WONING TE KOOP

Sleedoornstraat 84
Lichtenvoorde

Vraagprijs
€ 497.500 k.k.

Gierkink Makelaars

Gierkink Makelaars
Patronaatsstraat 1
7131 CD Lichtenvoorde

(0544) 377444
welkom@gierkink.nl
www.gierkink.nl

KENMERKEN

Woonoppervlakte ca. 155 m²	Inhoud ca. 560 m³
Perceeloppervlakte ca. 245 m²	Bouwjaar 1989
Aantal kamers 6	Energielabel A

OMSCHRIJVING

Ruimte, comfort en volop mogelijkheden voor het hele gezin!

Op zoek naar een
ruime 2-onder-1-kapwoning
met verrassend veel leefruimte, een fijne plek voor de kinderen én de mogelijkheid om comfortabel vanuit huis te werken?
Dan is deze woning absoluut het bekijken waard!

Aan een rustig woonerf met uitsluitend
bestemmingsverkeer, in een geliefde woonwijk, staat deze ruime en keurig afgewerkte halfvrijstaande woning. Met maar liefst 155 m² woonoppervlakte, een perceel van 245 m², een carport, een multifunctionele kantoor-/chillruimte en een royaal vrijstaand tuinhuis biedt deze woning volop ruimte voor het moderne gezinsleven.

Een huis dat met je meegroeit
Bij binnenkomst valt direct de prettige ruimte op. De L-vormige woonkamer is een heerlijke plek om samen te zijn en beschikt over een sfeervolle schouw met gashaard en een mooie parketvloer. De halfopen keuken sluit hier mooi op aan en is voorzien van een nette inbouwkeuken met inductiekookplaat, afzuigschouw, koelkast en natuurstenen werkblad.
Aansluitend bevindt zich de praktische bijkeuken met aansluitingen voor de wasmachine en droger. Vanuit hier is de voormalige garage bereikbaar. Deze ruimte is nageïsoleerd en momenteel ingericht als kantoor annex chillruimte. Dankzij de pantry en airconditioning is dit een bijzonder veelzijdige ruimte: ideaal als thuiskantoor, speel-/chillruimte, hobbykamer of zelfs als logeer- of slaapkamer.
Een plek voor jezelf terwijl de rest van het gezin zijn eigen ruimte heeft – hoe fijn is dat?

Buiten volop genieten
Ook buiten is er verrassend veel te beleven. De onderhoudsarme tuin is strak en verzorgd aangelegd en biedt volop ruimte om te ontspannen, te spelen of gezellig met elkaar te genieten.

Het vrijstaande houten tuinhuis is verdeeld in 3 ruimtes: een praktische berging, halfopen ruimte én een royale ruimte met openslaande tuindeuren, isolerende vloer- en beglazing en een pannendak. Deze ruimte is uitstekend geschikt als speelkamer, hobbyruimte, lounge of tweede werkplek. Een screen en elektrisch zonnescherm zorgen voor extra comfort.

Slaapkamers en extra ruimte
Op de eerste verdieping bevinden zich momenteel 3 ruime slaapkamers, waarvan één is ingericht als schoonheidssalon.
Eén van de oorspronkelijke 4 slaapkamers is samengevoegd, waardoor hier extra royale vertrekken zijn ontstaan. De badkamer is compleet uitgevoerd met een ligbad, douche en hangtoilet.

En dan is er nog de tweede verdieping
Via de vaste trap bereikt u een verrassend ruime zolderverdieping die nog volop mogelijkheden biedt. Denk aan een extra slaapkamer, twee kleinere slaapkamers, een rustige thuiswerkplek, hobbyruimte of simpelweg een zee aan bergruimte. Er staat thans een combi-sauna (infrarood en traditionele sauna). Deze blijft achter.
Hier kunt u de woning dus eenvoudig laten meegroeien met uw gezin en veranderende woonwensen.

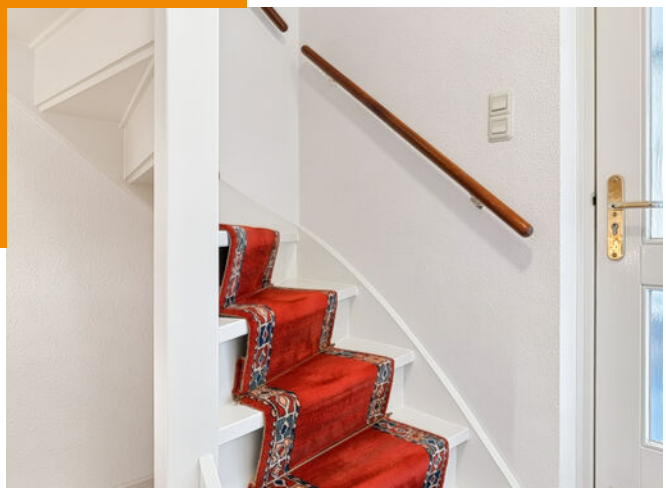
Woonerf en meer
Dit is een woning die veel meer biedt dan u vanaf de buitenkant misschien verwacht. Ruimte voor het gezin, ruimte om te werken, ruimte om te ontspannen én ruimte om in de toekomst nog alle kanten op te kunnen. Gelegen aan een rustig woonerf en daarmee een fijne en veilige omgeving voor opgroeiende kinderen, terwijl u binnenshuis profiteert van maar liefst 155 m² woonoppervlakte.

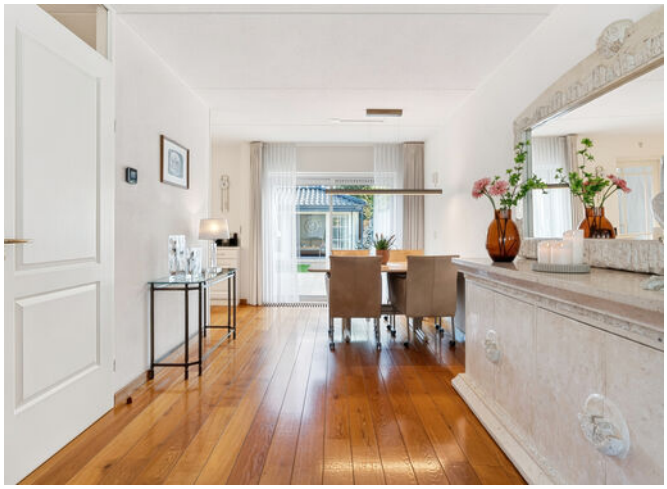
Kom de ruimte, sfeer en verrassende mogelijkheden van deze woning zelf ervaren.

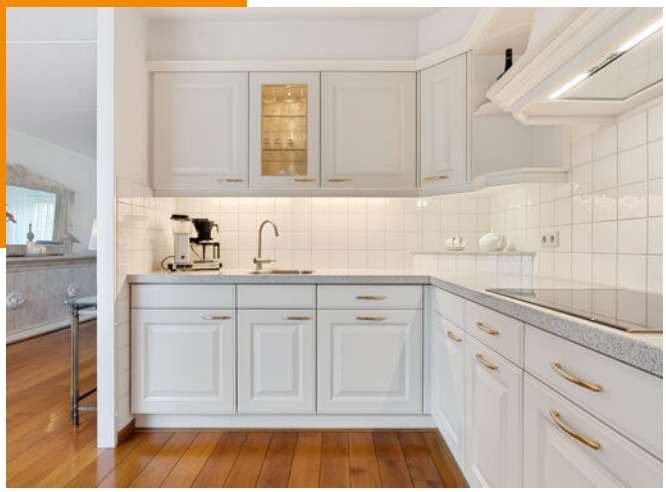
Misschien is dit wel de plek waar jullie volgende hoofdstuk begint!

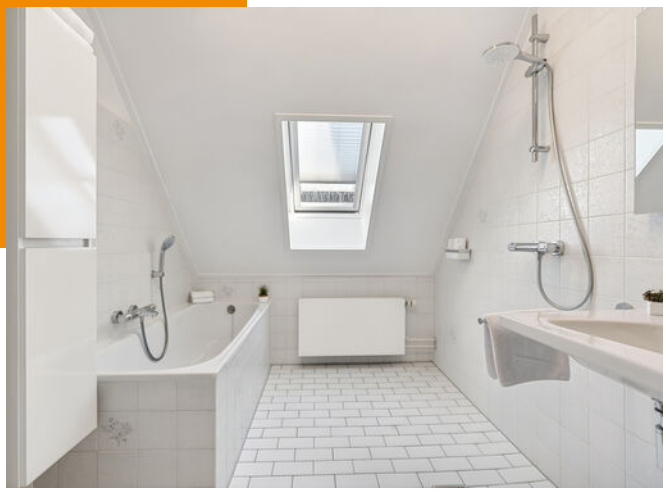
Bijzonderheden:

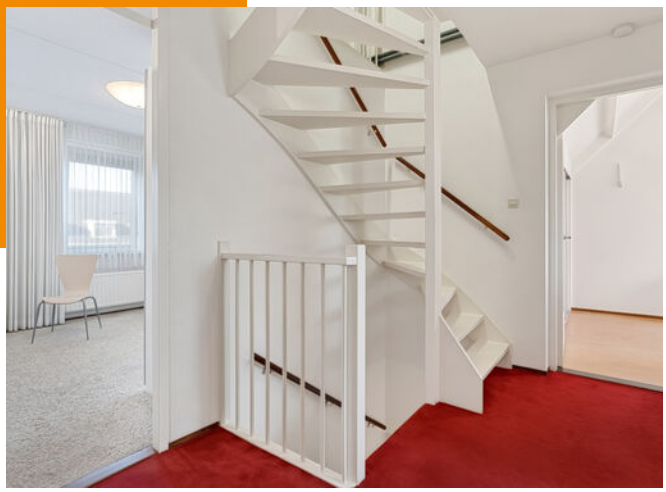
- Ruime 2-onder-1-kapwoning
- Rustig gelegen aan een woonerf met bestemmingsverkeer
- Multifunctionele kantoor-/chillruimte met pantry en airconditioning
- Vrijstaand tuinhuis met extra verblijfsruimte
- Verzorgde, onderhoudsarme tuin
- Carport
- 11 zonnepanelen uit 2023
- Energielabel A
- Bouwjaar: 1989
- Perceel: 245 m²
- Woonoppervlakte: 155 m²
- Tweede verdieping met volop mogelijkheden
- Ingemeten volgens de branchebrede meetinstructie

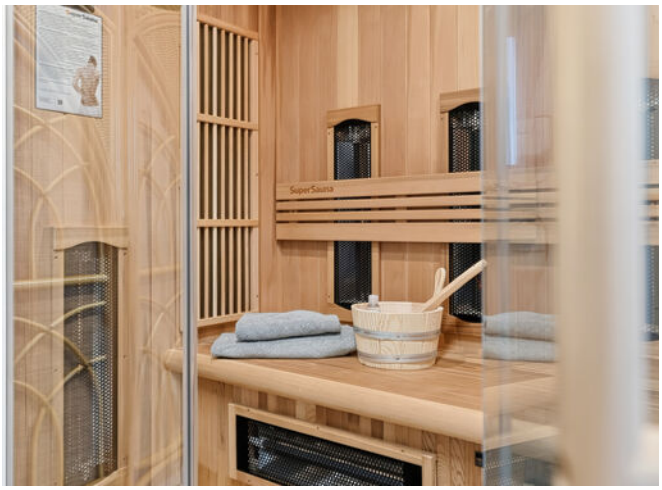


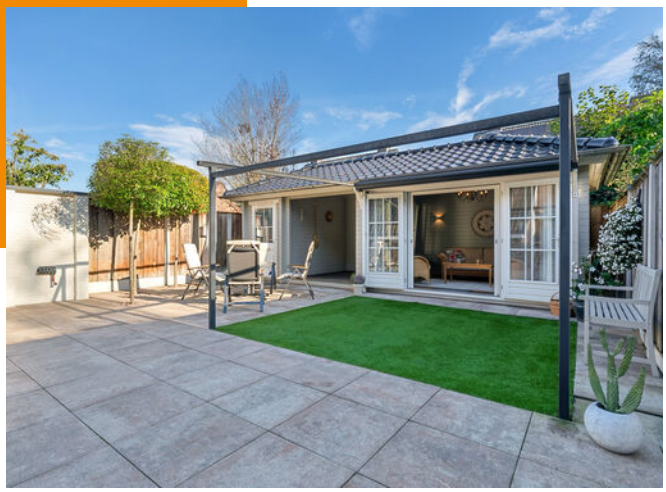






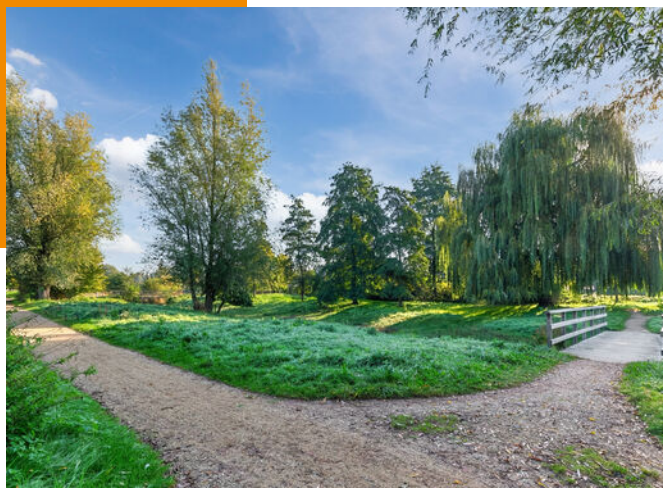






Relax

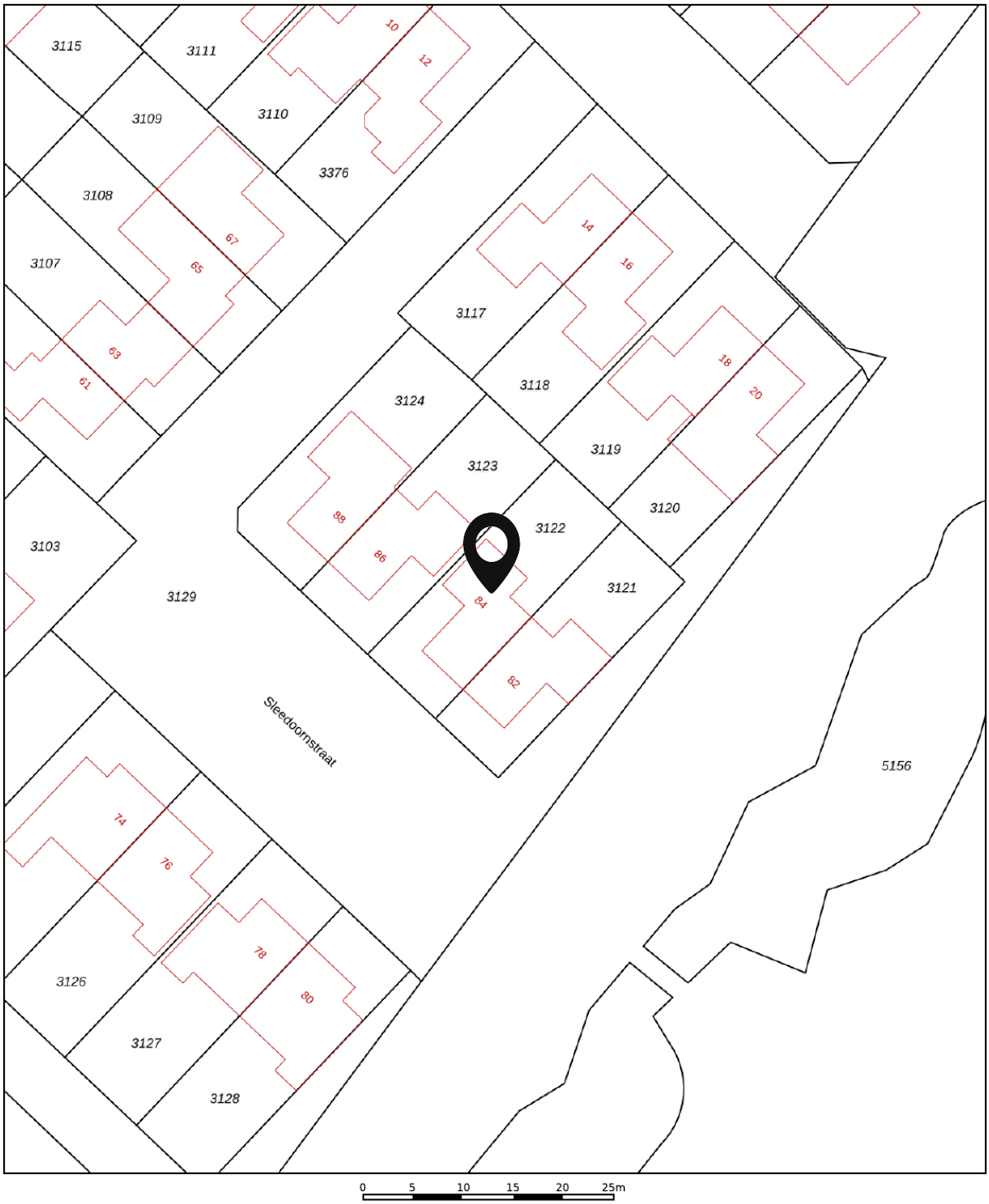
84



KADASTRALE KAART

Kadastrale kaart

Uw referentie: Slee 84



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Lichtenvoorde
Sectie	I
Perceel	3122

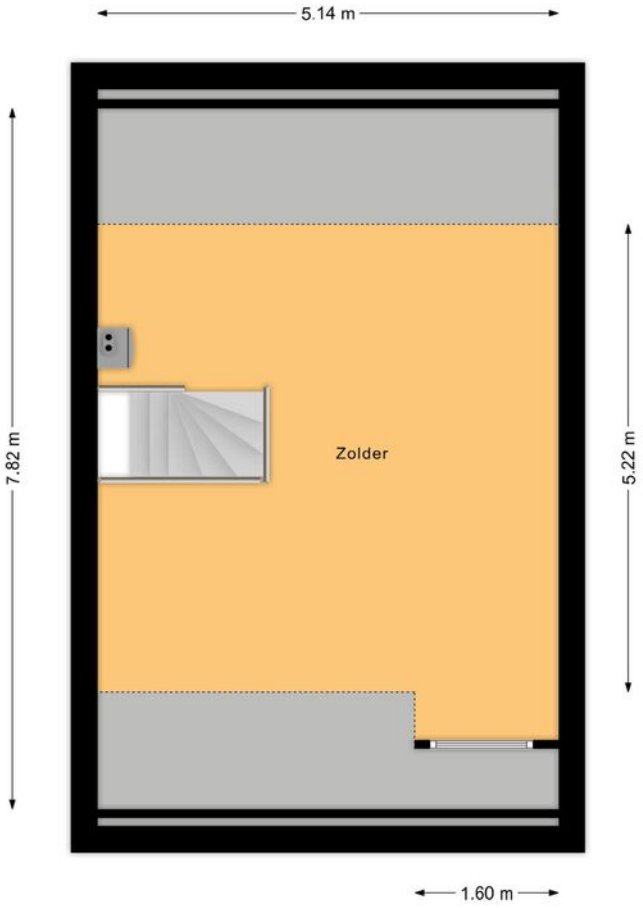
Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 29 september 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

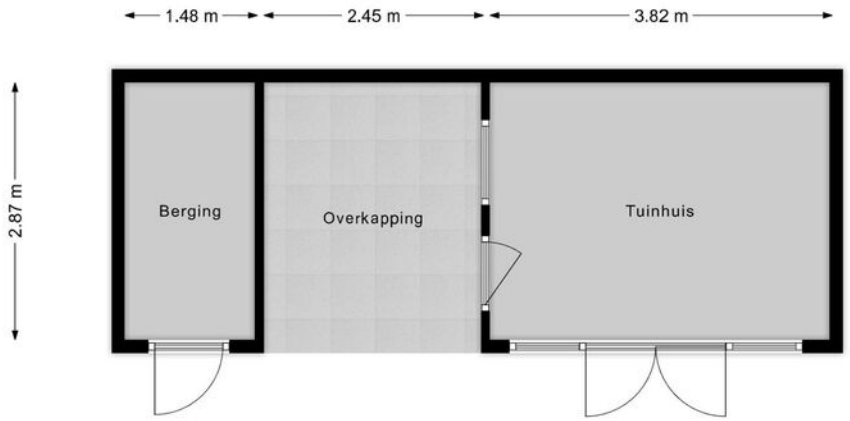
PLATTEGROND

PLATTEGROND

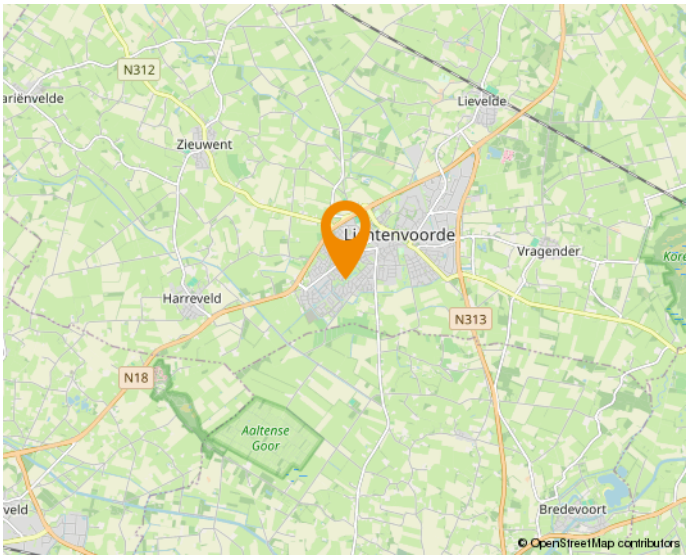
PLATTEGROND

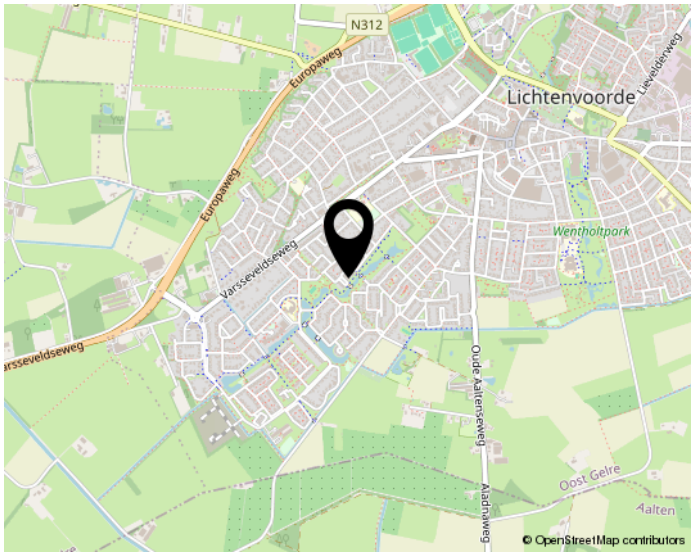


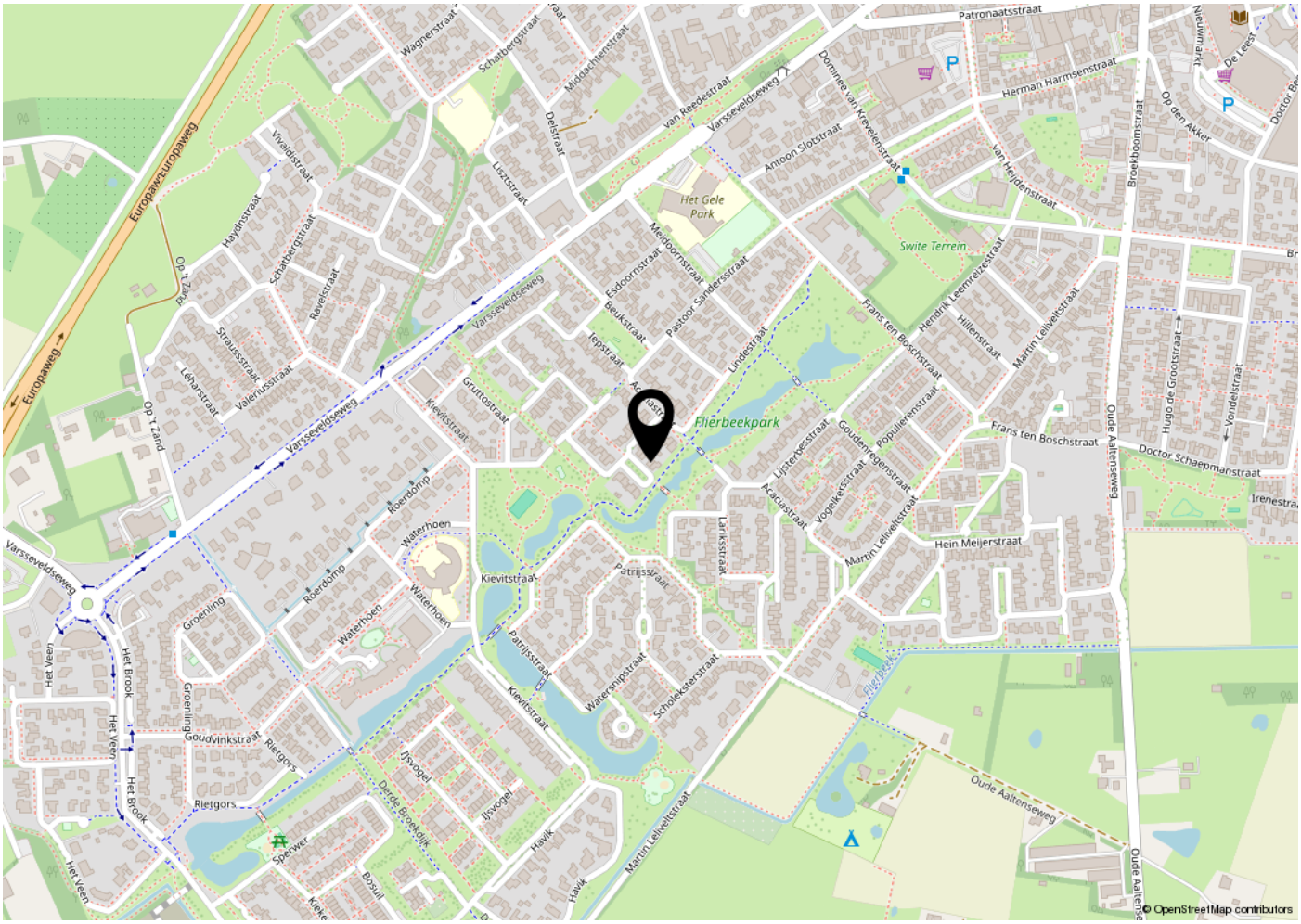
PLATTEGROND



LOCATIE


N312
Lievelde
Zieuwent
Lichtenvoorde
Vragender
Harreveld
N313
N18
Aaltense Goor
Bredevoort
© OpenStreetMap contributors


N312
Europaweg
Lichtenvoorde
Wentholtpark
Varsseveldseweg
Oude Aaltenseweg
Oost Gelre
© OpenStreetMap contributors


Europaweg
Varsseveldseweg
Het Gele Park
Swite Terrein
Flierbeekpark
Oude Aaltenseweg
Patronaatsstraat
Herman Harmsenstraat
Frans ten Boschstraat
Doctor Schaepmanstraat
Hein Meijerstraat
Martin Leliveltstraat
Kievitstraat
Waterhoen
Groenling
Het Veen
Het Brook
Rietgors
Havik
© OpenStreetMap contributors

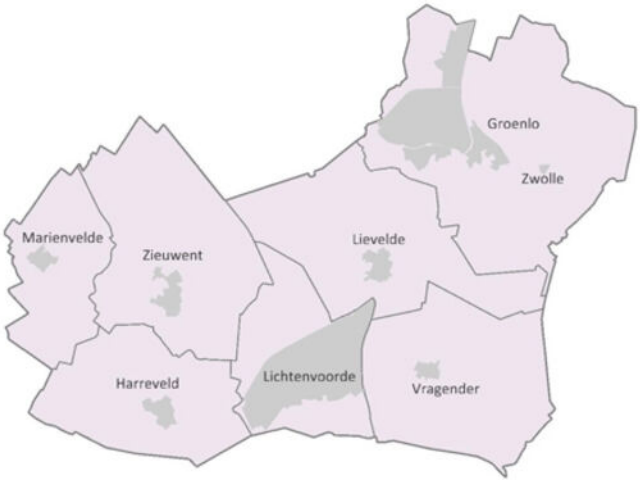
WONEN IN OOSTGELRE

Het aantal inwoners in Oost Gelre op 1 januari 2022 is ca. 29.600.
Oost Gelre bestaat uit de hoofdkernen Groenlo en Lichtenvoorde met daaromheen de kerkdorpen Vragender, Zieuwent, Lievelde, Harreveld en Mariënvelde en de buurtschappen Eefsele en Zwolle.

Lichtenvoorde is gelegen in het centrum van de Achterhoek en staat bekend om haar evenementen en gastvrijheid. Hier kun je heerlijk Down Town gaan, beleef je uiteenlopende events, feesten of een festival. In het centrum van Lichtenvoorde vind je aaneengesloten terrassen, barretjes, eet- en feestgelegenheden in de mix van werelds of oer, charmant of modern, verrassend of doe-maar-gewoon. De variëteit winkels met mode, trends, hair- en beautystylisten kenmerkt creativiteit en ondernemerschap. Van oudsher zitten hier grote modebedrijven in leer en kleding als Herwalt en State of Art, evenals dat na evenementen als de Zomermarkt, Over de Top, Bikersfestival, Keifestival en Proef Lichtenvoorde, De Zwarte Cross hier voet aan de grond heeft gekregen.
Kijk voor meer info op: **www.lichtenvoorde.nl**

Groenlo Vestingstad heeft zoveel te bieden! Het is heerlijk toeven in en rondom Groenlo. Er zijn diverse bijzondere trekpleisters zoals de oude verdedigingswerken, stadswallen en de historische kerkers. Tevens is Groenlo een mooie startplek om te fietsen of te wandelen. Bezoek de verschillende verrassende toeristische parels en geniet van het bourgondische leven. Groenlo staat onder andere bekend om het 2 jaarlijkse Slag om Grolle (een groots re-anctors evenement), de Grolsche Wanten en Grolsch Bier.
Kijk voor meer info op: **www.groenlo.nl**

Er is zoveel te zien in Lievelde, Vragender, Zieuwent, Harreveld, Zwolle en Mariënvelde! Denk aan een **kaasboerderij,** een **openluchtmuseum,** een authentieke **stoomzagerij** , bezoek een **wijngaard** net buiten Groenlo of laat je kinderen heerlijk spelen bij **Natuurpark de Leemputten!**



HET KOPEN VAN EEN HUIS

De Makelaar
De eigenaar van dit pand heeft ons opdracht gegeven te bemiddelen bij de verkoop, hetgeen voor u als koper geen enkele financiële consequentie inhoudt. Geheel vrijblijvend informeren wij u uitvoerig over de mogelijkheden van verkoop van uw eigen woning, regelgeving en dergelijke. Vraag ook naar de mogelijkheden voor een gratis en geheel vrijblijvende taxatie van uw woning.

Meldingsplicht verkoper/onderzoeksplicht koper
Het Nieuw Burgerlijk Wetboek vermeldt dat naast de meldingsplicht van de verkoper, (ook) de koper een onderzoeksplicht heeft met betrekking tot datgene wat voor hem/haar belangrijk is bij de aankoop van de woning. U kunt hierbij denken aan bestemmingsplan, verbouwings- en uitbreidingsmogelijkheden m.b.t. de woning, omgevingsfactoren - de buurt, etc.

Bouwkundige wetenswaardigheden
Indien de woning is gebouwd in de periode 1960 - 1985 kunnen er asbesthoudende materialen in de woning verwerkt zijn. Bij eventuele verwijdering van deze materialen kan het nodig zijn dat, op grond van geldende milieumaatregelen, er speciale maatregelen genomen dienen te worden welke extra verwijderingskosten met zich mee kunnen brengen. Indien de (mogelijke) aanwezigheid van asbest door de verkoper is gemeld in de Informatielijst, vrijwaart koper verkoper voor alle aansprakelijkheid die uit de aanwezigheid en verwijdering van asbest kan voortvloeien.
Een bouwkundige keuring door een onafhankelijk bureau behoort tot de mogelijkheden. Informeer hiervoor naar de mogelijkheden bij uw makelaar.
De kosten hiervan bedragen ca. 450,- voor woningen tot ca. 900 m3 inhoud.

Bodemverontreiniging
Door de verkoper is geen onderzoek verricht naar de aanwezigheid van verontreinigende stoffen.

Koopovereenkomst
De koopovereenkomst zal opgemaakt worden conform de modelovereenkomst woonruimte NVM, waarin o.a. is opgenomen een boeteclausule bij nalatig handelen door een der partijen. De boete bedraagt 10% van de koopsom behoudens verder verhaal en vergoeding van de geleden schade. **De tussen verkoper en koper te sluiten koopovereenkomst komt pas tot stand zodra beide partijen schriftelijk de koopakte hebben ondertekend.**

Deze overeenkomst komt tot stand onder de opschortende voorwaarde dat beide partijen deze akte ook uiterlijk binnen 10 dagen na elkaar ondertekenen. De Binnen deze prospectus opgenomen Lijst van Zaken en Informatielijst worden integraal overgenomen in het koopcontract. Koper verklaart in het koopcontract kennis te hebben genomen van de inhoud ervan. Tenzij anders is overeengekomen dient door de koper binnen 5 weken na de totstandkoming van de (mondelinge) koopovereenkomst een waarborgsom gestort te worden of een bankgarantie afgegeven te worden aan de notaris ter grootte van 10% van de koopsom.

Bieding
U kunt uw bieding schriftelijk, per mail, of mondeling doen. Tenzij anders aangeven worden de biedingen gedaan te zijn kosten koper: dit betekent dat o.a. de overdrachtsbelasting (2% van de koopsom) en notariskosten voor rekening zijn van de koper. De vraagprijs is een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Het bieden van de vraagprijs leidt niet automatisch tot een koopovereenkomst. Indien een ontbindende voorwaarde voor financiering in het koopcontract opgenomen dient te worden dient dit uitdrukkelijk door de koper, gelijktijdig met de bieding, te worden aangegeven. Tenzij aangegeven, is de koop gesloten zonder ontbindende voorwaarden (voor financiering).

Bedenktijd koper
Sinds 1 september 2003 heeft een koper het wettelijke recht om, nadat hem een kopie van de door partijen getekende koopovereenkomst ter hand is gesteld, zonder opgaaf van reden, binnen 3 dagen na ontvangst van voornoemde kopie de koopovereenkomst te ontbinden.

Financiering
Veel gehoorde vragen zijn:
- Wat kan ik lenen?
- Welke hypotheekvorm past bij mij?
- Welke maandlasten kan ik betalen?
- Welke kosten zijn aftrekbaar voor de belasting?

Vaak worden dit soort vragen helemaal niet of ondeskundig beantwoord. Te allen tijde is het verstandig om u te laten bijstaan door een deskundige. Samen met u lopen wij door hypotheekland en bespreken de voornaamste hypotheekvormen. Uit de aanbiedingen van verschillende (vooraanstaande) geldverstrekkers zoeken wij snel en gratis voor u uit welke bank of financier de aantrekkelijkste rente en voorwaarden heeft. U krijgt dan antwoord op al uw vragen en berekenen wij uw maandlasten als u uw droomhuis heeft gevonden.

Afspraken (op kantoor of bij u thuis) kunnen ook in het weekeinde of 's avonds gemaakt worden.

UW TIEN VRAGEN

Uw tien vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten en meer. Word ik koper als ik de vraagprijs bied? en "Wanneer komt de koop tot stand?", zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Hierna krijgt u antwoord op deze vragen en nog acht veel voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

VRAAG EN ANTWOORD

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 zal daarnaast 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 mededeling 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 is 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.

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 schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. 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 of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit "onder voorbehoud van 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 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 acht en negen).

De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen. Vraag ons naar de folder 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.

UW TIEN VRAGEN

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 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 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 kunt u niet eisen, de verkoper en de 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 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. Dit 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 (2%) 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 dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

WANNEER KOMT EEN KOOP TOT STAND?

Vraag en antwoord schriftelijkheidsvereiste

Een overeenkomst komt tot stand komt door aanbod en aanvaarding. Een huurder doet bijvoorbeeld het aanbod om een huurwoning tegen een bepaalde prijs te huren. De verhuurder aanvaardt dit aanbod. Doordat verhuurder het aanbod van de huurder heeft aanvaard, is er een huurovereenkomst ontstaan. Partijen hebben wilsovereenstemming bereikt. Sinds 1 september 2003 geldt er voor de aankoop van een woning op deze hoofregel een uitzondering. De koop van een woning moet namelijk schriftelijk worden aangegaan indien de koper een particulier is. Dit wordt ook wel het 'schriftelijkheidsvereiste' genoemd. In 2011 heeft de Hoge Raad een uitspraak gedaan over het 'schriftelijkheidsvereiste' (http://deeplink.rechtspraak.nl/uitspraak?id=ECLI:NL:HR:2011:BU7412). Kort samengevat ging het in deze zaak over een particuliere verkoper en een particuliere koper welke mondelinge overeenstemming hadden bereikt over de verkoop van een woning. De particuliere verkoper weigerde ná de mondelinge overeenstemming met koper de koopovereenkomst te ondertekenen. De centrale vraag was of de particuliere verkoper gebonden was aan een mondelinge overeenkomst en verplicht was om de koopovereenkomst te ondertekenen. Volgens de Hoge Raad was dit niet het geval. Volgens de Hoge Raad is er pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. In een vraag en antwoord zetten wij de gevolgen van het schrijftelijkheidsvereiste op een rijtje. In de laatste vraag wordt er aandacht besteed aan het tuchtrecht.

Een particuliere verkoper heeft met een particuliere koper mondelinge overeenstemming bereikt over de verkoop van zijn woning. Is er sprake van een rechtsgeldige koop?
Nee. Sinds 2003 moet de koop van een woning schriftelijk worden aangegaan indien de koper een particulier is. Dit wordt ook wel het 'schriftelijkheidsvereiste' genoemd. Wetgever heeft het schriftelijkheidsvereiste opgenomen in artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Zolang de koopovereenkomst niet op schrift is gesteld en niet door koper is ondertekend, is de koop niet bindend. Volgens de Hoge Raad vloeit eveneens uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek voort dat verkoper zich op dit standpunt kan stellen. Met andere woorden: er is pas sprake van een rechtsgeldige koopovereenkomst als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Let op! Verkoper moet dus wel een particulier zijn!

Kan de particuliere koper de koopovereenkomst nog ontbinden als hij eenmaal is ondertekend door partijen?
Ja. Naast het schriftelijkheidsvereiste heeft de wetgever in 2003 de bedenktijd ingevoerd. Binnen de bedenktijd kan de koper zonder opgaaf van redenen de koopovereenkomst ontbinden. De bedenktijd stelt koper in de gelegenheid een deskundige in te schakelen en een overhaaste koopbeslissing te herstellen. De bedenktijd duurt drie dagen en gaat in ná de terhandstelling van een afschrift (kopie) van de koopovereenkomst en mag niet eindigen op een zaterdag of een zondag. Daarnaast moeten in de termijn van drie dagen tenminste twee dagen voorkomen die geen zaterdag, zondag of erkende feestdag zijn. Een voorbeeld.
Als de koopovereenkomst donderdag ter hand wordt gesteld, start de bedenktijd op vrijdag om 0:00 uur. De bedenktijd eindigt op maandag om 24:00 uur.
Koper kan daarnaast de koopovereenkomst ontbinden als hij een beroep doet op een ontbindende voorwaarde welke is opgenomen in de koopovereenkomst, bijvoorbeeld het voorbehoud van financiering.

Kan verkoper een particuliere koper dwingen om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en het ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?
Nee. Verkoper kan geen rechten ontlenen aan een mondelinge overeenstemming als de koper een particulier is. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek.

Kan een particuliere koper de particuliere verkoper dwingen om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en het ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?
Nee. Als een particulier verkoper weigert zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondeling overeenstemming, kan verkoper hiertoe niet verplicht worden. Volgens de Hoge Raad vloeit dit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Volgens de Hoge Raad is er pas sprake van een rechtsgeldige koopovereenkomst als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Let op! Verkoper moet dus wel een particulier zijn!

De makelaar heeft de koop bevestigd via de e-mail. Kan de particuliere verkoper zich dan nog steeds op het standpunt stellen dat er geen sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst?
Ja. Het verzenden van een e-mail waarin de koop wordt bevestigd wordt niet gezien als een ondertekende koopovereenkomst.

De makelaar heeft een concept van de koopovereenkomst verzonden. Kan de particuliere verkoper zich dan nog steeds op het standpunt stellen dat er geen sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst?
Ja. Het verzenden van een concept van de koopovereenkomst wordt eveneens niet gezien als een ondertekende koopovereenkomst .

Kan een particuliere koper schadevergoeding eisen als een particuliere verkoper weigert om zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná mondelinge overeenstemming?
Nee. Als een particuliere verkoper weigert zijn medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondelinge overeenstemming, bestaat er, behoudens zeer bijzondere omstandigheden, geen verplichting tot het vergoeden van schade.

WANNEER KOMT EEN KOOP TOT STAND?

Vraag en antwoord schriftelijkheidsvereiste

Wat zijn dan deze 'zeer bijzondere omstandigheden'?
Daar heeft de Hoge Raad zich nog niet over uitgelaten. Toekomstige rechtspraak zal moeten uitwijzen wat hieronder moet worden verstaan. De Hoge Raad heeft wel aangegeven wat niet valt onder zeer bijzondere omstandigheden. Ten eerste is dat de situatie als verkoper een hoger bod ontvangt van een derde en hierop ingaat. Ten tweede is dat de situatie als koper alsnog de voorkeur geeft aan de aankoop van een ander woonhuis.

Indien er sprake is ´van zeer bijzondere omstandigheden´ kan dan de weigerende partij verplicht worden om de koopovereenkomst te ondertekenen?
Nee. Indien er sprake is van zeer bijzondere omstandigheden dan kan de weigerende partij niet ertoe worden veroordeeld om alsnog medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst. Enkel en alleen een schadevergoeding kan worden geëist.

Mag een NVM-makelaar verkoper het advies geven om geen medewerking te verlenen aan het opmaken en ondertekenen van de koopovereenkomst ná een mondelinge overeenstemming?
Ja. Een NVM-makelaar dient de belangen van zijn opdrachtgever te behartigen. De tuchtrechter heeft in het verleden geoordeeld dat wanneer ná die mondelinge overeenstemming en vóór de schriftelijke koopovereenkomst een bod van een nieuwe gegadigde wordt gedaan, de NVM-makelaar de particulier verkoper op de hoogte moet stellen van dit nieuwe bod. Daarnaast moet de NVM-makelaar de particuliere verkoper informeren dat er in juridisch opzicht geen rechtsgeldige koopovereenkomst is ontstaan en verkoper vrij is om met de nieuwe bieder in onderhandeling te treden. Vervolgens moet de NVM-makelaar alle partijen informeren dat er drie mogelijkheden zijn (deze mogelijkheden zijn omschreven in de aan u verzonden e-mail) waarop de verkoper kan reageren op het nieuwe bod. Het is aan verkoper hoe hij reageert op het nieuwe bod.

Disclaimer
De prospectus bevat vrijblijvende informatie en is met zorg samengesteld. Aan eventuele onvolkomenheden kunnen geen rechten worden ontleend.

GIERKINK MAKELAARS

Wie zijn wij?
De naam Gierkink staat garant voor een persoonlijke, no-nonsense en voortvarende aanpak! Het team bestaat uit jonge en enthousiaste mensen met een brede kennis van de regionale markt en een gedegen ervaring. Gierkink Makelaars is werkzaam in de gehele Achterhoek en haar omgeving. De makelaars zijn gecertificeerd taxateur en er is bewust gekozen voor het lidmaatschap van de NVM. Specialisten op het gebied van woningen (bestaand en nieuwbouw) en bedrijfsonroerend goed. Gierkink Makelaars wil een meerwaarde bieden in advisering en begeleiding.

Beleef dat je leeft!
Aan een succesvolle transactie ligt de persoonlijke benadering van de makelaars van Gierkink Makelaars ten grondslag. De aan- of verkoop van een woning of bedrijfspand is voor veel mensen geen dagelijkse bezigheid en verdient veel aandacht. Aandacht van u als koper of verkoper en van één van onze professionele makelaars.

Gierkink Makelaars biedt u een volledig pakket van diensten dat u ondersteunt bij de aan- of verkoop van uw woning of uw bedrijfspand. U kiest zelf van welke diensten u gebruik wilt maken. Uw persoonlijke wensen en mogelijkheden staan centraal bij de begeleiding van onze betrokken makelaars.

NVM
De NVM is de grootste Nederlandse Vereniging voor Makelaars en vastgoeddeskundigen. Door de NVM-makelaars is een erecode opgesteld. Deze code staat garant voor deskundigheid, objectiviteit en betrouwbaarheid. NVM-makelaars volgen jaarlijks verplichte beroepstrainingen en cursussen.

Funda in Business.nl
De NVM heeft het complete aanbod van alle aangesloten makelaars bijeengebracht op de website www.fundainbusiness.nl.

ALGEMENE INFORMATIE
Uw mening
De verkoper/verhuurder is benieuwd naar uw mening. Ook als u geen belangstelling meer heeft.

Vrijblijvende aanbieding
Hoewel deze objectinformatie met de grootst mogelijke zorg is samengesteld blijft de mogelijkheid bestaan dat er fouten en/of onvolledigheden in de omschrijving aanwezig zijn. Noch de verkoper noch ons kantoor aanvaardt in dit geval enige aansprakelijkheid. Alle verstrekte informatie dient gezien te worden als een uitnodiging om in onderhandeling te treden en bevat derhalve slechts een vrijblijvende aanbieding. Bij het vermelden van maten die zijn overgenomen uit (bouw)tekeningen kan de maatvoering afwijken van de werkelijkheid. Hieraan kan door de koper/huurder geen enkel recht worden ontleend.

Onderzoeksplicht koper/huurder
Deze objectinformatie beoogt geen uitputtende lijst te geven met betrekking tot mogelijke aanwezige bijzonderheden en gebreken in het object. De informatie die is vermeld is gekregen van de eigenaar c.q. verkoper, uit eigen waarnemingen ter plaatse en heeft als bedoeling om de koper zo goed mogelijk te informeren en tegelijkertijd te voldoen aan de op de verkoper rustende mededelingsplicht. Op grond van het Burgerlijk Wetboek rust op de koper van een object een onderzoeksplicht. Dit houdt in dat de koper zelf verantwoordelijk is voor de beoordeling of het object de eigenschappen zal bezitten om te voldoen voor het gebruik dat hij van het object zal maken. Het verdient dan ook aanbeveling om een terzake (bouwkundige) deskundige in te schakelen. Indien koper besluit om niet tot inschakeling van een deskundige over te gaan komen eventuele nadelige gevolgen hiervan volledig voor zijn rekening.

De meest actuele bestemmingsplaninformatie is altijd online in te zien via Ruimtelijkeplannen.nl
Wij adviseren u om uw eigen (NVM) makelaar mee te nemen die uw belangen gaat behartigen.

MAAK KENNIS MET ONS KANTOOR

Hartelijk dank voor uw interesse in de dienstverlening van Gierkink Makelaars!
Wanneer u een makelaar inschakelt voor de aan- of verkoop van uw woning of bedrijfsmatig vastgoed, dan wilt u zeker zijn van een helder en eerlijk advies. Een specialist die de omgeving op zijn duimpje kent. Een ervaren partij die uw pand precies goed weet in te schatten. Een makelaar die u, als dat nodig is, ook buiten de reguliere kantoortijden kunt benaderen.

Profiteren van ervaring
Gierkink Makelaars is een professioneel Achterhoeks makelaarskantoor met een trotse historie sinds 1995. Wij zijn flexibel, hebben korte lijnen en een klantgerichte werkwijze waarbij u zich prettig zult voelen.
Een spontane doch nuchtere no-nonsense mentaliteit, oprecht advies en persoonlijke aandacht: daar staan wij voor!
Door ons NVM lidmaatschap staan onze panden altijd prominent op Funda.nl en Funda-in-Business.nl.

Makelaars pur sang
Gierkink Makelaars houd zich alleen bezig met de aan- en verkoop, taxaties en verhuur van vastgoed.
Als specialist en RMT taxateur in Bedrijfsmatig Vastgoed (BV) leveren wij ook NRVT en/of IVS/EVS taxaties snel en vakkundig aan. Wij zijn gevestigd in het centrum van Lichtenvoorde en actief op de bedrijfs- en woningmarkt van Lichtenvoorde - Groenlo (Oost Gelre), Winterswijk, Eibergen, Aalten, Oude IJsselstreek en omgeving.

Ons Team
Ons team is klein doch slagvaardig en bestaat uit 2 personen met elk hun eigen taken en specialiteiten.

Silvio Gierkink
Ing. RMT RM RT Registermakelaar en taxateur
Mail: info@gierkink.nl
Mobiel: 06 53 788 150

Maud Gierkink
Medewerkster binnendienst
Mail: welkom@gierkink.nl

Gierkink Makelaars
Patronaatsstraat 1
7131 CD Lichtenvoorde

(0544) 377444
welkom@gierkink.nl
www.gierkink.nl

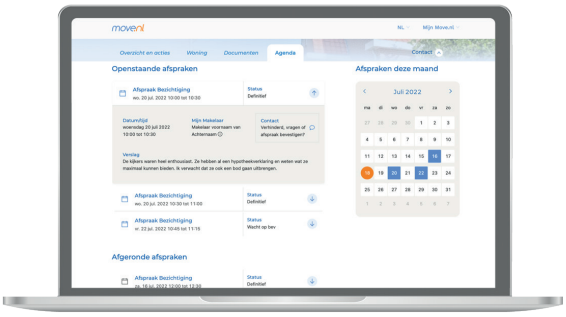
Gierkink Makelaars funda NVM

move.nl
Jouw online woonplatform

Alles wat je nodig hebt om jouw woning te verkopen op één plek!

Voordelen van Move.nl voor jou:

- Identificeer jezelf (en partner) veilig en gemakkelijk digitaal
- Wissel informatie en documenten veilig uit met de makelaar
- Bekijk 24/7 de laatste ontwikkelingen via jouw portaal
- Blijf tijdens de verkoop op de hoogte van bezichtigingen en binnengekomen biedingen



Volledig veilig wijzigen, aanvullen en delen van jouw eigen gegevens

Een veilige digitale uitwisseling: zo beschikt de makelaar snel over alle gegevens en blijf je 24/7 op de hoogte!

Hoe werkt het?

1. activatiemail
2. uitwisselen gegevens
3. online identificatie
4. bekijk ingeplande bezichtigingen
5. inzien ontvangen biedingen
6. onderhandeling en transactie

De makelaar kan voor een soepel verloop van het proces zorgen, zodra je via Move.nl alle benodigde gegevens hebt doorgegeven.

Charlotte & Rogier
Verkopers

"Bij de verkoop van onze woning kregen wij een Move.nl account via onze makelaar. Hier waren wij erg blij mee. We konden alles op de voet volgen en daarnaast konden wij makkelijk documenten delen met onze makelaar. Superfijn dat onze makelaar hiermee werkt!"

Meer weten? Bezoek www.move.nl

Aan de slag met ***Move.nl***

Gierkink Makelaars
Tel 0544 377 444 | info@gierkink.nl

INTERESSE?
NEEM CONTACT OP MET ONS KANTOOR

Gierkink Makelaars
Patronaatsstraat 1
7131 CD Lichtenvoorde

(0544) 377444
welkom@gierkink.nl
www.gierkink.nl