periode van 30 jaar een financiële verplichting aan. Wel zo fijn als je zeker weet dat je de beste keuzes maakt en hier deskundige hulp bij krijgt. Hypotheekadviseurs Joe, Michel en Mike van Van Bruggen Adviesgroep Valkenswaard vertellen jou meer over hoe dit werkt en waar je op moet letten.

Schakel een adviseur in voordat je een bod uitbrengt

Voordat je op zoek gaat naar een woning, is het goed om eerst te kijken naar je financiële situatie. Zo weet je meteen wat je aan hypotheek kunt krijgen en naar welke woningen je kunt gaan kijken. Heb je een woning bezichtigd die aan je verwachtingen voldoet en wil je een bod uitbrengen? Dan is het zeker van belang om een hypotheekadviseur in te schakelen, het is namelijk belangrijk dat je de woning kunt betalen (in de vorm van een hypotheek aangevuld met spaargeld, overwaarde of een schenking).

“Wat ook goed is om te weten, is dat door de alsmaar veranderende hypotheekrente het belangrijk is om up to date te blijven en in contact te blijven met je hypotheekadviseur. Hoe meer de hypotheekrente stijgt hoe minder je namelijk kunt lenen”, aldus hypotheekadviseur Michel Theelen.

Second opinion voor hypotheekadvies

Heb je al een hypotheekadviseur gesproken, maar wil je zeker weten of je het beste hypotheekaanbod hebt gekregen? Dan kun je een second opinion doen. “Wij als onafhankelijke hypotheekadviseurs kunnen voor jou uitzoeken of het advies dat jij hebt gekregen ook het beste advies is passend bij jouw persoonlijke situatie”, vertelt Mike Nijssen.

Je huis (ver)kopen? Doe het



met ons
makelaars



Van Bruggen
ADVIESGROEP



Bel **040 287 000** of **0800 1800** of
bezoek **vanbruggen.nl/valkenswaard**

ar een (nieuwe) koopwoning

Voordelen samenwerking makelaars en hypotheekadviseurs

Heb jij een woning van Met Ons Makelaars bezichtigd? Is dit jouw droomwoning waar jij een bod op wilt doen? Schakel dan de hypotheekadviseurs van Van Bruggen Adviesgroep in. Makelaar Olaf van Met Ons Makelaars vertelt: "Door onze samenwerking met de hypotheekadviseurs Van Bruggen Adviesgroep Valkenswaard word je snel en efficiënt geholpen. Het (ver)kopen van een woning en je financiën zijn namelijk onlosmakelijk met elkaar verbonden. Samen zorgen wij ervoor dat het proces soepel verloopt."

Wil jij meer weten over jouw financiële mogelijkheden voor de aankoop van een woning? De adviseurs van Van Bruggen Adviesgroep Valkenswaard vertellen jou er alles over tijdens een kennismakingsgesprek.

Bel **040 287 000** of **0800 1800** of bezoek vanbruggen.nl/valkenswaard.



i Wist je dat je energiebesparende voorzieningen kunt meefinancieren in je hypotheek?

i Wist je dat je in sommige gevallen je hypotheekrente kunt meeverhuizen naar een nieuwe woning?



Joe van den Bergh



Michel Theelen



Mike Nijssen

Team Valkenswaard



Maak de match Met Ons



info@metonsmakelaars.nl
www.metonsmakelaars.nl
040 204 39 10



met ons
makelaars