



**Lamberink Rozema**

Makelaars



Johan van den Kornputplein 35

9934 EA Delfzijl

**TE KOOP € 490.000 k.k.**



funda in business





## Kenmerken

<b>Soort</b>	penthouse	<b>Bouwjaar</b>	1991
<b>Type</b>	appartement	<b>Tuin</b>	geen tuin
<b>Kamers</b>	3	<b>Garage</b>	in pandig, parkeerplaats
<b>Woonoppervlakte</b>	147m <sup>2</sup>	<b>Verwarming</b>	c.v.-ketel
		<b>Energie label</b>	B
		<b>Isolatie</b>	dakisolatie, muurisolatie, dubbel glas

# Omschrijving

Johan van den Kornputplein 35 Delfzijl.

Een penthouse gelegen in het centrum bestaande uit twee etages met een balkon en een ruim dakterras van 30 m<sup>2</sup>.

Op een mooie centrum locatie op de kop van de winkelstraat met vrij uitzicht staat dit penthouse (type maisonnette). Het geheel is gelegen op de derde en de vierde verdieping alwaar het appartement een ruim eigen dakterras heeft van maar liefst 30 m<sup>2</sup> met volledige privacy, volledige bezonning en fraai uitzicht over de Eems. Op de begane grond heeft het complex een afgesloten parkeerterrein waar dit appartement een overdekte parkeerplaats heeft. Separaat is er nog een eigen berging in de kelder en een gezamenlijke afgesloten fietsen berging.

Zoals gezegd heeft het appartement een unieke centrum ligging tegenover het gerevitaliseerde stationsgebied. Dit gebied is tevens de entree naar het levendige centrum waar tevens de laatste jaren een geslaagde herstructurering heeft plaats gevonden, waar het plezierig winkelen is met de diversiteit aan middenstand en horeca. Eveneens ligt de zeedijk en de havenboulevard op loopafstand van het complex waardoor het nautisch karakter van de havenplaats tot zijn recht komt.

Kort gezegd een bruisende plek met fraai uitzicht, omgeven door voorzieningen.

De indeling van het penthouse is als volgt: Middels een afgesloten portiek aan de voorzijde van het complex, waarbij het is voorzien van een intercominstallatie met beeld, een liftinstallatie, een keurig trappenhuis wordt de derde verdieping bereikt met de entree van het appartement. Begane grond, entree, hal, toilet met een zwevend closet en een fonteintje, lichte en royale woonkamer met een haard partij en een open keuken met de keuken in een U opstelling. Tevens is hier de toegang naar het balkon. Eerste verdieping, overloop, twee ruim bemeten

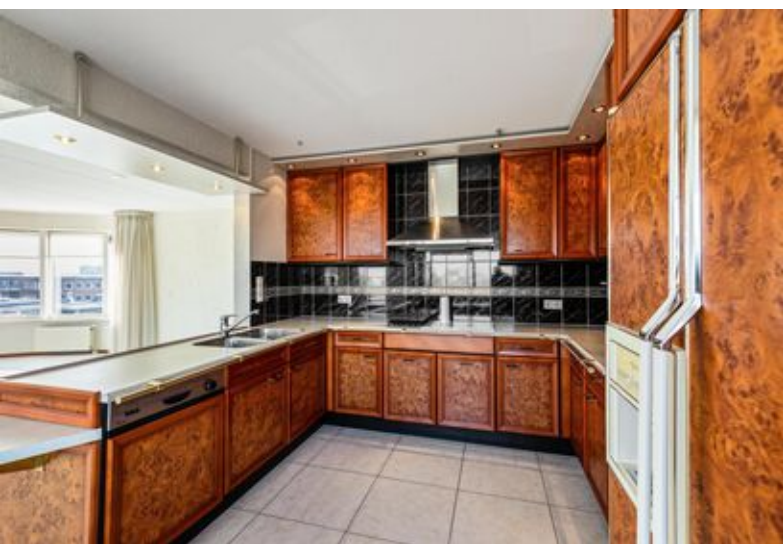
slaapkamers waarvan 1 slaapkamer met een kastenwand, vervolgens is er de badkamer met een whirlpool, inloopdouche, wastafel n een tweede toilet, een wasruimte voor het witgoed en nog een separate berging. Vanaf de overloop is er tevens de toegang naar het dakterras.

INFO:

- het appartement is voorzien van dak-, muur isolatie en isolerende beglazing;
- het geheel wordt verwarmd door middel van een hoog rendement combiketel;
- de begane grond is voorzien van een plavuizenvloer, verdieping heeft een parketvloer;
- er is een vast stofzuigersysteem aanwezig;
- eventueel kan er voor het appartement met een energieadvies een aanvraag worden gedaan voor de Nij Begun regeling.



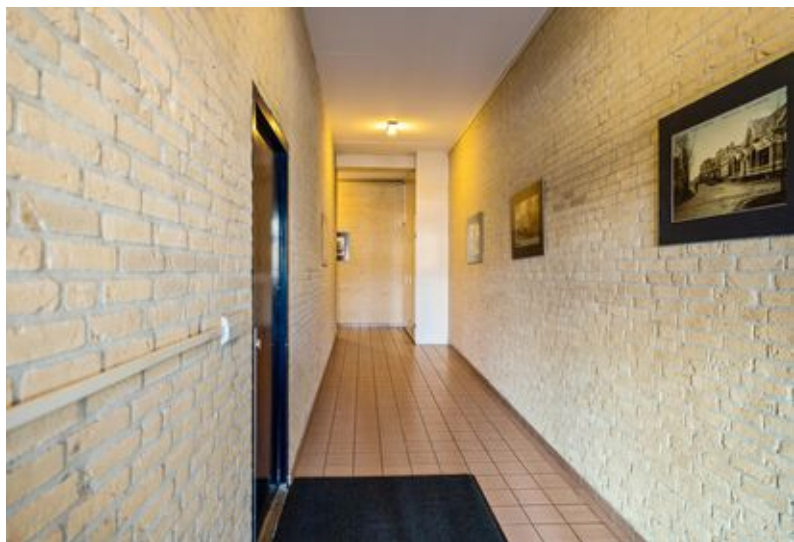
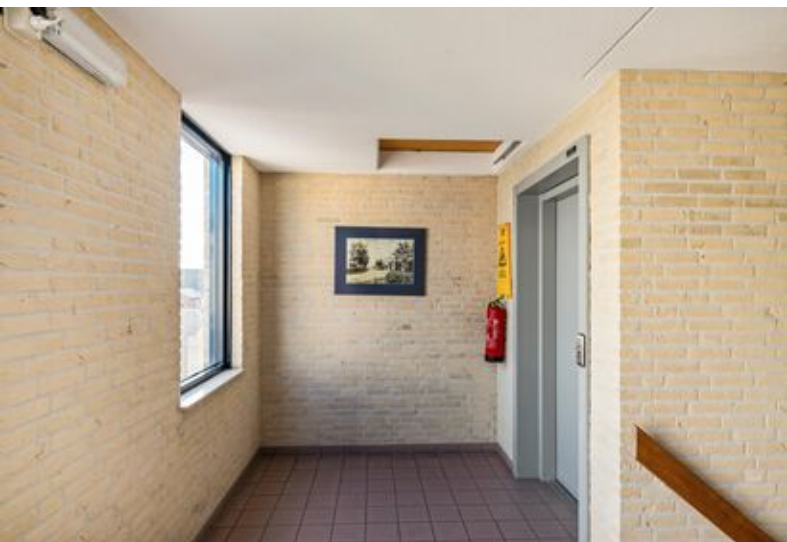








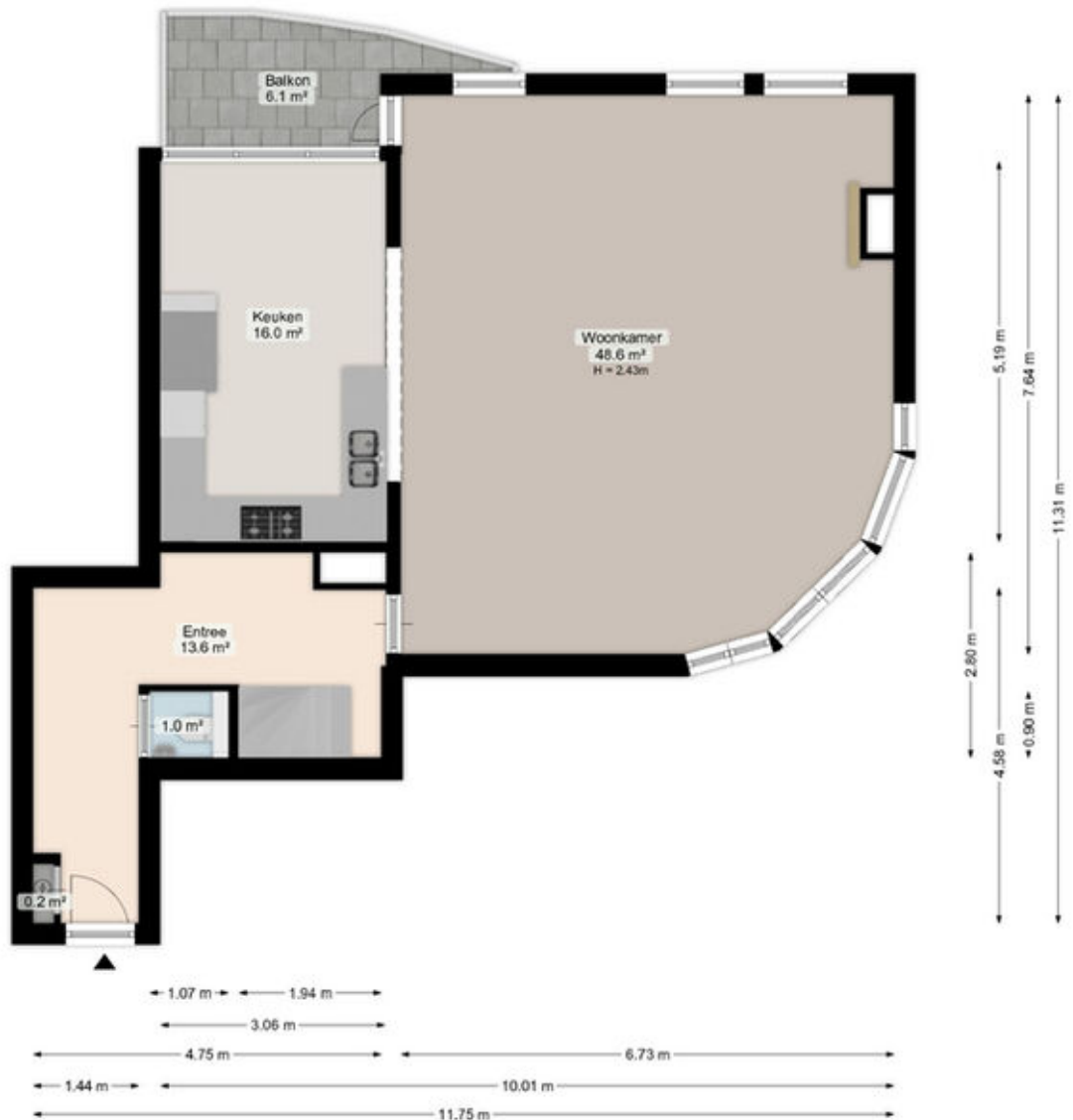








# Plattegronden



Deze plattegrond is opgesteld door Meethuis©.  
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

# Plattegronden



Deze plattegrond is opgesteld door MeethuisD.  
Aan de plattegrond kunnen geen rechten worden ontleend.

# Kadastrale kaart



## Bestemmingsplan:

Het bestemmingsplan is te raadplegen op [www.ruimtelijkeplannen.nl](http://www.ruimtelijkeplannen.nl) of ter inzage bij de gemeente.

## Adres:

Johan van den Komputplein 35

## Gemeente:

Delfzijl

## Soort:

penthouse

## Postcode / Plaats:

9934 EA Delfzijl

## Sectie / Perceel:

C / 3578

# Veel gestelde vragen

## 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- Een tegenbod te doen.
- 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 mededelen 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. 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 heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

## 5. 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. 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.

## 6. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

## 7. Wat is een optie?

- In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.
- Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

## 8. 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 te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

## 9. 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. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn: financieringsvoorbehoud, geen huisvestingsvergunning, 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 (zie vraag 10). 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.

## 10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgave van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

## 11. Wat is een waarborgsom/bankgarantie?

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt, wordt er altijd in de koopakte een bepaling opgenomen waarbij de koper verplicht is om binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Dat doet de koper op de bankrekening van de notaris of door een bankgarantie af te geven aan de notaris. Deze waarborgsom bedraagt 10% van de koopsom.

## 12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

### 13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

- a) Overdrachtsbelasting.
- b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

### 14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

## Lamberink Rozema Makelaars

*Voor een nieuwe stap*

Bij Lamberink Rozema Makelaars bent u aan het juiste adres voor uw nieuwe (t)huis! Bij ons vindt u alles onder één dak. Aankoop, verkoop, nieuwbouw, onafhankelijk hypotheekadvies en verzekeringen.

Deskundigheid

Aandacht **Passie**

**Service**

Beste promotie

Persoonlijke benadering

Prijs/kwaliteit

Goed bereikbaar



Pieter, Mariël & Sijke Rozema

De informatie in deze brochure 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.



Zwet 35a | 9902 RM Appingedam  
info@lamberinkrozema.nl  
lamberinkrozema.nl | 0596-729090



**Lamberink Rozema**  
Makelaars

