Meneer de Makelaar

EEN FRISSE NAAM VOOR EEN FRISSE AANPAK



FAZANTLAAN 40

MIERLO

www.meneerdemakelaar.nl

• Sinds 1938 •

NVM

DE NAAM IS MAKELAAR, MENEER DE MAKELAAR

Een huis is meer dan een stapel stenen. Het is de plek waar u altijd met plezier gewoond hebt. Of dat ene droomhuis waar u regelmatig langsrijdt om te kijken of het nog niet te koop staat. Als u dus gaat verkopen of kopen, komt daar veel meer bij kijken dan alleen het financiële plaatje of de bouwkundige staat. Dat vraagt om een frisse aanpak, waarbij alles snel en soepeltjes verloopt.

Meneer de Makelaar kent het kat-en-muis-spel van koop en verkoop door en door. Daar helpen we u dan ook graag bij, evenals bij taxaties. Met kennis van de regio, ruime ervaring, een uitgebreid netwerk en een flinke dosis betrokkenheid. Gewoon, omdat we weten hoe belangrijk het voor u is.



Seppe Huijbregts
KRMT- Eigenaar

06-48 795 983

seppe@meneerdemakelaar.nl

OMSCHRIJVING

ROYAAL EN COMFORTABEL WONEN OP EEN BIJZONDER MOOIE LOCATIE IN MIERLO!!

Op een van de mooiste locaties van Mierlo, aan de rand van de woonwijk Luchen en op loopafstand van de bossen, staat deze in 2005 volledig verbouwde bungalow met maar liefst 236 m² woonoppervlakte en een vrij gelegen perceel van 1.600 m². Een prachtige combinatie van ruimte, comfort, rust en privacy.

COMFORTABEL WONEN

De ruime indeling biedt volop mogelijkheden. De royale woonkamer met eiken parketvloer, open haard en openslaande tuindeuren sluit mooi aan op de grote, lichte maatwerk leefkeuken met kookeiland, vloerverwarming en schuifpui naar de tuin.

Verder beschikt de woning over vier slaapkamers, twee badkamers en een extra werk- of speelkamer. Dankzij de gelijkvloerse indeling is de woning bijzonder geschikt voor wie comfortabel en toekomstgericht wil wonen, maar ook voor een gezin dat behoefte heeft aan veel leefruimte.

EEN PRACHTIGE TUIN MET ZWEMBAD

De fraai aangelegde tuin biedt volop privacy en beschikt over volwassen bomen, een royaal gazon en meerdere terrassen. Het verwarmde zwembad en het sfeervolle poolhouse met keukenblok maken het geheel extra bijzonder. Een heerlijke plek om in alle rust van het buitenleven te genieten.

VOLDOENDE RUIMTE EN PRAKTISCH COMFORT

Met een dubbele garage, carport, ruime oprit voor meerdere auto's en volop extra berg- en hobbyruimte biedt deze woning ook op praktisch gebied veel mogelijkheden.

Daarnaast is de woning voorzien van 42 zonnepanelen, energielabel A en een nieuwe cv-ketel uit 2026.

RUSTIG WONEN, ALLE VOORZIENINGEN DICHTBIJ

De woning ligt aan een rustige, doodlopende straat, aan de rand van de bossen. Winkels, scholen en uitvalswegen richting Eindhoven en Helmond bevinden zich op korte afstand.

Een royale bungalow met een bijzondere tuin, veel privacy en volop mogelijkheden. Wij nodigen u graag uit om deze woning zelf te komen bekijken en de ruimte en sfeer te ervaren. U bent van harte welkom!

OMSCHRIJVING

OVERKAPPING:
Sfeervolle overkapping aan het zwembad gelegen, terras, elektra.

ZWEMBAD:
Verwarmd zwembad met glijbaan, roldek en poolhouse.

POOLHOUSE:
Wederom zeer sfeervol gemaakt met een maatwerk keukenblok met koelkast, gootsteen, "harmonica" tuindeuren, elektra, dubbel glas en pvc vloer.

Een heerlijke plek waar u in de zomer en het voor-en najaar van kunt genieten.

BIJZONDERHEDEN:

GEHELE WONING VOORZIEN VAN MODERNE BINNENDEUREN

ENERGIE ZUINIG MET ENERGIELABEL A EN 42 ZONNEPANELEN

4 SLAAPKAMERS, 2 BADKAMERS EN EEN WERK/ SPEELKAMER

ZEER VEEL BERG/HOBBY EN OF WERKRUIMTE DOOR DE DUBBELE GARAGE EN DE CARPORT

MOOIE PARKET EN HOUTEN VLOEREN

GROTE LEEFKEUKEN

PRACHTIGE TUIN MET OPTIMALE PRIVACY

EXTRA GROTE OPRIT VOOR MEERDERE AUTO'S

AFGESLOTEN PERCEEL VAN 1600 M2 MET ELEKTRISCHE TOEGANGSPOORT

ELEKTRISCHE ZONWERING (SCREEN) IN DE KEUKEN

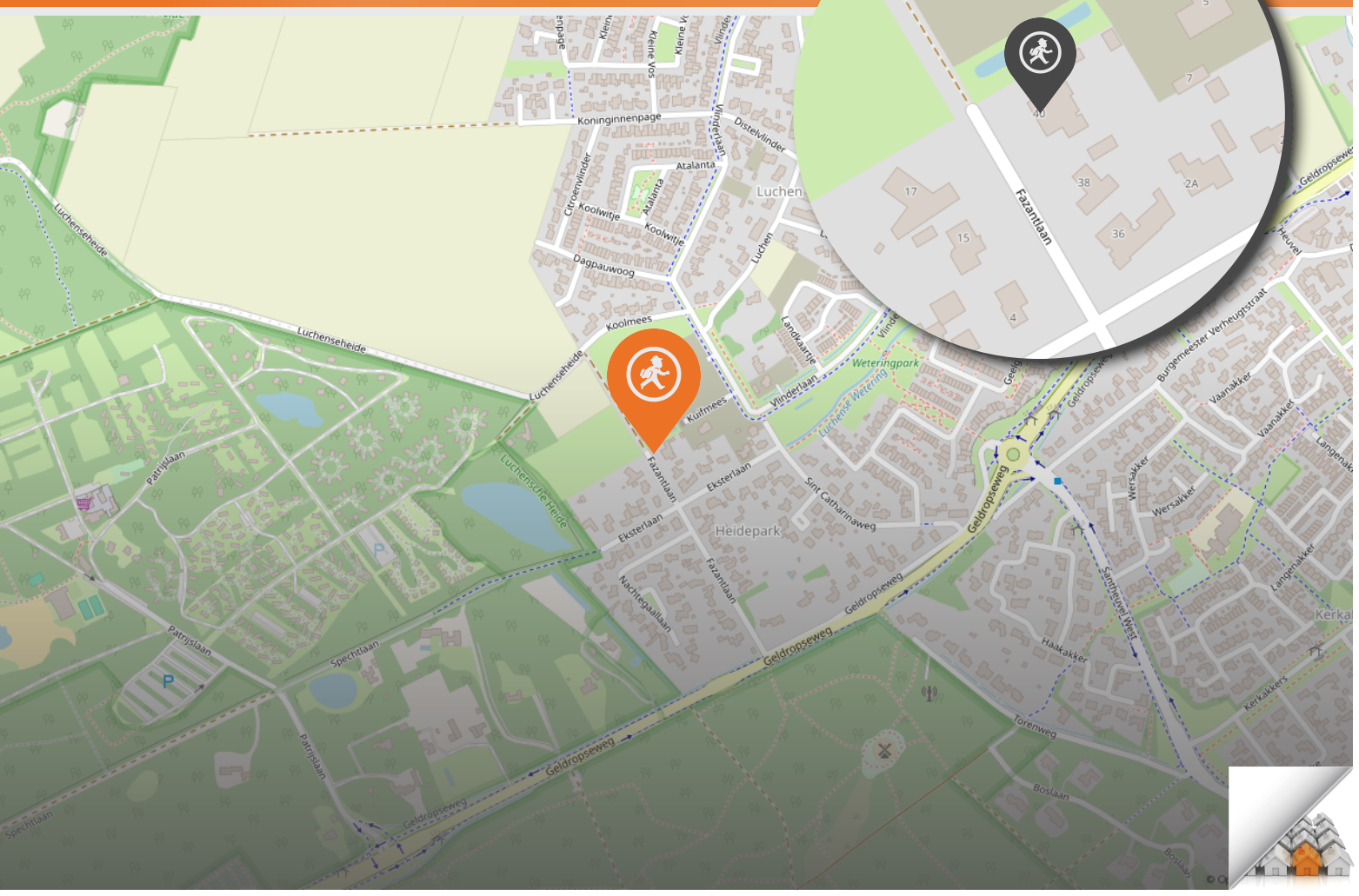
UITSTEKENDE EN RUSTIGE LIGGING AAN EEN DOODLOPENDE STRAAT AAN DE RAND VAN BOSSEN EN OP KORTE AFSTAND VAN WINKELS, SCHOLEN EN UITVALSWEGEN NAAR ZOWEL EINDHOVEN ALS HELMOND



KENMERKEN VAN DE WONING

FAZANTLAAN 40	Mierlo
VRAAGPRIJS	€ 1.250.000,- k.k.
SOORT OBJECT	Bestaande bouw
SOORT WONING	Bungalow
TYPE WONING	Vrijstaande woning
BOUWJAAR	1965
WOONOPPERVLAKTE	236 m²
PERCEELOPPERVLAKTE	1600 m²
INHOUD	1014 m³
EXTERNE BERGRUIMTE	34 m²
AANTAL KAMERS	6
AANTAL SLAAPKAMERS	4
TUIN	Tuin rondom
ACHTEROM	Ja
ENERGIELABEL	A
ISOLATIE	Dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie en dubbel glas
VERWARMING	C.v.-ketel, open haard, vloerverwarming gedeeltelijk

LOCATIE OP DE KAART



WELKOM









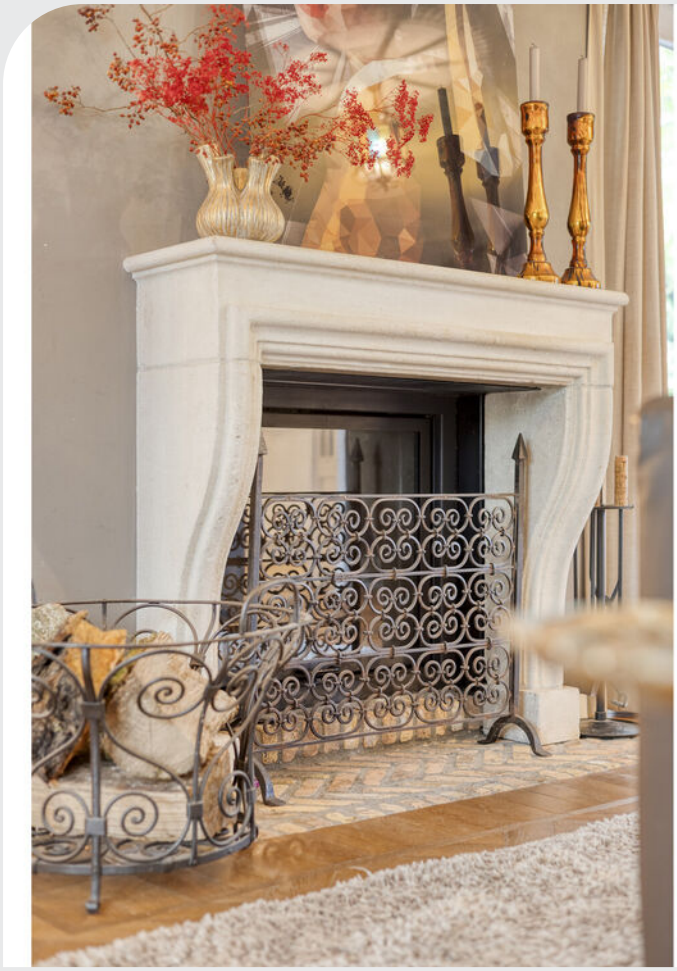







































































POKER


















































40





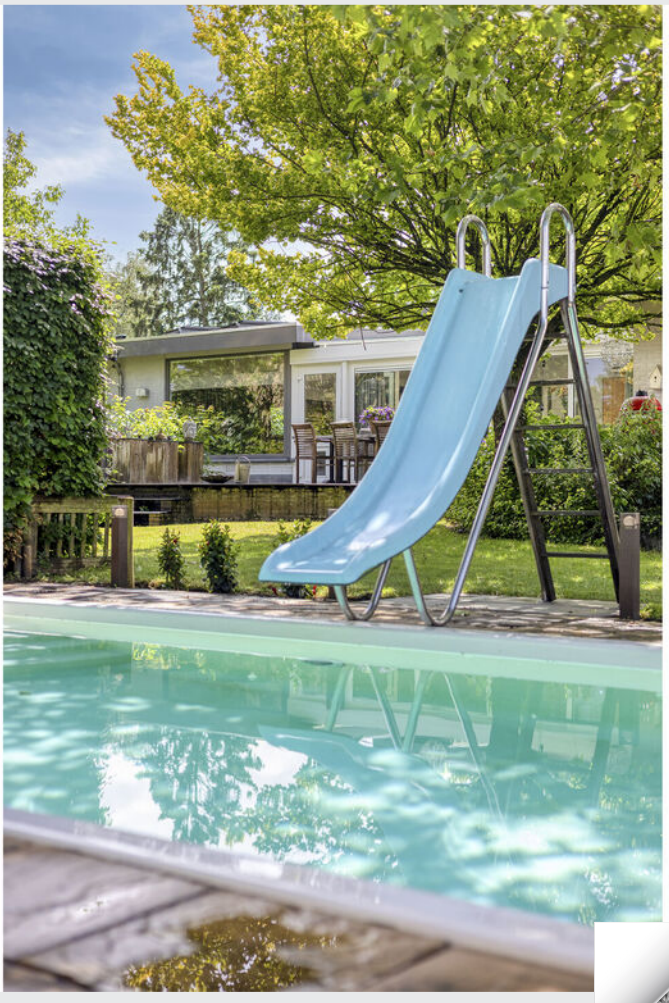










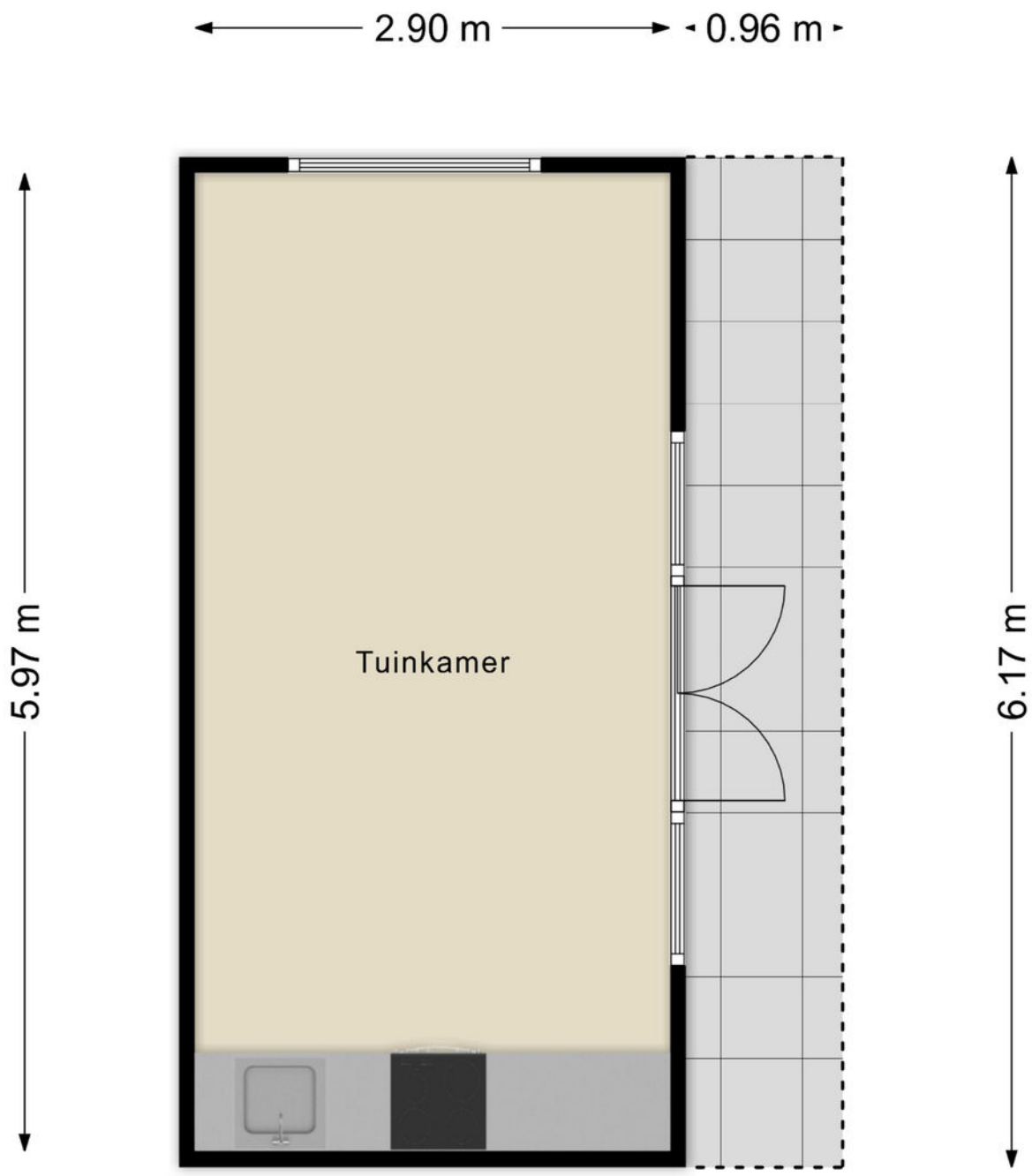




Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

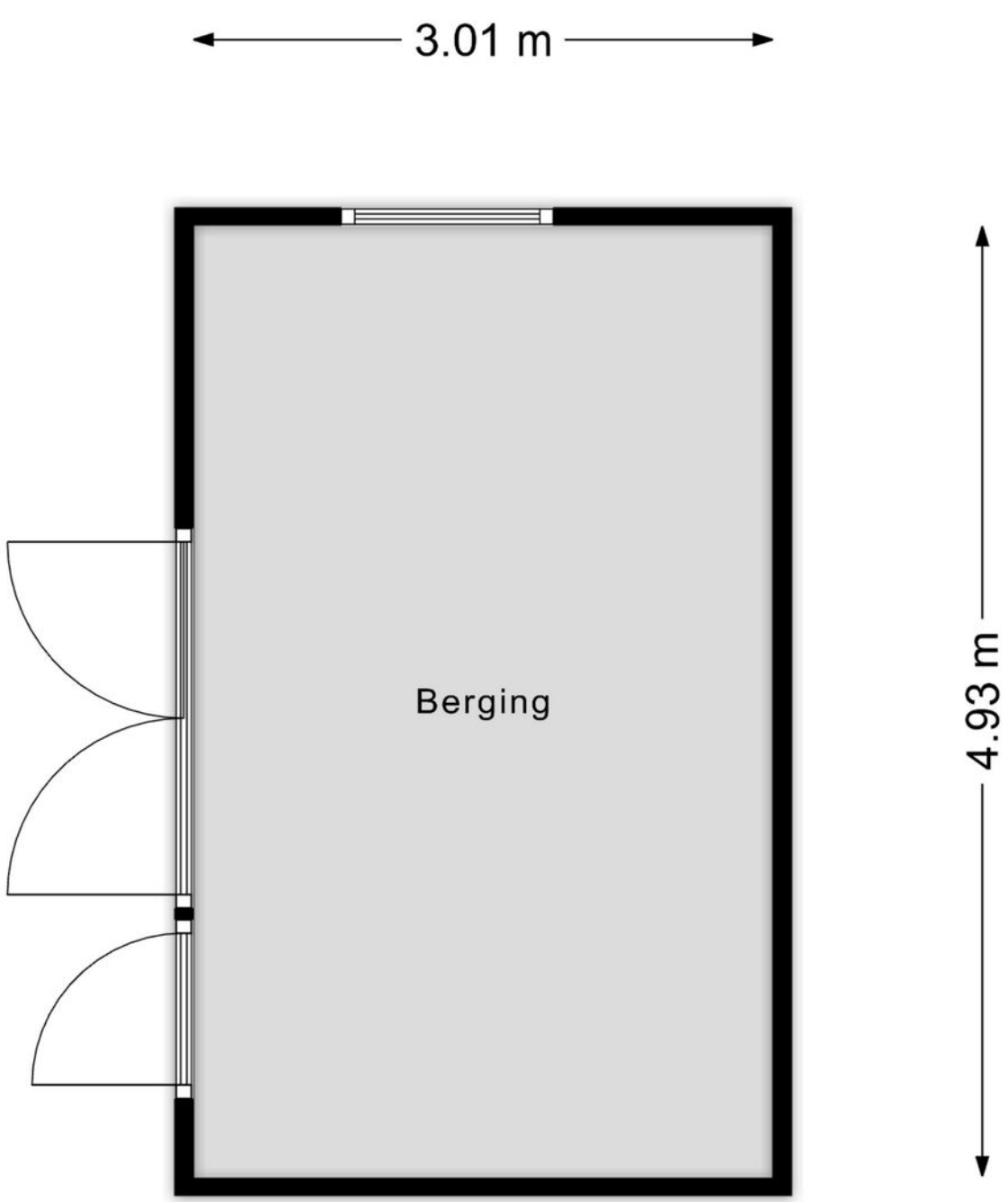
Meneer de Makelaar
EEN FRISSE MAAK TOCH EEN FRISSE AANPAK





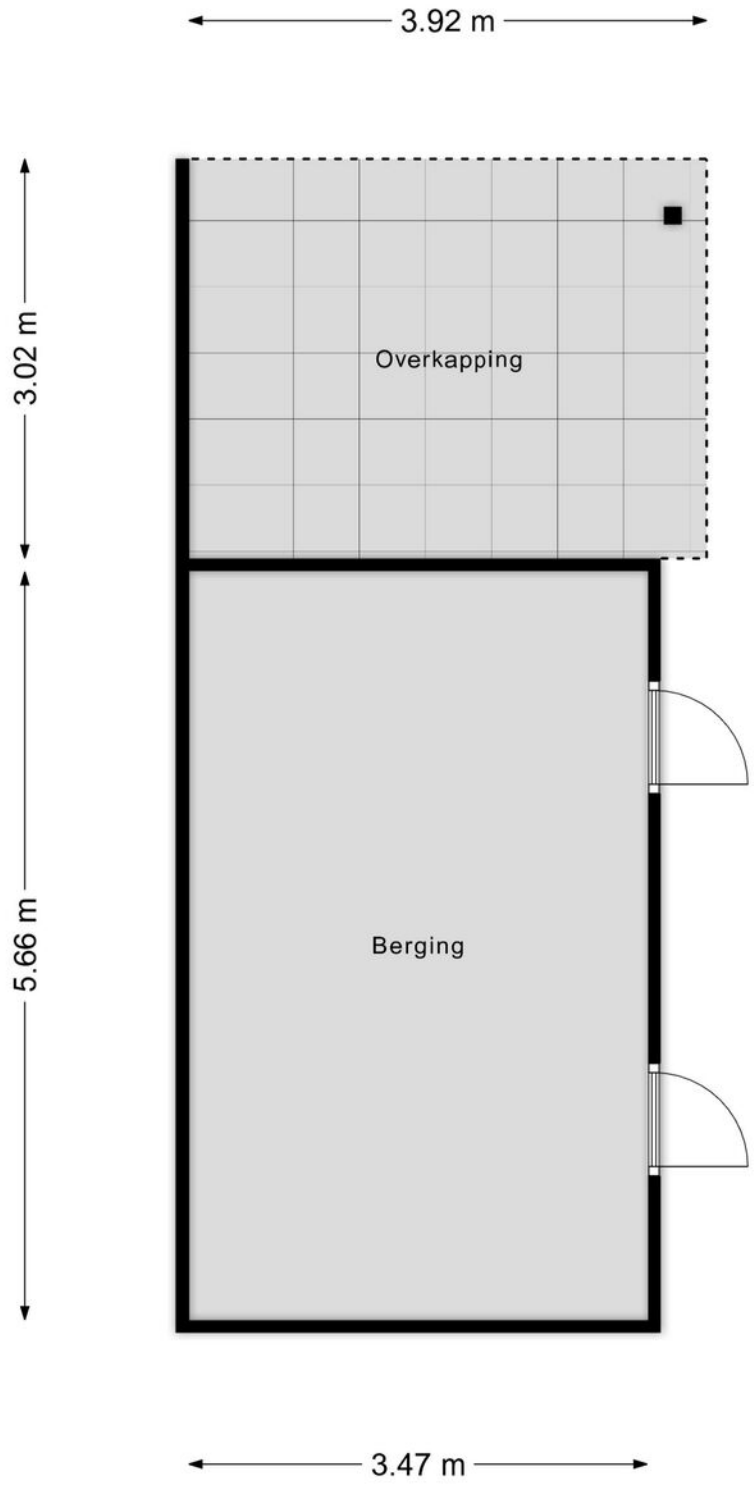
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl



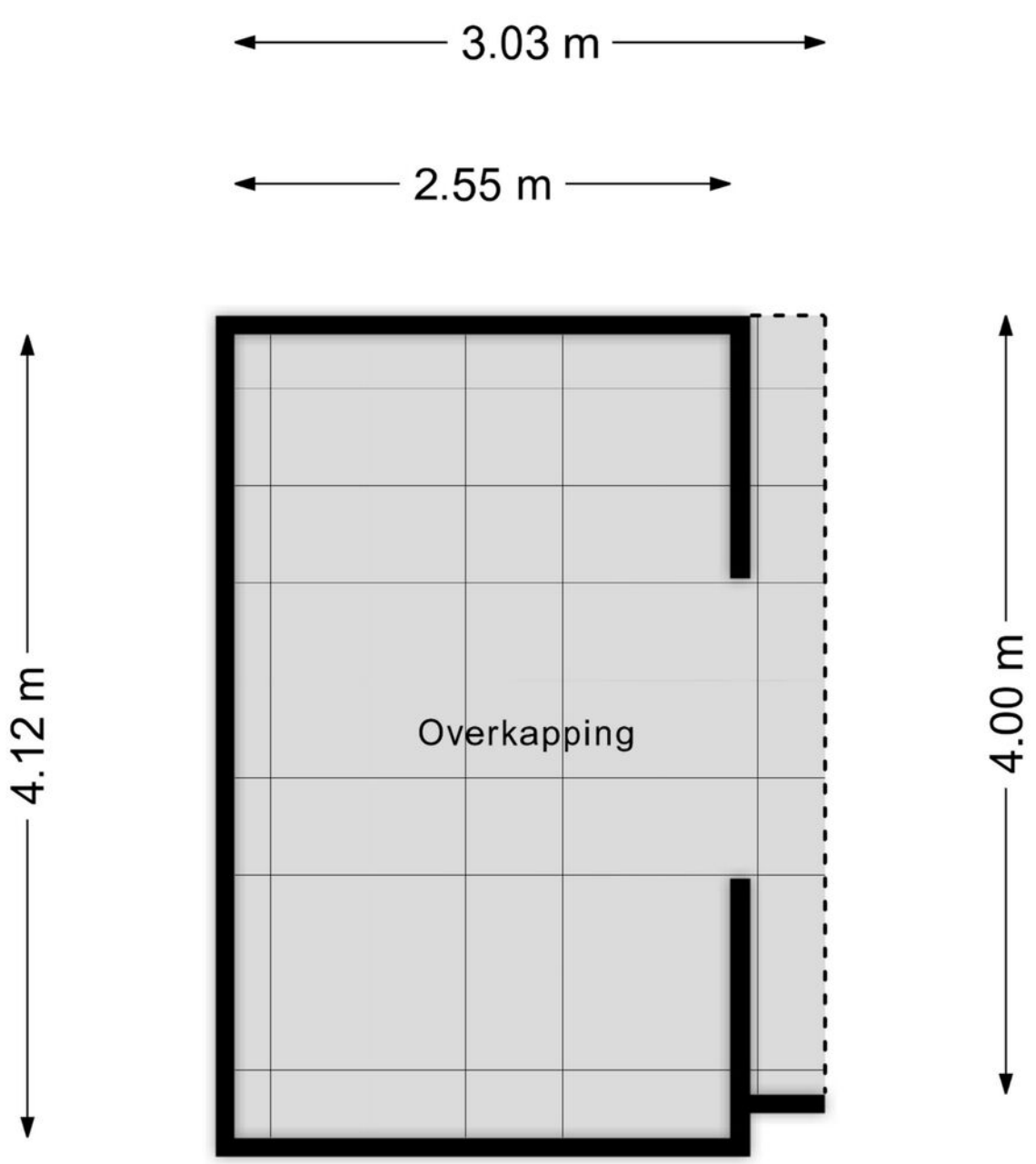
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl

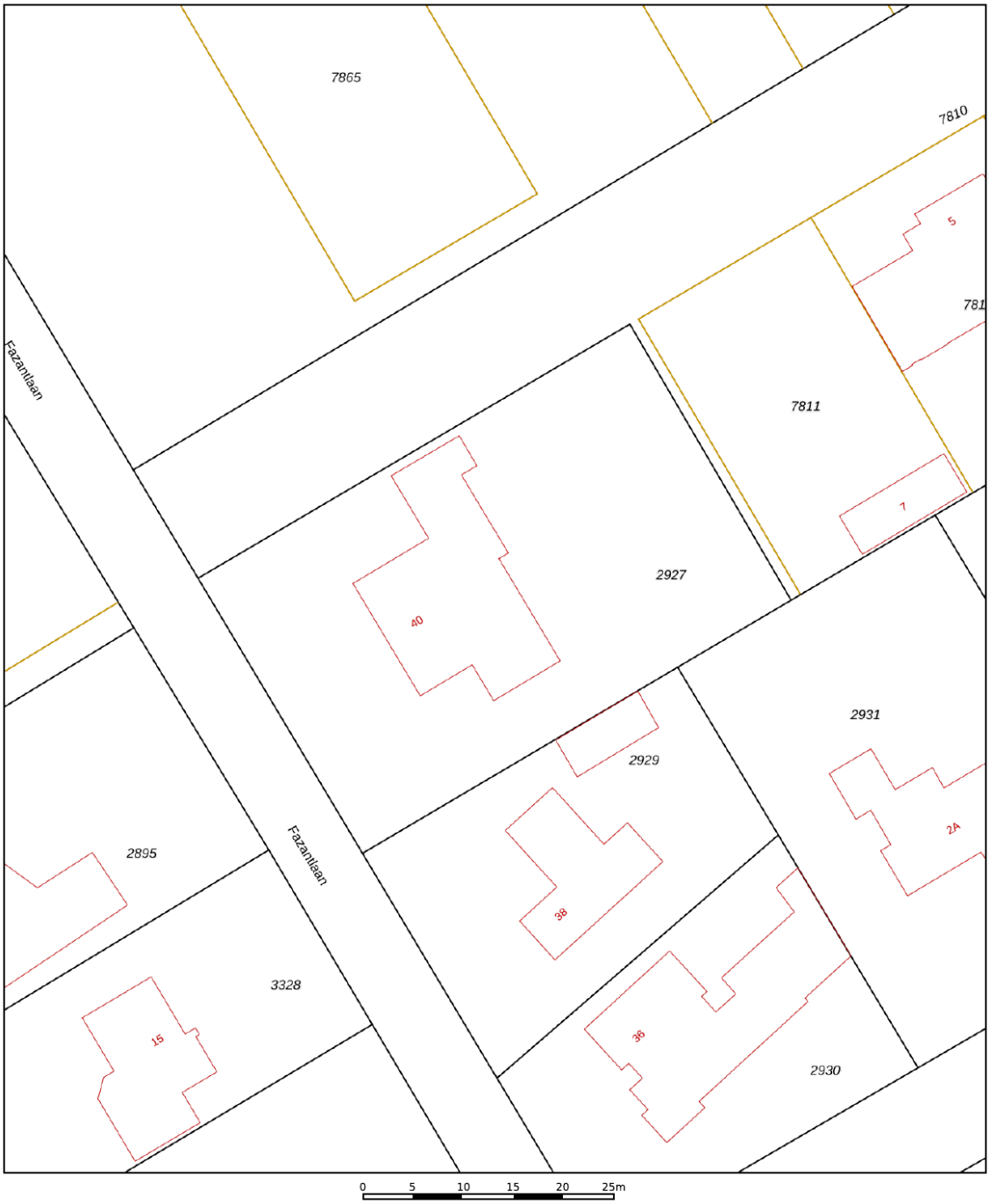


Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend

© Zibber www.zibber.nl

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



Deze kaart is noordgericht

12345 Perceelnummer

25 Huisnummer

Vastgestelde kadastrale grens

Voorlopige kadastrale grens

Administratieve kadastrale grens

Bebouwing

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 27 mei 2026
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Schaal 1: 500

Kadastrale gemeente	Mierlo
Sectie	F
Perceel	2927

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.

kadaster

KADASTRALE KAART

STATISTIEKEN

Buurtinformatie - Geldrop-Mierlo / Mierlo

Leeftijd



0 - 14: 15%
15 - 24: 11%
25 - 44: 21%
45 - 64: 28%
65+: 26%

Huishoudens



Eenpersoons: 30%
Zonder kinderen: 35%
Met kinderen: 34%

Koop / huur



Koop: 69%
Huur: 31%

50%

50%

1,2 per huishouden

KOM JIJ BINNENKORT WONEN IN MIERLO



Mierlo is een gezellig dorp in Noord-Brabant, gelegen tussen Helmond en Eindhoven. Het dorp heeft een rijke geschiedenis en een charmante, landelijke sfeer met veel groen en natuur in de omgeving.
In vroeger tijden was de kersenteelt een belangrijk onderdeel van het dorpsleven. Een bezoek aan Mierlo in het kersenseizoen is een heerlijke manier om de rijke geschiedenis en smaakvolle oogst te ontdekken!

Mierlo staat ook bekend om zijn gezellige dorpskern, waar je kunt genieten van lokale cafés en winkels. Ondanks dat het een rustige plek is, ligt Mierlo dicht bij steden, waardoor het de perfecte balans biedt tussen natuur en stedelijk gemak.





ONS KANTOOR

Je thuis voelen bij je makelaar vinden we erg belangrijk. Wij geloven dat we met onze aanpak, die zich uit in duidelijkheid en aandacht voor onze klanten, het beste resultaat kunnen realiseren.

Waar we voor staan:
-We geloven in langdurige relaties, de ‘klik’ is daarbij erg belangrijk.
-Respect hebben we hoog in het vaandel staan.
-Je krijgt bij ons de aandacht die jij en je (droom)huis verdient.
-We hebben oog voor jou en jouw wensen.
-Opgeven is geen optie!

Om onze kwaliteit te waarborgen laten we ons beoordelen door onze opdrachtgevers. Lees er gerust eens een paar, je zult zien dat we onze beloftes waarmaken. Inmiddels hebben we al een dikke 9 verdiend!

We komen graag kennismaken!

Verkopers: Petrus Dondersstraat 90 Eindhoven
Verkoopperiode: 2 maanden | Gegeven Funda score: 9.8

Wij waren al enthousiast over Maurice en gelukkig onze kijkers ook. Perfecte match tussen verkoper en koper. Wij zouden iedereen Maurice en Meneer de Makelaar aanbevelen.



Verkopers: Vaanakker 52 Mierlo
Verkoopperiode: 2 maanden | Gegeven Funda score: 8,8

Is deskundig en komt empathisch over. Woont zelf in de gemeente. Heeft veel kennis van de lokale markt.



Scan de QR-code
en lees alle beoordelingen online!

59 beoordelingen op
www.funda.nl

Gemiddelde
beoordeling: **9,4**

ONZE MEDEWERKERS



Seppe Huijbregts

KRMT / Eigenaar

040 244 64 24

seppe@meneerdemakelaar.nl

Seppe (1974) is in Eindhoven geboren en via Geldrop uiteindelijk in Mierlo terechtgekomen. Die dorpen kent hij dan ook door en door. Daarom zijn we nu ook al heel wat jaren met regelmaat in Mierlo, Mierlo-Hout, Geldrop en Helmond-Brandevoort werkzaam. “Met iedere klant bouw je toch een connectie op, en dat maakt dit voor mij het leukste vak ter wereld”. Sinds zijn opa in 1938 een eigen kantoor in Eindhoven startte, is hij de derde generatie in de makelaardij.”

Maurice Wassink

NVM-makelaar RM / RT / Eigenaar

040 244 64 24

maurice@meneerdemakelaar.nl

Maurice (1976) weet door zijn enthousiasme mensen heel snel voor zich te winnen. “Het is toch een mensen-business, daarom vind ik de klik tussen mij en de opdrachtgever zeer belangrijk. We gaan toch een soort samenwerking aan met onze opdrachtgevers”. Naast zijn grondige kennis van het vak én van de regio, is dit wat hem tot een makelaar maakt waar je van op aan kunt.





Femke Huijbregts-De Vries

Administratief medewerker

040 244 64 24

info@meneerdemakelaar.nl

Laat Femke (1974) haar gang maar gaan. Op zowel administratief gebied als met onze social media activiteiten weet zij de weg. En de kans is groot dat je Femke aan de telefoon krijgt. Onze rots in de branding op kantoor!

Welcome to the Netherlands!

**When searching for your perfect home in the Netherlands, there are various factors to take into account.
To help you, we made you a list of useful things to know when buying or renting a house in the Netherlands.**



Top 9 before you sign

1 Use an NVM real estate agent

An agent can only act on behalf of the buyer or the seller, but not both. Your own NVM agent will help you navigate the Dutch waters, search for suitable options, screen the property, handle negotiations, check the contracts and so on. You'll be in good hands.

2 Be on time

Punctuality is a big deal in the Netherlands. If you are delayed or can't make it to an appointment, make sure you cancel on time – at least 24 hours beforehand.

3 Set your budget

Don't bid more than what you can afford or want to pay. Your agent will advise you on the right price, and can also recommend mortgage advisors, so you can see how much you can borrow.

4 Negotiation expertise

Let your real estate agent handle the negotiations for you during the bidding process, so that you are not faced with surprises further down the line.

5 When (not) to talk about money

Once you have agreed on a price and are going to sign the contract, don't reopen negations. This will probably upset the owners and you could lose the deal.

6 One bid at a time

It is not common in the Netherlands to bid on several houses at the same time.

7 Like the furniture?

In homes and apartments, the kitchen and bathroom are normally included, but the furniture isn't always. If you want certain items to stay, make sure to attach a list of items with your specifications. Your agent will help you with this.

8 Your word is a big deal

An oral agreement between a private buyer and a private seller is not binding during purchase (it is when you rent), but carries a lot of weight. It's best to be absolutely sure that you really want the home before signing, although you have 3 days to reconsider.

9 Viewings with few people

When you are going to view a home or apartment, come alone or with your partner. It's not common to bring the kids to a first viewing. If you do have to, please let your agent know.

NVM
www.nvm.nl/expat

More certainty
More success
More convenience



BELANGRIJK!

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 interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Alle opgegeven maten zijn ± maten. Daarnaast zijn de hiervoor vermelde beschrijvingen en bijgevoegde plattegronden indicatief; de realiteit ziet u tijdens de bezichtiging die wij graag voor u regelen.

Alle door ons verstrekte informatie is geheel vrijblijvend en uitsluitend voor geadresseerde bestemd. De verstrekte gegevens zijn met zorg samengesteld, hierbij is de grootst mogelijke nauwkeurigheid nagestreefd. Voor het verzamelen hiervan zijn wij echter in belangrijke mate afhankelijk van derden. Wij, noch de verkoper, aanvaarden enige aansprakelijkheid ten aanzien van de juistheid van de verstrekte gegevens.

De verkoper van de woning heeft een zogenaamde informatieplicht. Daar staat tegenover dat de koper een onderzoeksplicht heeft. Wij gaan ervan uit dat u, voordat u een bod uitbrengt op de woning, onderzoek heeft verricht naar alle aspecten, die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn bij het nemen van uw aankoopbeslissing.

Ten aanzien van de bouwkundige situatie, bestemmingsplan etc. etc., nemen wij geen enkele verantwoordelijkheid. Wel stellen wij U uiteraard in de gelegenheid hiernaar, indien U dat wenst, zelf een onderzoek te doen, of te laten doen. U dient zich vooraf te vergewissen van de situatie, zodat achteraf geen teleurstelling ontstaat.

Deze aanbieding betreft niet meer dan een uitnodiging tot het doen van een voorstel. Verkopers behouden zich uitdrukkelijk het recht tot gunning voor. Bij meerdere serieuze kandidaten kan tot inschrijving besloten worden.

Bij het doen van een bod dienen de volgende zaken te worden aangegeven:
-Geboden koopsom
-Datum van aanvaarding
-Eventuele overname van roerende zaken
-Eventuele ontbindende voorwaarden.

NB. Als bieder krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. U dient dit bij uw bod te bedingen. Over ontbindende voorwaarden moeten partijen het eens zijn vóór de koop.

Tot zekerheid voor de nakoming van de verplichtingen dient de kopende partij, binnen de afgesproken termijn na het tot stand komen van de koopovereenkomst, een waarborgsom (10 % van de koopsom) te storten bij de notaris. Het is de kopende partij ook toegestaan een bankgarantie te stellen bij een Nederlandse bankinstelling ter grootte van dit bedrag.

Notariskeuze: Als koper hebt u het recht de notaris te kiezen. Mocht u ten tijde van de ondertekening van de overeenkomst nog geen notaris hebben gekozen, dan zullen wij in de overeenkomst opnemen dat u dat binnen 10 werkdagen (na ondertekening) alsnog dient te doen. Heeft u na 10 werkdagen nog geen notaris gekozen, dan zal de verkoper een notaris kiezen.

Tussentijdse verkoop voorbehouden.

Er is pas een rechtsgeldige koopovereenkomst ná ondertekening van de koopovereenkomst: De Hoge Raad, het hoogste rechtscollege in Nederland, heeft bepaald dat als er een woning wordt verkocht door een particuliere verkoper aan een particuliere koper er pas sprake is van een rechtsgeldige koopovereenkomst als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit betekent dat een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst niet voldoende is. Zolang de koopovereenkomst niet is ondertekend door de particuliere verkoper en de particuliere koper kan verkoper ingaan op een hoger bod.

Als de koopovereenkomst schriftelijk is vastgelegd en dus rechtsgeldig is, dan heeft de koper het recht om binnen drie dagen van de koop af te zien. De drie dagen bedenktijd gaat pas in, nadat een door beide partijen ondertekend exemplaar van de koopovereenkomst met de ontvangstbevestiging aan de koper is overhandigd. De bedenktijd begint de volgende dag om 00.00 uur.

Een bezichtiging is voor zowel de verkoper als de (kandidaat) koper een spannende gebeurtenis. Wij stellen het op prijs als u ons binnen enkele dagen na uw bezoek informeert over uw bevindingen zodat wij de verkoper hierover kunnen informeren.

Deze brochure is aan meerdere gegadigden verzonden.

Wij adviseren u altijd uw eigen adviseur/NVM makelaar mee te nemen!

FAQ

Het kopen of verkopen van een woning is een spannende tijd. Maar 'wanneer bent u nu precies in onderhandeling?' en 'Wat houdt een optie eigenlijk in?', zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. De navolgende vraag en antwoord reeks verschaft u wellicht meer duidelijkheid.

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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij of zij met u in onderhandeling is. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij of zij uw bod met de verkoper zal overleggen betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

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 graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste aanbieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door.

Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?
Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), 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 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 biedingproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

Hoe komt een koop tot stand?
Als koper en verkoper het mondeling eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn bijvoorbeeld de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn 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 belangrijk dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt.
Naast de eerder genoemde punten worden meestal nog enkele aanvullende afspraken in de koopakte opgenomen. Denk bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog afzien van de aankoop van de woning, Ziet de koper tijdens de bedenktijd niet af van de koop, 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.

Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?
Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van 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.

Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?
Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandelingen 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 onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezegging na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bieders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

De makelaar vraagt een 'belachelijk' 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 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.

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 verkoop-procedure. 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.



FAQ

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 niet. Het begrip 'optie' wordt daarbij vaak ten onrechte gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens het onderhandelingsproces, natuurlijk na overleg met de opdrachtgevers, de verkopers. 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 om 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 verkopende makelaars beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

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 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 door de verkoper ingeschakelde makelaar dient 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.

Wanneer is de overeenkomst 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 koop-overeenkomst'.

MENEER DE MAKELAAR



www.meneerdemakelaar.nl
• Sinds 1938 •

NVM