

Welkom

Is dit jouw nieuwe huis?



Te Koop

Nedersassen 57

Alblasserdam



Aangenaam

Wisse Makelaardij bied je graag de woningbrochure van de Nedersassen 57 te Alblasserdam aan.

Ruim 40 jaar ervaring

Wij hebben alles in huis

Zorgeloos en succesvol jouw woning kopen en verkopen! Dat begint al bij het eerste contact. Bij ons, Wisse, geen praatjes of mooie woorden; we zijn graag direct op een gewone en ongedwongen manier.

Als woningmarkt specialisten, en lid van de NVM, werken we met veel passie, ruime ervaring en kennis van zaken. Dat merk je direct! Want j  uw wensen staan vanaf het eerste moment centraal. Onze manier van communiceren is helder en duidelijk. We houden de lijntjes kort, informeren je actief en reageren snel op je vragen.

Heb je een taxatie, begeleiding bij aankoop of verkoop, of financieel of hypotheekadvies nodig? Je hoeft de deur niet uit; bij ons vind je alles onder één dak!

Persoonlijk, deskundig en betrouwbaar.



10

MEDEWERKERS DIE ZICH VOOR JOU INZETTEN



231

KLANTEN GEBRUIKTEN ONZE GRATIS VERHUISBUS



9,7

HOOGSTSCORENDE MAKELAAR VAN DE REGIO



**Maak kennis
met jouw nieuwe huis**

Kom binnen!

Op zoek naar een ruim en betaalbaar appartement in Alblasserdam?

Dit 3-kamerappartement met een groot balkon in het centrum van Alblasserdam is een buitenkans voor starters! Het heeft een heerlijk lichte woonkamer, met een groot balkon gelegen op het westen. Het is hier dus tot in de avond genieten van de zon!

Er zijn vervolgens twee ruime slaapkamers, die eventueel eenvoudig heringedeeld kunnen worden om een grotere woonkamer of keuken te creëren. Daarnaast ligt het appartement in het gezellige en levendige centrum, met winkels, horeca en voorzieningen op loopafstand. Geniet hier van het gemak van alles dichtbij.

Op de begane grond is de algemene entree gelegen, met alle brievenbussen. Het complex is ook vanaf de achterzijde te bereiken op een verdieping lager.

Vraagprijs € 250.000,- k.k.

De kenmerken op een rijtje:

Woonoppervlakte	63 m²	Bouwjaar	1977
Perceeloppervlakte	n.v.t.	Slaapkamers	2
Inhoud	209 m³	Energie label	F

Het appartement

Bij binnenkomst vanaf de galerij stap je de entree/hal binnen, waar zich de meterkast bevindt. Vanaf deze hal krijg je toegang tot de verschillende ruimtes in de woning.

De keuken ligt samen met de eerste slaapkamer aan de voorkant. Het is voorzien van een eenvoudig keukenblok, met hier ook de warm water boiler. Eventueel is de keuken eenvoudig groter te maken door de voorste slaapkamer erbij te trekken.

Aansluitend kom je in de ruime woonkamer. De woonkamer is voorzien van grote ramen, waardoor er veel natuurlijk licht binnenkomt en wat een vrij uitzicht op de daken van Alblasterdam geeft. Vanuit de woonkamer heb je toegang tot het balkon, dat op het westen ligt. Hier kun je in de middag en avond heerlijk genieten van de zon.



Keuken





Als alternatief op het vergroten van de keuken kan eventueel de tweede slaapkamer eenvoudig bij de woonkamer getrokken worden. Deze tweede slaapkamer ligt aan de voorkant, met eveneens het vrije uitzicht.

In de tussenhal tussen de slaapkamer en de woonkamer vind je de toiletruimte, die makkelijk bereikbaar is vanuit zowel de woonkamer als de slaapkamers. Tot slot is vanaf hier ook toegang tot de badkamer, compact maar praktisch ingedeeld met een douche en een wastafel.



Ruime
woonkamer



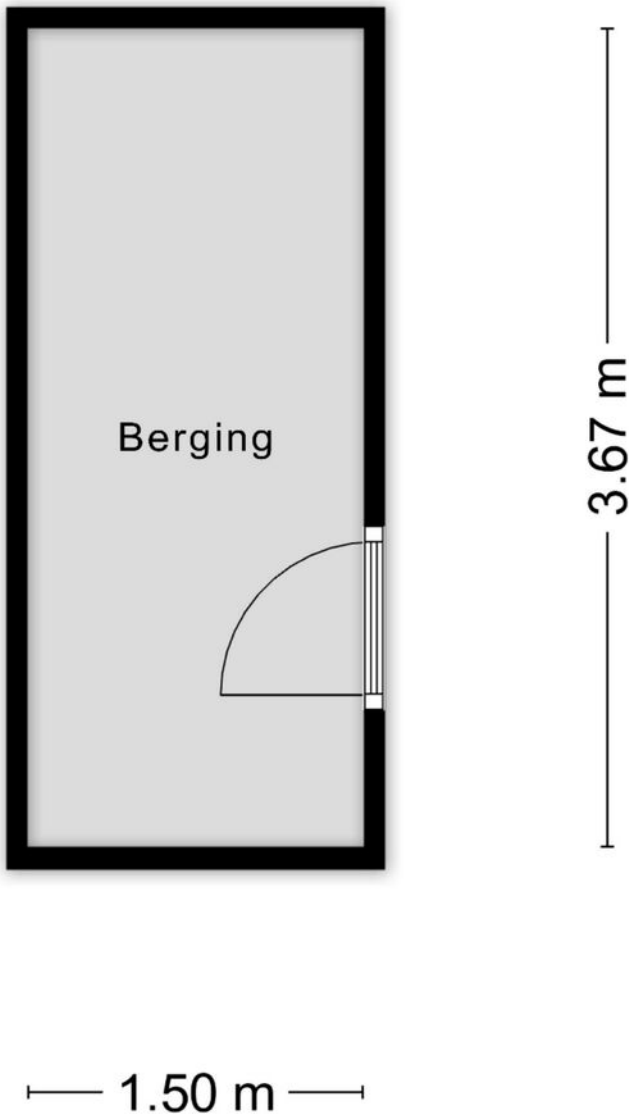


Plattegrond
Het appartement



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

Plattegrond
Berging



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



Vraag & antwoord

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door: a) Een tegenbod te doen.
b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.
Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden meedelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of - via zijn makelaar - een tegenbod doet.

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

Ja, dat mag. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper - op advies van zijn makelaar - besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

5. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging?

Of als ik als eerste een bod uitbreng?
Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van tevoren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

6. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koop-overeenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Financieringsvoorbehoud
- Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring
- Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie
- NVM No-Risk clause

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper - en eventueel de notaris - een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

Wij zijn Wisse, aangenaam

Als specialisten van Wisse Makelaardij en Hypotheken vormen we een hecht en betrokken team.

Normen, waarden en menselijke verbinding staan bij ons centraal. Wij spreken de taal van onze regio en zijn maatschappelijk betrokken. Wat ons onderscheidt, is onze persoonlijke aanpak, authenticiteit en eerlijkheid.

Wat kunnen we voor je betekenen?



Ik wil mijn woning
verkopen



Ik wil mijn woning
taxeren



Ik wil mijn woning
kopen



Ik wil een goede
hypothek



Maak nu een afspraak

→ Bellen: 078 68 40 292

→ Mailen: info@wisse.nl

Maak kennis met Wisse

Onze specialisten



Sam Wisse

Registermakelaar RM,
Registertaxateur RT en
Hypotheekadviseur



**Ewout van
Bronswijk**

Registermakelaar RM,
Registertaxateur RT en
Hypotheekadviseur



**Christiaan
de Visser**

Registermakelaar RM,
Registertaxateur RT



Niels Wisse

Registermakelaar RM



**Carolien van
Groningen**

Medewerker
Binnendienst
Hypotheek



**Ferdy de
Kwaadsteniet**

Erkend Hypothecair
Planner



**Lianne van der
Hoorn**

Medewerker
Binnendienst
Makelaardij



**Daniëlle van
der Linden**

Medewerker
Binnendienst
Makelaardij



Janine Bal

Medewerker
Binnendienst
Makelaardij



Laura Wisse

Administratief
medewerkster



Wisse Hypotheken

Gewoon goed geregeld, zoals je van ons gewend bent. Wij geven onafhankelijk advies en bemiddelen tussen meer dan veertig geldverstrekkers.

Hypotheekadvies duur? Het eerste gesprek duurt korter dan een uur en de koffie en thee krijg je van ons. We beantwoorden al je vragen én de vragen die je zelf niet bedacht had. Kleine letters met verborgen kosten? Je betaalt één all-in tarief voor hypotheekadvies. Het advies voor risicoverzekeringen is daarbij inbegrepen.

Stappenplan

Een hypotheek aanvragen? Onze werkwijze bestaat uit vijf overzichtelijke stappen, zodat je altijd weet waar je aan toe bent!

1

Vrijblijvende kennismaking & oriëntatie

Wat je natuurlijk wil weten is je leencapaciteit en de daarbij behorende maandlasten. Deze eerste afspraak is dan ook vrijblijvend en kost je niets. Onze adviseurs geven je tijdens dit gesprek uitleg over de verschillende hypotheekvormen en kijken daarbij wat het beste bij jou past. Dat hangt samen met mogelijkheden die jouw persoonlijke situatie biedt: ben je bijvoorbeeld alleen of woon je samen?

2

Dossiervorming

Dan gaan we aan de slag met het in orde maken van je dossier. Je krijgt van ons te horen welke documenten nodig zijn voor de aanvraag. Wij zorgen dat deze stukken doorgestuurd worden naar de geldverstrekker.

3

Jouw persoonlijke advies

Nadat alle documenten compleet zijn, gaat onze adviseur jouw persoonlijke advies opstellen en het samen met jou afstemmen. Dan kan de aanvraag bij de geldverstrekker gedaan worden. Na jouw akkoord, leveren wij het dossier compleet aan bij de geldverstrekker.

4

Offerte tekenen

Zodra de geldverstrekker ook alle documenten heeft goedgekeurd, ontvangen wij de offerte. Wij plannen een tekenafpraak met je in. Tijdens deze afspraak nemen we samen de offerte door en heb je alle ruimte om vragen te stellen. Na het tekenen van de offerte sturen wij deze naar de geldverstrekker.

5

Gefeliciteerd!

De benodigde stukken worden doorgestuurd naar de notaris waar de hypotheekakte zal passeren. Hiermee is jouw hypotheektraject afgerond!



Weten hoeveel je kunt lenen?

Maak een afspraak met Ferdy voor een vrijblijvend hypotheekgesprek.

→ Bel mij: 078 68 40 292

Om te onthouden

Jouw aantekeningen

Om te onthouden

Jouw aantekeningen



Interesse in deze woning?
Ik ben Niels,
aangenaam

→ Bel mij: 078 68 40 292

→ Mail mij: niels@wisse.nl