

DIEZESTRAAT 6-H AMSTERDAM





DIEZESTRAAT 6-H

Een huis waar alles klopt!

Deze onder architectuur gerenoveerde en uitgebouwde benedenwoning van 96 m² combineert luxe, comfort en een uitstekende ligging in de geliefde Rivierenbuurt. De woning is in 2017 volledig vernieuwd met hoogwaardige materialen en een stijlvolle afwerking, waaronder een prachtige eikenhouten visgraatvloer die door de gehele woning is doorgelegd.

Indeling:

Entree/hal, royale woonkamer aan de achterzijde met grote glazen pui en toegang naar de tuin van ca. 30 m² op het zuidwesten. Hier geniet u tot in de avond van de zon en optimale privacy. De luxe, open Leicht-keuken is een echte eyecatcher en voorzien van hoogwaardige inbouwapparatuur, veel werk- en bergruimte en een tijdloos design. Aan de voorzijde van het appartement bevinden zich de masterbedroom met ingebouwde kasten en een werk-/kaptafel en de tweede slaapkamer met vaste kasten. Aan de tuinzijde bevindt zich de derde (slaap)kamer. De stijlvolle badkamer beschikt over vloerverwarming, een inloopdouche, ligbad, wastafelmeubel en zwevend toilet. Voor de badkamer is gekozen voor een moderne en lichte afwerking en is eveneens gebruikt gemaakt van hoogwaardige materialen. Verder beschikt de woning over een separaat tweede toilet (zwevend en met fontein), een in pandige berging met aansluiting voor wasmachine en droger en een ruime trapkast. Hiernaast bevindt zich in de tuin een berging van ruim 4 m².

Omgeving

De woning is gelegen op een fantastische locatie in de populaire Rivierenbuurt en om de hoek van de Scheldestraat en Maasstraat, waar je terecht kunt voor alle dagelijkse boodschappen of voor een goed restaurant. Het Beatrixpark en de bruisende Pijp bevinden zich op loopafstand en het centrum van Amsterdam is ca. 10 minuten fietsen. Door middel van verschillende openbaar vervoer mogelijkheden, zoals de Noord-Zuidlijn op loopafstand, en station RAI en Zuid is de bereikbaarheid uitstekend. Met de auto zit je binnen enkele minuten op de A10.

Een instapklare en kwalitatief hoogwaardig afgewerkte woning met een heerlijke tuin op een van de meest gewilde locaties van Amsterdam.

Vraagprijs € 1.000.000,- k.k.

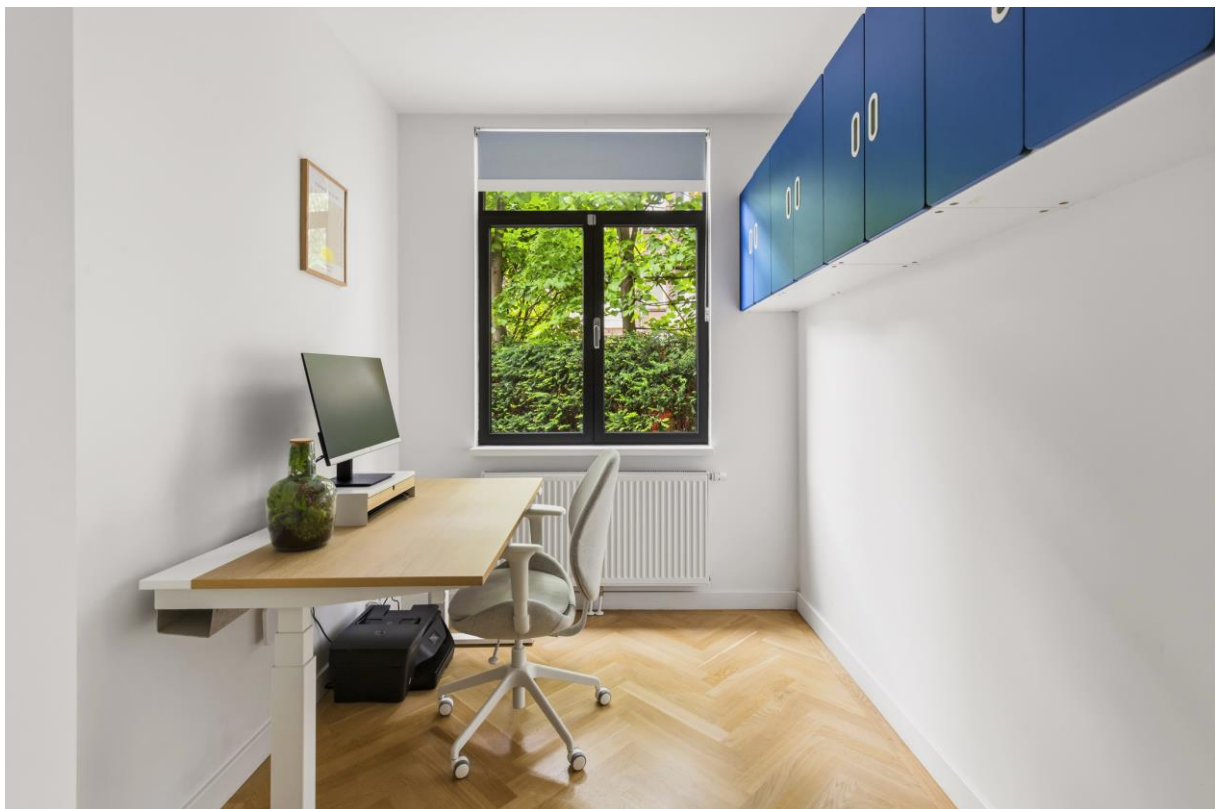




















Algemeen

- Erfpachtcanon voor 2026: € 727,32. Het huidige tijdvak loopt tot 15-07-2052 en kent een jaarlijkse indexering. De overstap naar de nieuwe voorwaarden voor eeuwigdurende erfpacht heeft reeds plaatsgevonden onder de gunstige voorwaarden.
- Het appartement is geheel voorzien van HR++ isolerende beglazing en de uitbouw is ook geïsoleerd.
- Energielabel B, geldig tot 11-06-2036.
- Bouwjaar 1928, volledig gerenoveerd in 2017.
- Verwarming en warm water middels c.v.-ketel uit 2017.
- Oplevering in overleg.

Vereniging van Eigenaars

Het appartementsrecht maakt deel uit van de Vereniging van Eigenaars “Diezestraat 6” en bestaat uit 3 woningen.

De administratie wordt in eigen beheer gevoerd en de servicekosten bedragen € 237,50 per maand. Er is een meerjaren onderhoudsplan opgesteld.

In de servicekosten zitten de opstalverzekering, reservering voor groot onderhoud, dagelijks onderhoud, etc.

Diezestraat 6 H - Amsterdam
Tuin

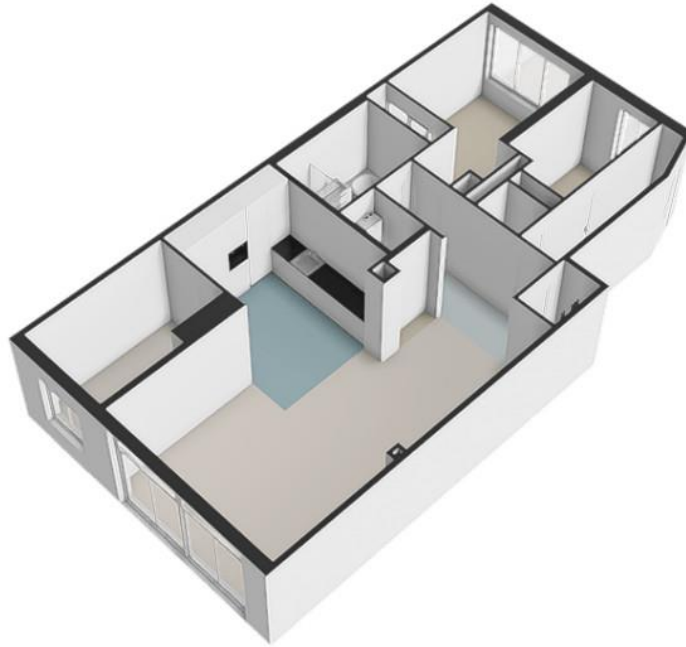


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.
© www.beeldpakket.nl

Diezestraat 6 H - Amsterdam Begane Grond



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.beeldpakket.nl





De koopakte zal worden opgemaakt volgens het model van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, Ring Amsterdam, door een door koper aan te wijzen notaris kantoorhoudende in de regio Amsterdam of binnen een straal van 5 km van het ter verkoop aangeboden object.

Uitbrengen van biedingen

Ten behoeve van de voortgang van de verkoop en afbakening van verantwoordelijkheden geven wij hierbij graag melding van de verkoopcondities in geval een aspirant-koper geen gebruik wenst te maken van deskundige aankoopbegeleiding zulks in de vorm van een beëdigd of gecertificeerd makelaar. Indien bij het aangaan van de onderhandelingen hiertoe door de aspirant-koper wordt gekozen, dient deze aan verkopende makelaar naar genoegen aan te tonen dat het onderliggend voorstel voldoende financieel is gewaarborgd. Dit kan worden aangetoond door bijvoorbeeld contact met of afgifte van een uitgebracht advies door een daartoe deskundig en erkend financiële instelling of adviseur.

Biedingen worden slechts behandeld indien deze schriftelijk (via move.nl en/of e-mail) aan de verkopend makelaar zijn toegezonden, vergezeld van een afschrift van een geldig legitimatiebewijs (bij voorkeur middels de kopie ID app van de overheid) waarbij foto's en bsn-nummer onzichtbaar zijn. Zie ook onze 'privacy verklaring'. De verkoper en diens makelaar zal aan aspirant-koper al hetgeen meedelen dat ter kennis van koper behoort te worden gebracht, met dien verstande dat inlichtingen over feiten welke aan koper bekend zijn of uit eigen onderzoek bekend hadden kunnen zijn, voor zover een dergelijk onderzoek naar de geldende verkeersopvattingen van koper verlangd mag worden, door verkoper en/of diens makelaar niet behoeven te worden verstrekt. Aspirant-koper aanvaardt diens onderzoeksplicht als zodanig. De aspirant-koper dient zelf de voor koop gangbare informatiebronnen te raadplegen. Biedingen blijven van kracht tot het moment waarop de verkoper (en/of diens makelaar) antwoordt met een acceptatie, het uitbrengen van een ander voorstel of door afwijzing van het door aspirant-koper uitgebrachte voorstel.

Drie dagen bedenktijd

Sinds 1 september 2003 is de "wet koop onroerende zaken" van kracht. De gevolgen van deze wet voor de woningmarkt en de makelaardij kunnen we samenvatten in twee hoofdpunten: drie dagen bedenktijd voor de koper en het schriftelijk vastleggen van de koop.

Een consument die een woning koopt heeft drie dagen bedenktijd. Daarin kan hij de overeenkomst alsnog ongedaan maken. De consument krijgt zo de gelegenheid om alsnog deskundigen te raadplegen of wat extra nachtjes te slapen over de aankoop. Deze bedenktijd is van dwingend recht: koper en verkoper kunnen niet afspreken dat deze niet van toepassing is. Wel kan koper tijdens de bedenktijd uit eigen beweging afstand doen van de resterende bedenktijd. De bedenktijd begint op de dag die volgt op de dag dat de koper (een kopie van) de door beide partijen getekende koopakte heeft ontvangen. Het precieze tijdstip waarop de koper de akte ontvangt, is niet van belang.

Opschortende voorwaarden

De tussen koper en verkoper te sluiten koopovereenkomst komt uitsluitend tot stand als beide partijen een schriftelijke koopakte hebben ondertekend. Deze schriftelijke koopovereenkomst dient uiterlijk 5 tot 7 werkdagen na prijsovereenstemming te worden opgemaakt. Prijsovereenstemming (zowel mondeling als schriftelijk) komt tot stand onder de opschortende voorwaarde dat beide partijen de koopakte tekenen.

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 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 bieder 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 ook de koop tot stand te 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 die 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.



4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het schriftelijk eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden, deze afspraken worden vastgelegd in een koopakte. Pas dan is aan het schriftelijkheids vereiste voldaan. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn. 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?

Over deze vraag 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 wijzigingen?

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. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag bij uw NVM-makelaar naar informatie over deze procedure.

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, 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?

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'?

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (0, 2 of 8%) 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.

Deze tekst is een weergave van de door de NVM uitgegeven brochure "uw tien vragen". Bij een geschil kunt u zich niet op de inhoud van deze tekst beroepen.