



Noord Veluwe Makelaardij



Kanaaldijk 28-1 en 2 Heerde

Vraagprijs: 28-1 € 355.000,- k.k.

28-2 € 372.500,- k.k.

Aanvaarding in overleg

Deze informatiebrochure is met zorg samengesteld.

Voor eventuele onjuistheden aanvaarden wij geen aansprakelijkheid.

Aan de rand van Heerde, nabij het Apeldoorns Kanaal, worden twee ruime bouwkavels aangeboden voor de bouw van een twee-onder-een-kap schuurwoning. Het betreft kavels van circa 1.128 m² (huisnummer 28-1) en 938 m² (huisnummer 28-2) met daarbij circa 388 m² mandelig terrein. Gelegen in het buitengebied met vrij uitzicht over het landschap en volop ruimte voor tuin, buitenleven en privacy.

Op de situatietekening is te zien welke kavel 28-1 is (de voorste kavel gezien vanaf de Kanaaldijk) en welke kavel 28-2 is (de achterste kavel gezien vanaf de Kanaaldijk).

Voor het plan is reeds een onherroepelijke BOPA-vergunning verleend en er is een omgevingsvergunning voor het bouwen van een twee-onder-een-kapwoning (kenmerk R2025-00644/651965). Hierdoor kunt u na aankoop direct starten met de voorbereiding en realisatie van uw woning. Het beschikbare ontwerp voor een eigentijdse schuurwoning sluit aan bij de landelijke omgeving en vormt een goede basis; kopers kiezen gezamenlijk een aannemer en kunnen het ontwerp binnen de kaders van het beeldkwaliteitsplan verder uitwerken.

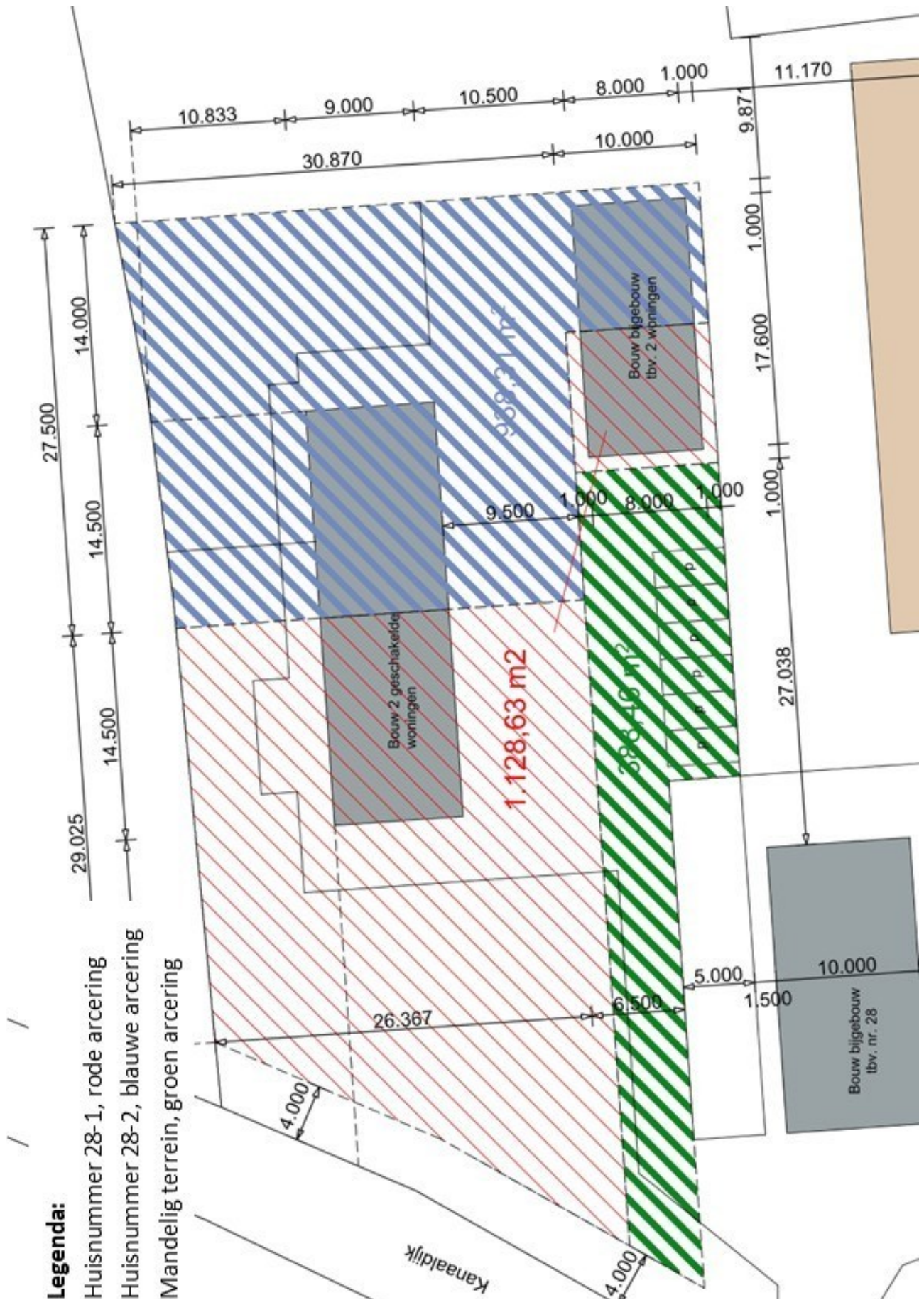
Bij iedere woning hoort een garage/berging van circa 60 m², geschikt voor opslag, hobbyruimte of werk aan huis. De kavels worden ontsloten via een mandelig terrein van circa 388 m², ingericht als toegangsweg met zes parkeerplaatsen. Via een erfdiensbaarheid is er een recht van uitweg om te komen en gaan richting de Kanaaldijk.

De woningen worden landschappelijk ingepast volgens het beplantingsplan. Dit plan wordt deels door de kopers aangelegd en in stand gehouden en draagt bij aan een blijvend groene en verzorgde woonomgeving. Hemelwater wordt duurzaam afgevoerd via een opvangen bezinkingsvoorziening.

De kavels worden onbebouwd en kosten koper geleverd (overdrachtsbelasting van toepassing). Kopers verzorgen zelf de aansluitingen op nutsvoorzieningen en de kwaliteitsborging, waaronder constructieberekeningen. Levering vindt plaats zodra beide kavels zijn verkocht.

Heerde biedt alle dagelijkse voorzieningen zoals winkels, scholen, sportverenigingen en zorgvoorzieningen. De ligging nabij de A50 zorgt voor een goede bereikbaarheid richting Apeldoorn en Zwolle, terwijl u woont in een afwisselend landschap tussen Veluwe, IJsselvallei en agrarisch buitengebied, met wandel- en fietsroutes direct vanuit huis.

Situatietekening



3D impressies







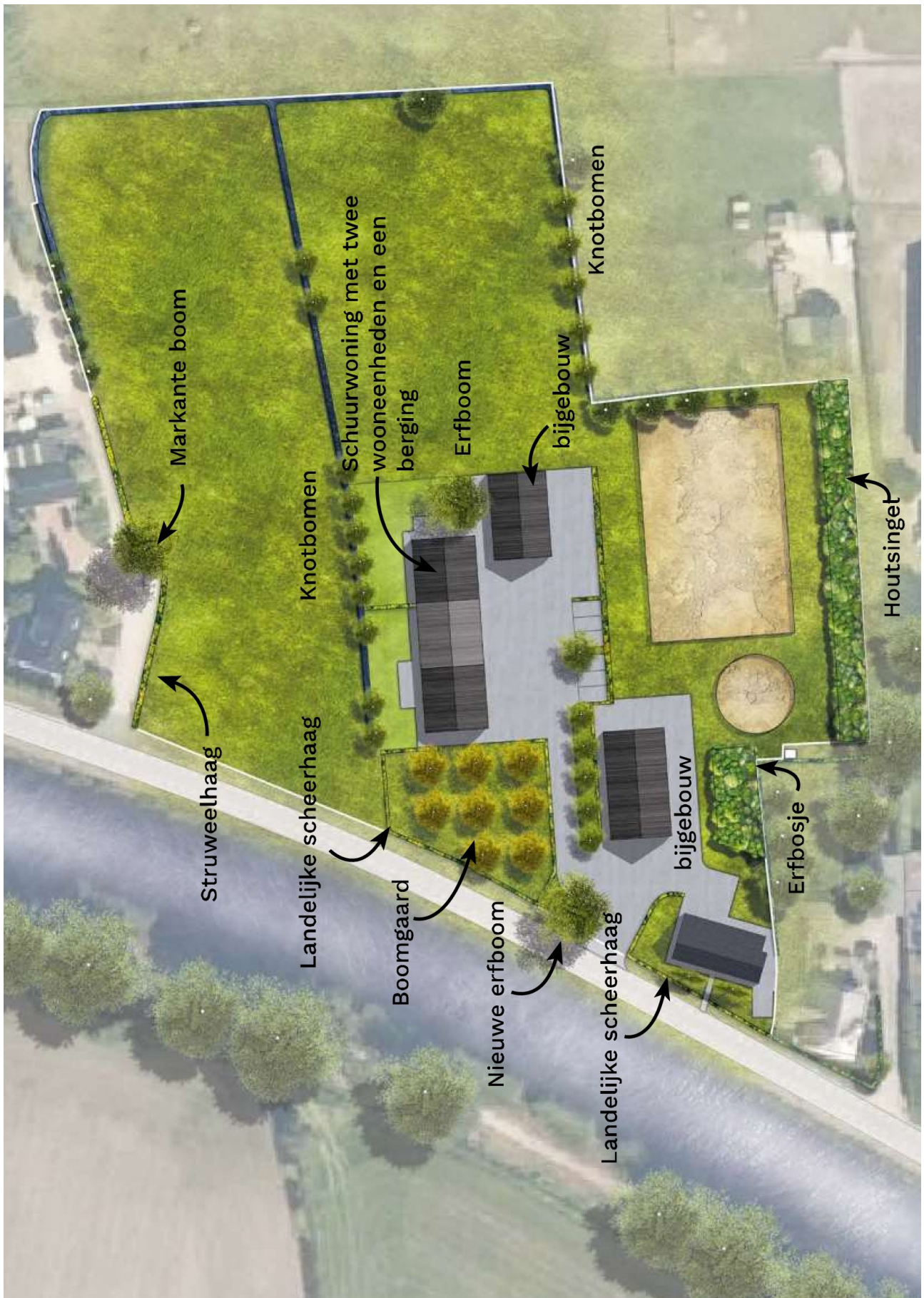




Landschappelijke inpassing algemeen



Noord
Veluwe
Makelaardij



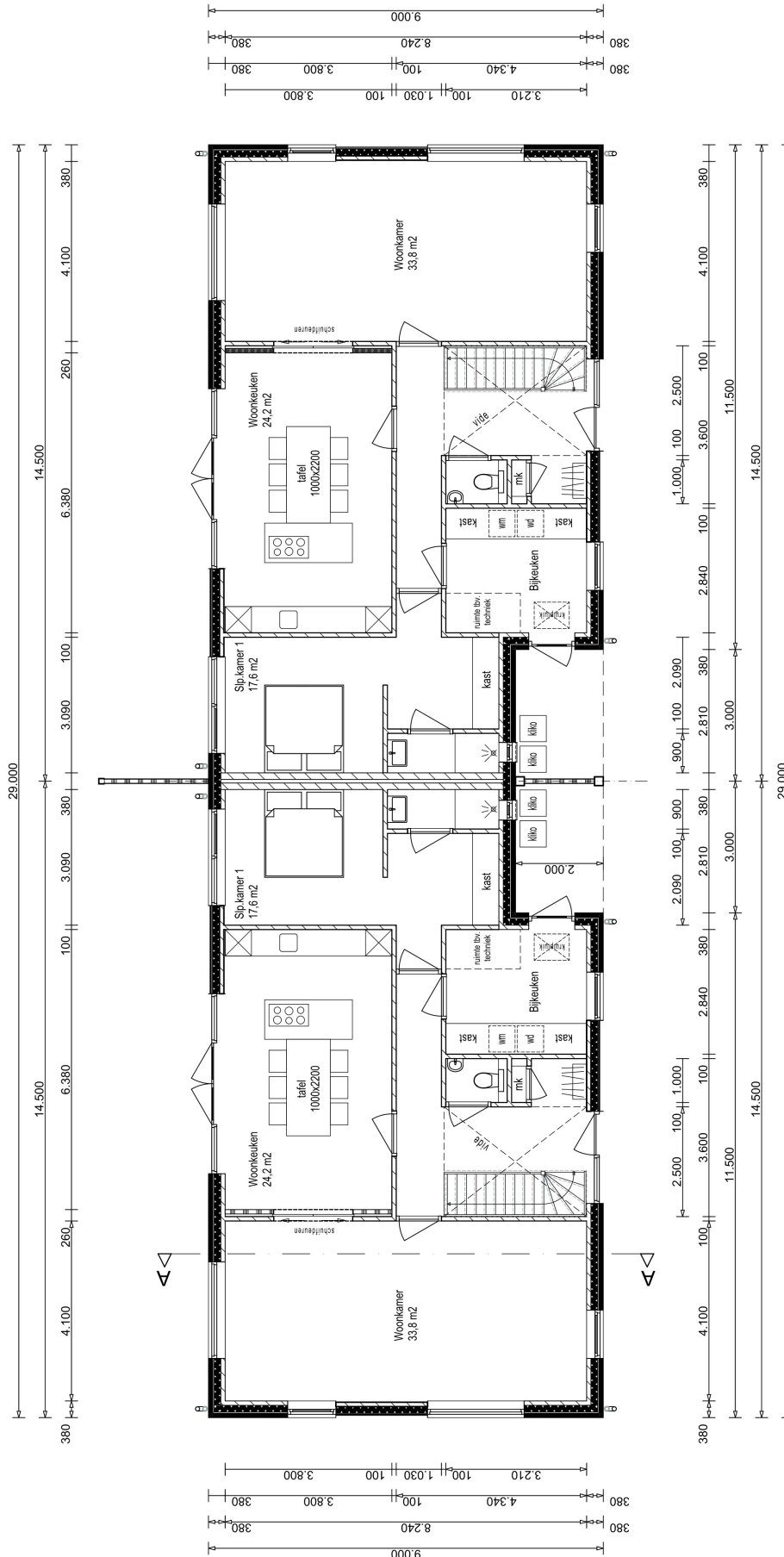
Landschappelijke inpassing soorten



Begane grond



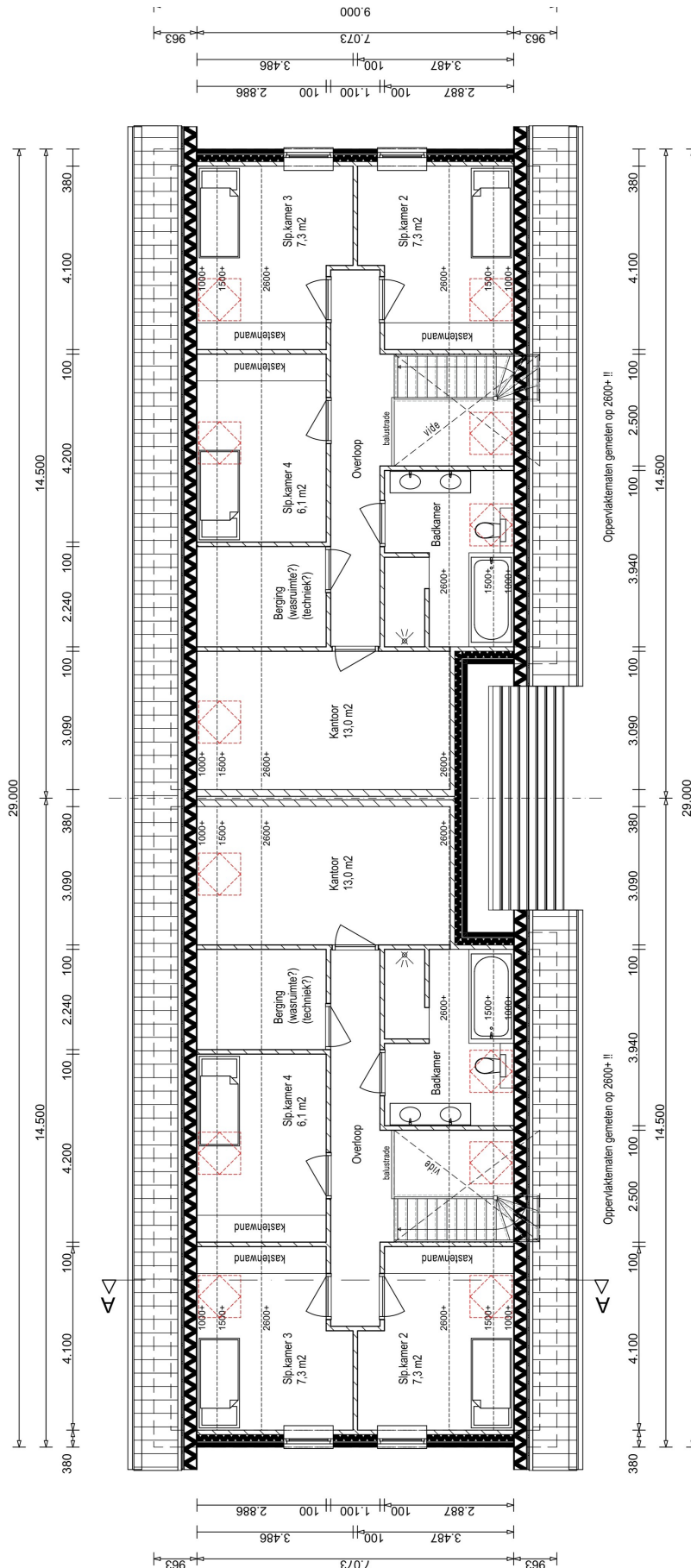
Noord
Veluwe
Makelaardij



Plattegrond

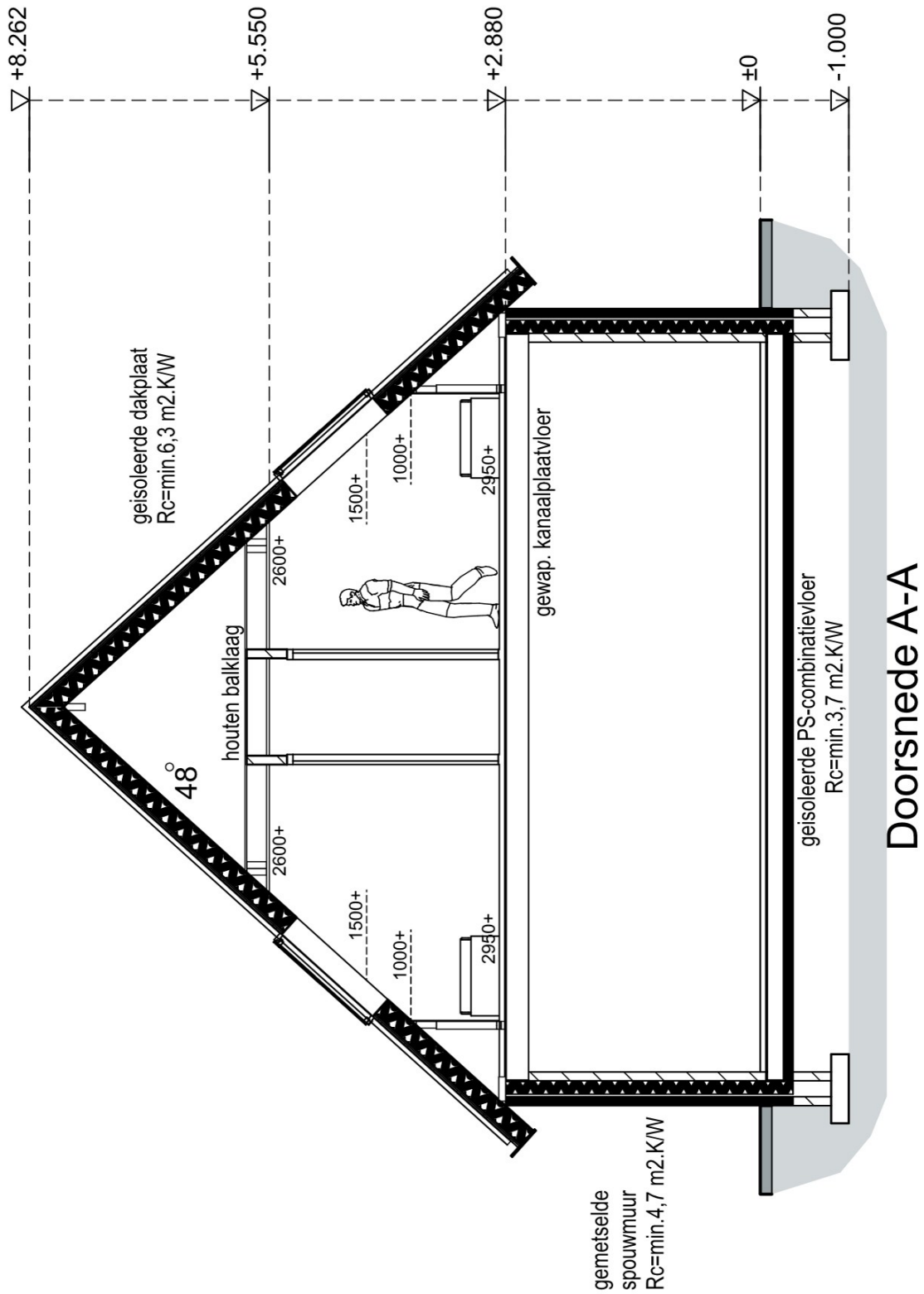


1e Verdieping

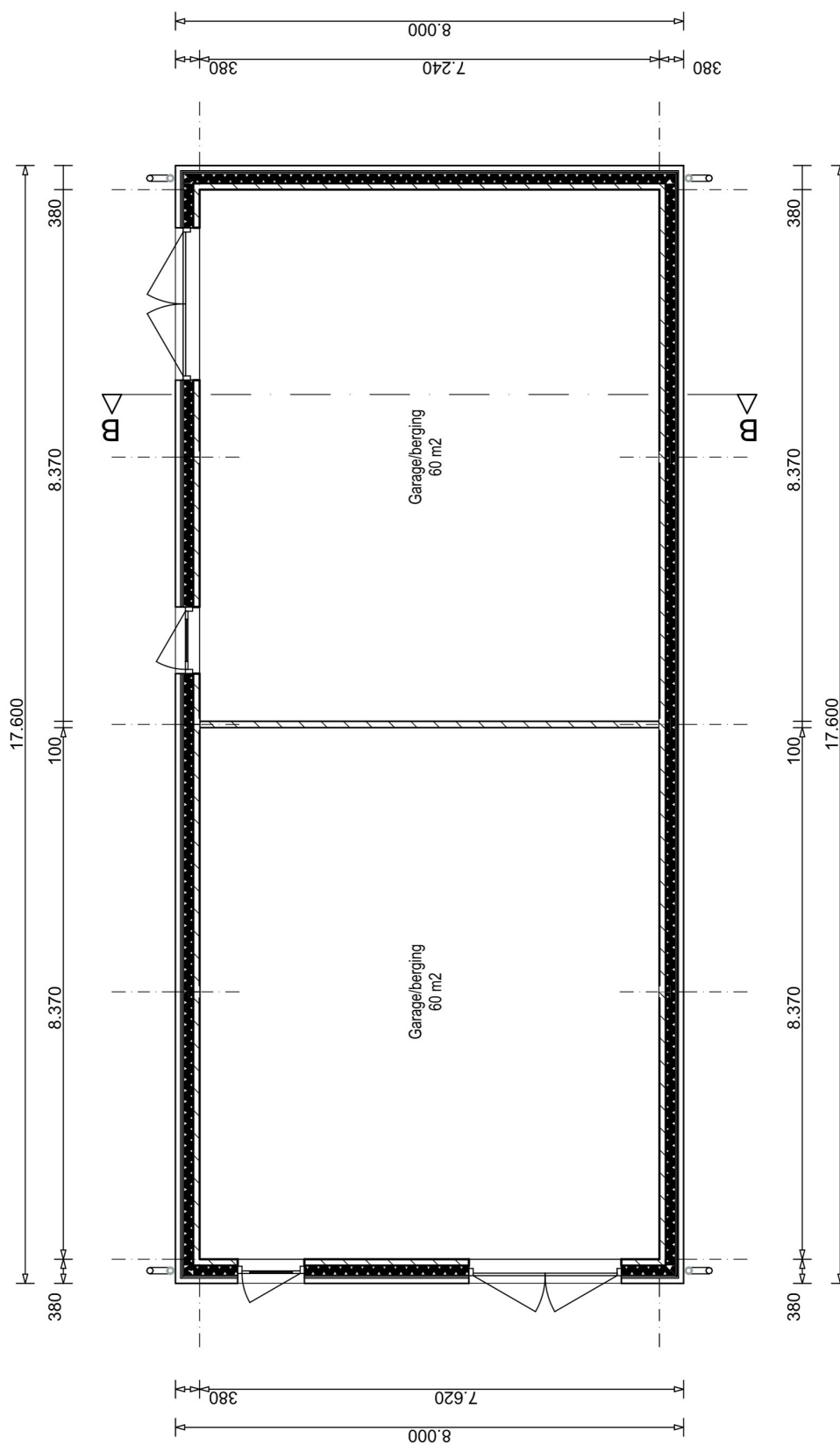


1e verdieping

Doorsnede



Plattegrond bijgebouw

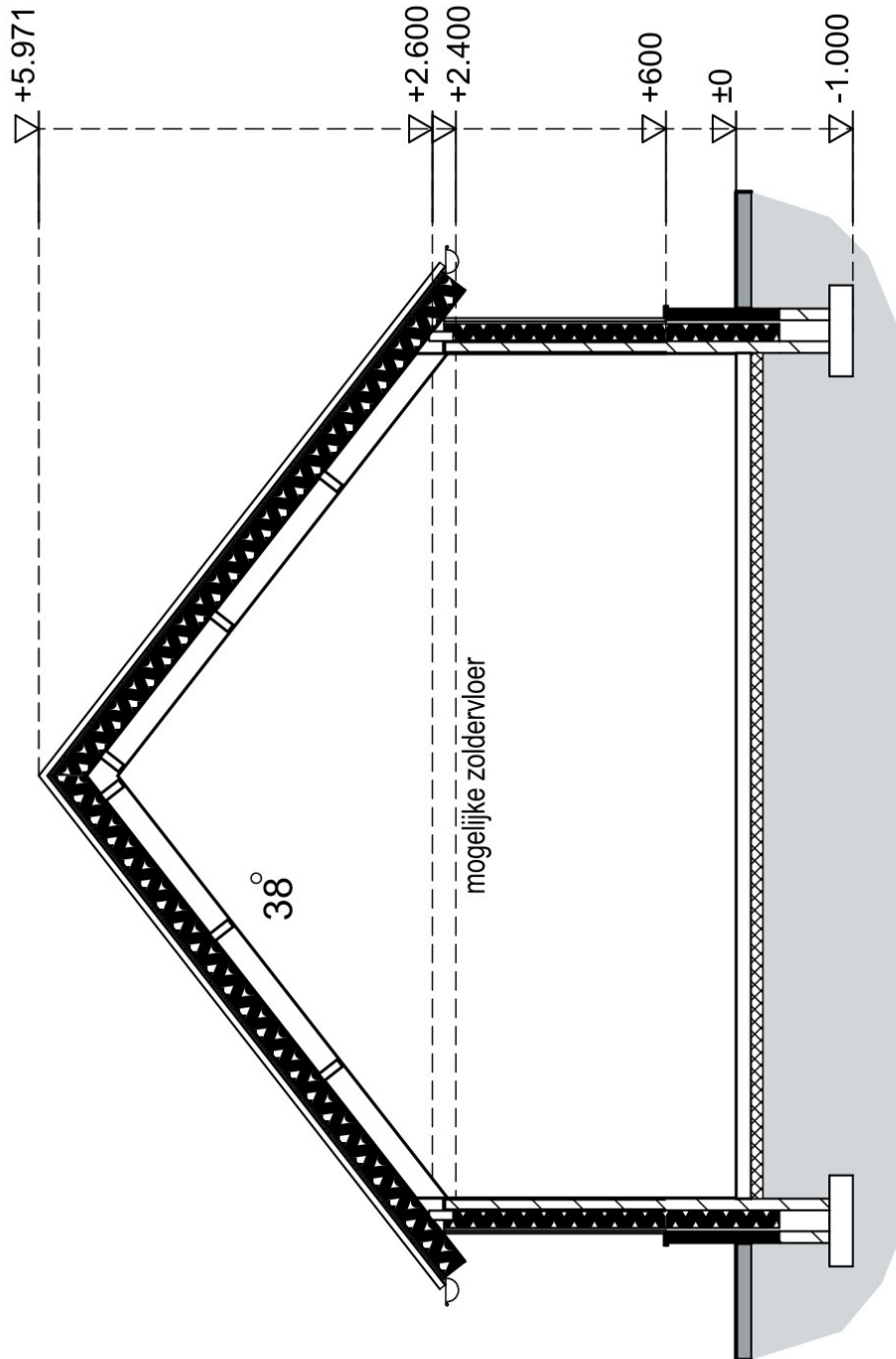


Plattegrond

Doorsnede bijgebouw



Noord
Veluwe
Makelaardij



Doorsnede B-B



De meest gestelde vragen

Deze informatie geeft u antwoord op veel voorkomende vragen en onduidelijkheden, in het traject van interesse in een woning tot en met het bod dat u doet. Leest u deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

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 d.m.v. het doen van een tegenbod. 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.

Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al onderhandeld wordt? Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eersteieder hoeft nog niet de besteieder te zijn. Daarom kunnen bezichtigingen doorgaan. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende 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 de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

Kan de 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 hieronder 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.

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 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 partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij aan bijvoorbeeld 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 partijen het eens zijn vóór de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering, bij uw bod moet u melden dat dit 'onder voorbehoud van financiering' is.

Word ik koper als ik de vraagprijs bied? Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege in ons land, 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 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. Eén van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is om 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 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.

Mag de makelaar een 'belachelijke' hoge prijs vragen voor een woning? 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 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 koper en verkoper over een aantal minder belangrijke zaken – bijvoorbeeld roerende goederen – 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.

De meest gestelde vragen

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 een aantal toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende tijdens het onderhandelingsproces. Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende van de verkoper een paar dagen de tijd krijgt om na te denken over het doen van 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.

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.

Is de makelaarscourtage inbegrepen in de "kosten koper"? Nee, voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'koppelt' aan de overdracht van een woning. Dat is de 'overdrachtsbelasting' (10,4% over de koopsom) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de openbare registers (het Kadaster). Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienstverlening (= de makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom voor de koper van belang zijn om een eigen "aankopende" makelaar in te schakelen.

Waarborgsom of bankgarantie.

In de koopovereenkomst wordt standaard een waarborgsom of bankgarantie van 10% van de koopsom opgenomen.

*Heeft u nog vragen of wilt u een nadere toelichting?
Vraagt u ons er gerust naar, we nemen er graag de tijd voor!*



Welkom bij Noord Veluwe Makelaardij

Meer dan 30 jaar ervaring en middenin de lokale markt

Noord Veluwe Makelaardij is een kleinschalig makelaarskantoor met een hecht team bestaande uit Henk Kok, Gerard Koerhuis en Marianne Steenbergen. Met meer dan 30 jaar ervaring op de lokale woningmarkt weten wij precies wat er speelt en hoe we u zo goed mogelijk van dienst kunnen zijn.

Wij staan graag voor u klaar met onze kennis, zorg en ervaring.

Persoonlijk, betrokken en vertrouwd

Wij nemen de tijd voor een eerlijk en kundig advies, zodat u goed weet wat u kunt verwachten. Afhankelijk van uw persoonlijke wensen, ontzorgen wij u graag in alle stappen van het aan- of verkoopproces. Want of u nu een huis wilt kopen of verkopen - u wilt niet voor verrassingen komen te staan. Als het moet, zetten we graag een stapje extra. **Als ú tevreden bent, zijn wij tevreden.**

Waar kan Noord Veluwe Makelaardij u mee van dienst zijn?

Of het nu gaat om het kopen of verkopen van een woning, bouwkaavel, agrarische grond of woonboerderij, wij onderscheiden ons door u als klant centraal te stellen. Behalve de woningmakelaardij bestaat onze expertise uit aan- en verkoopbegeleiding van agrarisch & landelijk vastgoed en bedrijfsonroerend goed.

Wilt u weten wat wij voor u kunnen betekenen? Wilt u weten wat uw huis nu waard zou kunnen zijn? Wij komen graag bij u langs voor een vrijblijvend gesprek.

Wij stellen ons even aan u voor:

Henk Kok

Register makelaar-taxateur Onroerende Zaken en lid van de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM) sinds 1991
 "In 1991 heb ik mijn opleiding tot makelaar-taxateur in onroerende zaken afgerond en sindsdien ben ik werkzaam in de makelaardij in Heerde en omgeving. De maatschappelijke betrokkenheid maakt dat het vak veel voldoening geeft."



Gerard Koerhuis

Register makelaar-taxateur verbonden aan de Noord Veluwe Makelaardij. Ingeschreven bij de kamer Agrarische & Landelijk Vastgoed (makelaar-taxateur) en de kamer Wonen (makelaar).
 "Gericht op het buitengebied. Met daarbij alle werkzaamheden op het gebied van vergunningsverlening, (erf)pacht en bestemmingsplannen. Mijn doel is het beste voor mijn klanten te realiseren."



Marianne Steenbergen

Sinds 2014 werkzaam bij Noord Veluwe Makelaardij.
 "Als secretaresse ondersteun ik de makelaars in hun werkzaamheden. Vaak ben ik de eerste met wie u contact heeft als u op ons kantoor komt of belt. Ik vind het belangrijk dat de eerste kennismaking een goede indruk achterlaat."



Noord Veluwe Makelaardij - Bonenburgerlaan 3 - 8181 HA Heerde
 T (0578) 69 99 99 - E info@noordveluwe.nl - www.noordveluwe.nl