



**Boekholt**  
& partners makelaardij

0592 – 20 51 40  
info@boekholt-partners.nl

[www.boekholtmakelaarsassen.nl](http://www.boekholtmakelaarsassen.nl)



# HOOFDVAARTSWEG

## ASSEN

VRAAGPRIJS € 782.500 K.K.

# KENMERKEN



## WOONOPPERVLAKTE

-

## PERCEELOPPERVLAKE

1480 m<sup>2</sup>

## INHOUD

0 m<sup>3</sup>

## TYPE WONING

## BOUWJAAR

## ISOLATIE

-

## AANTAL KAMERS

0

## VERWARMING

-

## AANTAL SLAAPKAMERS

0

## ENERGIELABEL

-

# OMSCHRIJVING

Op dit prachtig gelegen en ruime perceel kunt u uw woonwensen laten uitkomen, een unieke kans om landelijk te wonen met alle gemakken van de stad binnen handbereik!

Deze kavel van 1.480m<sup>2</sup> is prachtig gelegen aan de stille zijde van de Drentse Hoofdvaart. Nabij Kloosterveen, met het winkelcentrum, meerdere scholen, sportvoorzieningen zoals een mountainbike route, sportschool, voetbal- en hockeyclub en een 27 holes golfbaan, uitvalswegen zoals de A28 en het centrum en het NS-station zijn op ca. 10 fietsminuten te bereiken.

De schetsen van de woning zijn indicatief, mocht u interesse hebben in de kavel en wilt u een ander type vrijstaande woning bouwen? Dan kan er een afspraak gemaakt worden met de specialisten die bij dit project betrokken zijn.

Vraagprijs: € 782.500 k.k.

Bestaande uit:

Kosten kavel € 425.000,- k.k.

Indicatieve bouwkosten voor de afgebeelde woning:  
ca. € 357.500,- inclusief BTW

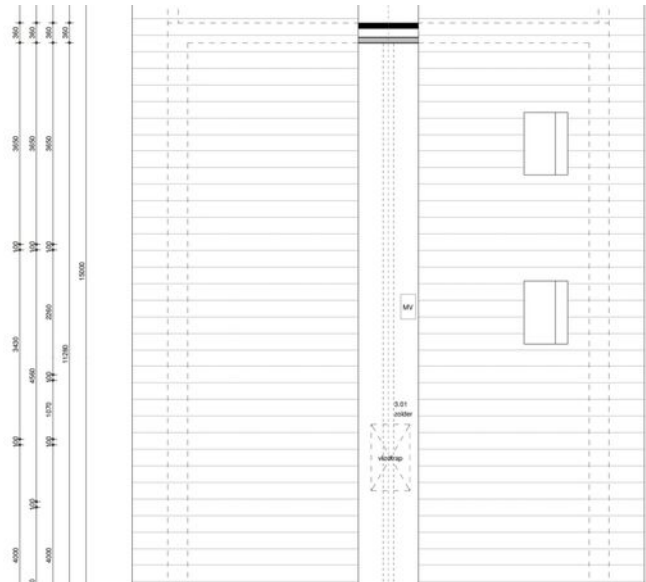
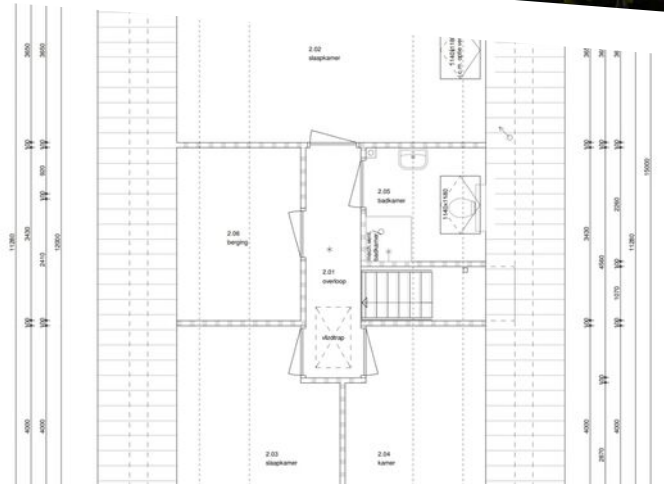
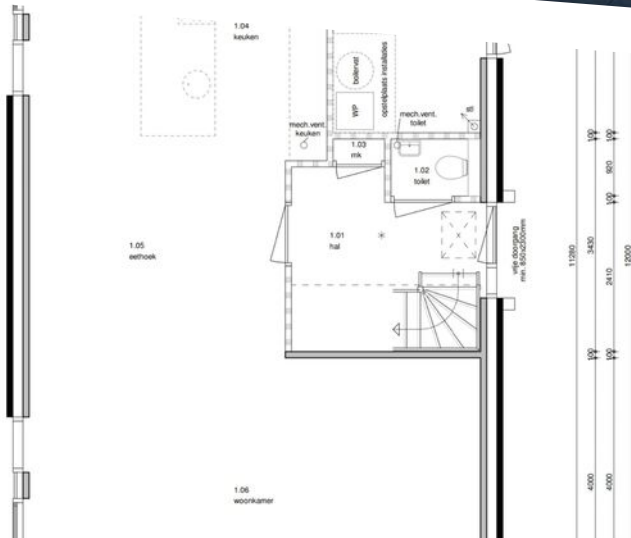
Onder andere inclusief:

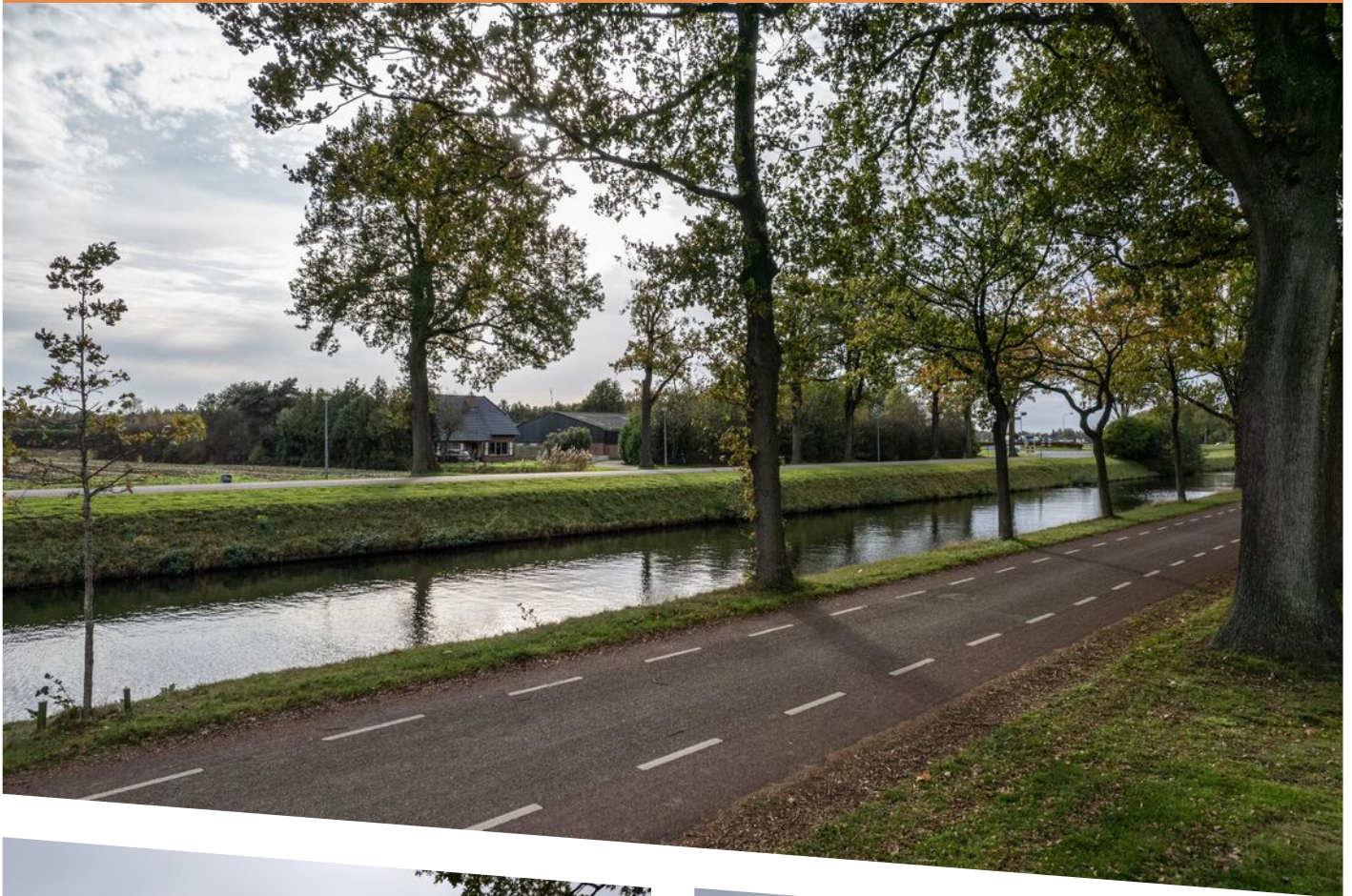
- Traditionele, flexibele bouwmethode
- Aanpassingen diepere fundering
- Vloerverwarming begane grond
- Gasloos bouwen (lucht-water warmtepomp en 10 PV-panelen)
- Woningborg garantie (afbouwwaarborg en kwaliteitsgarantie)
- Oplevering Vereniging Eigen Huis
- Individuele kopersbegeleiding met trajectbegeleiding
- Kosten voor de kwaliteitsborger zijn opgenomen

Opties meer- en minderwerk: In overleg met de verkoopadviseur van Brummelhuis is de woning volledig op uw wensen aan te passen. De prijslijst met wat in- en exclusief is bij de indicatieve bouwkosten, vindt u in de brochure.

Disclaimer: Deze verkoopbeschrijving en schetsen is

met zorg samengesteld. De tekst en schetsen van de woning zijn echter informatief. Aan eventuele onjuistheden kunnen derhalve geen rechten worden ontleend.









# EXTRA INFORMATIE

## **Als u enthousiast bent na het bezichtigen van een woning, heeft u vast een aantal vragen, over de woning zelf, of over hoe het nu verder moet.**

Over de woning die u zojuist heeft gezien:

Wij hebben zoveel mogelijk informatie gevoegd in de verkoopbrochure, o.a. de lijst van zaken en de vragenlijst. De lijst van zaken geeft bijvoorbeeld aan welke zaken achterblijven in het huis, welke eventueel ter overname zijn, of zeker worden meegenomen.

De vragenlijst geeft antwoord op vragen aangaande het gebruik van de woning, o.a. over mogelijke bij de verkoper bekendzijnde gebreken, zaken die gehuurd of geleast worden (denk aan c.v.-ketel, boiler), zit er wel (of geen) asbest in de woning, olietanks, afwijkende erfafscheidingsgrenzen, nog lopende garanties, bij appartementen informatie over de Vereniging van Eigenaren, etc.

Naast de meldingsplicht van de verkoper, heeft de koper zelf onderzoeksplicht naar zaken die voor hem van belang kunnen zijn!

Onze makelaar heeft u tijdens de bezichtiging al het nodige verteld over het huis en de onderhoudsstaat. Maar u heeft nog onbeantwoorde vragen? Dan belt u ons?

Aanvullend verwijzen wij u ook nog naar de in deze brochure gevoegde: "De 10 meest gestelde vragen". Een uitgave van de NVM.

## **Verkoopvoorwaarden:**

In de verkoopbrochure worden een aantal verkoopvoorwaarden genoemd, die van toepassing kunnen zijn. Een aantal omschrijven wij.

### **- Waarborgsom/bankgarantie:**

Indien de eigendomsoverdracht later plaatsvindt dan 2 maanden na datum overeenkomst, wordt in de koopakte het artikel opgenomen dat, tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van koper, een bankgarantie dient te worden overlegd, danwel een waarborgsom gestort, in handen van of op rekening van de notaris. Het gaat hierbij om 10% van de koopsom.

### **- Ouderdomsclausule:**

Wordt opgenomen in geval van objecten ouder dan ca. 15 à 20 jaar en luidt als volgt: Het is koper bekend dat de onroerende zaak een bouwjaar heeft van ca. ...jaar. Dit betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden anders liggen dan bij nieuwere woningen. Verkoper staat niet in voor fundering, vloeren, leidingen van electriciteit, water en gas, riolering en de afwezigheid van doorslaand en/of optrekkend vocht.

Bouwkundige gebreken worden geacht niet belemmerend te werken op het in artikel 5.3. omschreven gebruik.

### **- Clausule indien de eigenaar het pand nooit zelf heeft gebruikt (bijv. bij de verkoop van ex-huurwoningen)**

Verkoper heeft koper uitdrukkelijk geattendeerd op het feit dat hij het verkochte nooit zelf feitelijk heeft gebruikt en dat hij derhalve koper niet heeft kunnen informeren over eigenschappen van casu quo gebreken aan het verkochte waarvan hij op de hoogte zou zijn geweest als hij het verkochte zelf feitelijk had gebruikt. In dit kader zijn partijen uitdrukkelijk overeengekomen dat dergelijke eigenschappen casu quo gebreken voor risico en rekening van koper komen en dat bij de vaststelling van de koopsom hiermee rekening is gehouden. Om dit risico te beperken heeft verkoper koper in de gelegenheid gesteld een bouwkundige inspectie uit te doen voeren. Van deze mogelijkheid heeft koper WEL / GEEN \* gebruik gemaakt.

### **- Epa-label:**

Dit label vertelt hoe energiezuinig een woning is. Een energielabel is vanaf 1 januari 2008 verplicht bij de verkoop van een huis. Het energielabel kan worden aangevraagd bij een gecertificeerd adviseur. De verkoper van deze woning heeft geen opdracht gegeven voor het opmaken van een energielabel; door ondertekening van de akte verklaart koper akkoord te zijn.

# EXTRA INFORMATIE

## - **Asbestclausule:**

Asbest is in het verleden veel toegepast in de bouw vanwege goede eigenschappen die het materiaal bezit. Sedert 1 juli 1993 is de verkoop van asbesthoudende materialen in Nederland verboden.

Woningen die vóór die datum zijn gebouwd kunnen dus nog asbesthoudende materialen bevatten. In de koopakte zal dan ook bij die woningen een clausule worden opgenomen waarin koper verklaart bekend te zijn met de eventuele aanwezigheid van asbesthoudende materialen en deze te aanvaarden.

## - **Clausule bodemverontreiniging:**

Verkoper verklaart dat het hem niet bekend is dat het verkochte enige verontreiniging zou kunnen bevatten die ten nadele strekt van het gebruik als woonhuis. Hij heeft geen reden om aan te nemen dat zich in de bodem en/of grondwater stoffen bevinden die het omschreven gebruik van het verkochte in de weg staan. Koper vrijwaart verkoper voor eventueel na heden door de overheid uit te vaardigen bevelen tot het instellen van een nader bodemonderzoek en/of sanering. De kosten verbonden aan de uitvoering van zo'n eventueel uit te vaardigen bevel komen voor rekening van koper.

## - **Clausule meetinstructies:**

Deze woning is gemeten volgens de Meetinstructie. 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 gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatie-verschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting. Hoewel wij de woning met veel zorg hebben opgemeten kan het zijn dat er verschillen zijn in de afmetingen. Noch verkoper noch de makelaar accepteert enige aansprakelijkheid voor deze verschillen.

De maatvoeringen worden door ons gezien als zuiver indicatief. Indien de exacte maatvoering voor u van belang is, raden wij u aan de maten zelf te (laten) meten. In dit kader merken wij op dat het Ministerie van VROM bij de basisregistraties een afwijking van 15% toelaatbaar acht. Wij gaan uit van eenzelfde toelaatbaar verschil. Hierbij zijn geen interpretatieverschillen in meegenomen. Deze kunnen leiden tot een extra verschil.

# EXTRA INFORMATIE

## **U wilt een bieding uitbrengen ?**

Wij adviseren u uw 'eigen' aankoopmakelaar in te schakelen. Hij begeleidt u bij het gehele aankooptraject. De aankoopmakelaar behartigt UW belangen. Boekholt + Partners Makelaardij is ingeschakeld door de eigenaar van het huis dat u zojuist gezien hebt. Om het huis op een voor hem of haar zo goed mogelijke manier te verkopen. Wij behartigen bij de verkoop het belang van verkoper.

## **U wilt een bieding uitbrengen en laat u niet bijstaan door een aankoopmakelaar?**

U heeft al gesproken met een hypotheekadviseur en weet wat uw mogelijkheden zijn. U brengt een bod uit op de woning, waarbij u ook de voor u belangrijke voorwaarden benoemt. Wij bespreken dit vervolgens met de eigenaar. Gaat de eigenaar akkoord, dan bent u de koper. Wordt dit bod niet geaccepteerd dan zullen wij, namens onze opdrachtgever, met u in onderhandeling gaan. Als we het vervolgens eens kunnen worden over de koopprijs en de voorwaarden, dan bent u de koper.

## **De koopakte**

De koopakte die door ons kantoor zal worden opgemaakt is conform het NVM-model. Kosten koper: dit zijn kosten, rechten en overdrachtsbelasting, verbandhoudende met de eigendoms- overgang. Deze kosten zijn voor rekening van de koper. De notaris die de overdracht verder zal afwickelen is naar keuze van de koper (tenzij anders aangegeven) In de koopakte worden ook de ontbindende voorwaarden vastgelegd die in de onderhandelingsfase zijn overeengekomen. Als termijn voor de ontbindende voorwaarden wordt doorgaans 4 weken gehanteerd na de datum van overeenstemming, tenzij anders is overeengekomen.

## **Na die tijd**

Nadat de koopakte door zowel verkoper als koper is ondertekend, wordt deze aan de notaris gezonden, die voor verdere afhandeling zorgdraagt. Tegen de tijd dat de overdracht van de woning dient plaats te vinden, ontvangt u van de notaris een uitnodiging voor de officiële ondertekening en eigendomsoverdracht. Maar voordat we naar de notaris gaan, doen we eerst nog een laatste inspectie in de woning. Om te zien of alles is, zoals dat eerder werd afgesproken en vastgelegd. Tevens worden de meterstanden genoteerd. Indien u niet geïnteresseerd bent in dit woonobject, stellen wij het op prijs dit even van u te horen. Wij kunnen onze opdrachtgever dan informeren. Bij voorbaat onze hartelijk dank daarvoor. De informatie in deze brochure is vrijblijvend. Er kunnen geen garanties of rechten aan worden ontleend.

# MEEST GESTELDE VRAGEN

Onderstaand geven wij u een overzicht van de 10 meest gestelde vragen over het kopen en verkopen van een huis, opgesteld door onze brancheorganisatie, de NVM. Vanaf het moment dat uw interesse gewekt wordt in een woning, tot het moment waarop u het contract van uw nieuwe huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar van de NVM doet dat wel, daarom kunnen we u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. We beantwoorden hier de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar dat huis van uw dromen.

## 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

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

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

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

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

## 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 kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

## 5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin 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 dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

# MEEST GESTELDE VRAGEN

## 6. 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. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen. Alvorens het systeem te wijzigen, dient de makelaar uiteraard eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen.

## 7. Is een mondelinge overeenstemming 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'.

## 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 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 bestaande woning niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende NVM-makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces.

Zo'n toezegging kan bijvoorbeeld inhouden dat een belangstellende over een bod. De makelaar van de NVM 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 NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

## 9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Hebt u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstelling voorkomen.

## 10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris-)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de NVM in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel voor rekening van de koper.



## OVER ONS

Boekholt & partners makelaardij is een modern fullservice NVM makelaarskantoor. Het klassieke makelaarsvak met een eigentijdse touch. Met al heel wat vliegreuven achter de rug weten wij als geen ander wat belangrijk is bij de aankoop en-/ of verkoop van uw huis.

Door een frisse aanpak & vernieuwende technieken kunnen wij wat via de gebruikelijke kanalen vaak niet kan. Samen met onze andere Partners in wonen bieden we het gemak van alles onder één dak. Ons enthousiaste team denkt mee met de klant. Niet voor niets zijn we door onze opdrachtgevers al vaak uitgeroepen tot de beste en/of leukste makelaar.



**Boekholt**  
& partners makelaardij

HEEFT U INTERESSE  
IN DEZE WONING?

**NEEM DAN CONTACT MET ONS OP!**

Boekholt & Partners Makelaardij  
Brink 24  
9401 HT Assen

0592 – 20 51 40  
[info@boekholt-partners.nl](mailto:info@boekholt-partners.nl)  
[www.boekholtmakelaarsassen.nl](http://www.boekholtmakelaarsassen.nl)