



## **Wetering 27, 1261 ND Blaricum**

**Vraagprijs € 320.000,- k.k.**

## Omschrijving

Gelegen op de begane grond van het kleinschalige appartementencomplex "De Wetering" bieden wij u dit 2-kamer appartement aan. Het appartement is voorzien van een zonnig terras, lift, berging en parkeerplaats in de ondergrondse garage.

Het appartement is gelegen naast winkelcentrum De Balken met o.a. een supermarkt en bakker. Overige voorzieningen zoals scholen en sportgelegenheden liggen eveneens vlakbij net als het Bad Vilbelpark of het Gooimeer. De uitvalswegen zijn goed te noemen, binnen 10 minuten bereikt u de A1 en A27 waar u elke richting op kunt en vindt u op 5 minuutjes lopen een bushalte.

### Indeling:

Entree, ruime hal met grote bergkast, werkhoek en garderobe, royale slaapkamer aan de voorzijde, badkamer met douche, toilet, wastafelmeubel en aansluiting voor wasmachine/droger. Ruime en lichte woon-/eetkamer met deur naar terras/balkon op het westen en half open keuken voorzien van diverse inbouwapparatuur (oven, gaskookplaat, afzuigkap en vaatwasser).

### Bijzonderheden:

- Gelegen op begane grond van complex "de Wetering".
- Ideaal voor starters!
- Lift en eigen berging aanwezig.
- Parkeerplek in ondergrondse garage.
- Servicekosten (inclusief stookkosten) bedragen € 393,45 per maand.
- Oplevering kan snel.

## Kenmerken

Vraagprijs	: € 320.000,00
Soort	: Appartement
Open portiek	: Nee
Aantal kamers	: 2 kamers waarvan 1 slaapkamer(s)
Inhoud woning	: 219 m <sup>3</sup>
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	: 71 m <sup>2</sup>
Soort appartement	: Galerijflat
Bouwjaar	: 1979
Ligging	: Aan park, aan rustige weg, in woonwijk, vrij uitzicht
Tuin	: Geen tuin
Garage	: Parkeerkelder, parkeerplaats 13 m <sup>2</sup> (500 bij 250 cm)
Energielabel	: G
Verwarming	: Blokverwarming
Isolatie	: Dubbel glas
Voorzieningen	TV kabel

## Locatie

Wetering 27  
1261 ND BLARICUM



## Foto's



## Foto's





# Laatste pagina brochure

## Goed om te weten

Mogelijk heeft u interesse in het aankopen van een object waarbij wij optreden als verkopend makelaar. Graag informeren wij u over enkele belangrijke punten welke komen kijken bij een aankooptraject.

## Kosten koper

Achter de vraagprijs wordt k.k. (oftewel, kosten koper) vermeld. Dit betekent dat de bijkomende kosten voor de verwerking van de overdracht voor de koper zijn. Deze kosten bestaan o.a. uit overdrachtsbelasting, notariskosten voor de akte van levering en hypotheekakte, kadasterkosten voor de inschrijving van de akten, eventuele taxatiekosten en afsluitkosten voor de hypotheek.

## Biedingen

Een bieding bestaat meestal uit 3 elementen:

- het bedrag dat u biedt
- een gewenste opleverdatum
- eventuele ontbindende voorwaarden

Uw bieding wordt door ons aan de verkoper overgebracht en daarop kan een tegenvoorstel van de verkoper volgen. Indien partijen het met elkaar eens worden, worden de gemaakte afspraken tussen koper en verkoper vastgelegd in een koopakte.

## Onderzoekplicht koper

De koper heeft zijn eigen onderzoek plicht. Dit betekent dat de koper zelf onderzoek dient te verrichten naar de diverse zaken die van belang zijn bij het nemen van de juiste koopbeslissing. Denk hierbij aan bijvoorbeeld de bouwtechnische staat van het object, eventuele rechten en plichten welke op het object (of perceel) rusten, milieufactoren, omgevingsfactoren, (toekomstige) bestemmingsplannen etc. Gezien de complexe materie, raden wij u aan een eigen NVM makelaar in te schakelen.

## Schriftelijke vastlegging

Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is (nog) 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 ook niet gezien als een overeenkomst.

## Koopovereenkomst

De overeenkomst wordt gesloten op basis van een NVM-koopakte welke is vastgelegd door de NVM, de Consumentenbond en de Vereniging Eigen Huis. Voor de verkoop zijn verkoopvoorwaarden gesteld die in dit model zijn opgenomen. Bij het sluiten van een koopovereenkomst wordt men geacht bekend te zijn met deze verkoopvoorwaarden en deze te aanvaarden.

## Ouderdomsclausule

Indien het object ouder is dan 20 jaar, dan wordt standaard de ouderdomsclausule opgenomen in de koopovereenkomst.

## Drie dagen bedenktijd

Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend door alle partijen, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen nadat de koopovereenkomst aan hem ter hand is gesteld, van de koop af te zien. De koper hoeft hiervoor geen reden op te geven. De bedenktijd van drie dagen kan niet worden uitgesloten.

## Ontbindende voorwaarde(n)

Het is mogelijk om in de koopakte ontbindende of opschortende voorwaarden op te nemen. Er kan bijvoorbeeld een

termijn worden opgenomen waarbinnen de koper in de gelegenheid wordt gesteld een financiering af te sluiten. Indien er geen passende financiering kan worden verkregen, kan de koopovereenkomst binnen de genoemde termijn kosteloos worden ontbonden. De voorwaarden waaraan deze ontbinding dient te voldoen zijn nader uitgewerkt in de koopakte. Wordt er binnen de gestelde termijn geen gebruik gemaakt van de mogelijkheid de overeenkomst te ontbinden op basis van de gemaakte voorbehouden of mogelijkheden, dan is het zonder medewerking van de verkoper niet meer mogelijk om zonder schadevergoeding van de koop af te zien.

### **Akte van levering en nota van afrekening**

Zodra de koopakte door zowel koper als verkoper is getekend, sturen wij deze toe aan de notaris. Enkele dagen voor de eigendomsoverdracht ontvangt u van de notaris een concept van de akte van levering en de nota van afrekening. In de akte van levering (ook wel leveringsakte of eigendomsakte genoemd) worden de gemaakte afspraken uit de koopovereenkomst opgenomen. Op de datum van overdracht wordt deze akte van levering door koper, verkoper en notaris getekend. Vervolgens wordt deze akte door de notaris ingeschreven in het kadaster waarmee het onroerende goed op uw naam komt te staan en u officieel eigenaar bent van het onroerende goed.

Op de nota van afrekening wordt precies uiteen gezet wat u bij de eigendomsoverdracht totaal verschuldigd bent. Tevens vindt er een verrekening plaats van de aan de woning verbonden zakelijke lasten, zoals onroerende zaakbelasting en waterschapslasten.

## **De 10 meest gestelde vragen**

### **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 kan daarnaast wellicht 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 mededelingen 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 verkoper de partij eerder heeft gedaan, dan vervalt die 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.

### **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 vast in een koopakte met daarin wat partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. 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 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 financiering" is.

## **5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?**

Hierover 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 8 en 9). De makelaar kiest vervolgens bijv. voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

## **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.

## **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 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 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 kan u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

## **9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, de eerste ben die de woning bezichtigt of de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar dan 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.

## **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 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 van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

## **Brochure**

De door Makelaardij Floberg Bussum en verkoper verstrekte vrijblijvende informatie dient uitsluitend gezien te worden als een uitnodiging tot nader overleg c.q. tot het uitbrengen van een bod.

Hoewel de informatie met de meeste zorg is samengesteld, wordt noch door Makelaardij Floberg Bussum noch door

diens opdrachtgever ingestaan c.q. aansprakelijkheid aanvaard voor de juistheid dan wel volledigheid van de verstrekte, nog te verstrekken of vermelde gegevens.

### **Nadere informatie**

Voor nadere informatie zijn wij u graag van dienst. Indien u na alle afweging toch geen belangstelling heeft voor dit object, maar wel verder wilt zoeken, overweegt u dan eens om gebruik te maken van onze aankoopbegeleiding. Wij adviseren u graag over de diverse mogelijkheden.

### **Makelaardij Floberg Bussum**

Brinklaan 18a  
1404 ET Bussum  
Telefoonnummer: 035-6921055  
Email: [info@flobergbussum.nl](mailto:info@flobergbussum.nl)  
Internet: [www.flobergbussum.nl](http://www.flobergbussum.nl)



**Ronald Hendriks**

Register Makelaar & Taxateur  
[ronald@flobergbussum.nl](mailto:ronald@flobergbussum.nl)  
06-54725313



**Nanette Nolthenius-Wouterse**

Makelaar ARMT  
[nanette@flobergbussum.nl](mailto:nanette@flobergbussum.nl)  
06-21810293

**Makelaardij Floberg Bussum b.v.**  
Brinklaan 18 A  
1404 ET, BUSSUM  
Tel: 035-6921055  
E-mail: [info@flobergbussum.nl](mailto:info@flobergbussum.nl)  
[www.flobergbussum.nl](http://www.flobergbussum.nl)

