Ancora.
Voor alle zekerheid



Buitensluis 5, 2225 WD Katwijk

Vraagprijs € 925.000,00 kosten koper







Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda

Omschrijving

Buitensluis 5, 2225 WD Katwijk

Wonen op een uitzonderlijke plek, direct aan de Katwijkse kust!

Wonen in het duin, met uitzicht op de Noordzee, en wakker worden met het geluid van de branding en een panoramisch zeezicht: dat kan in dit fantastische appartement. Door de ligging aan wandel- en fietsroutes is deze woning absoluut uniek gelegen. Ook de strandpaviljoens en het gezellige centrum van Katwijk aan Zee liggen op loopafstand.

Dit appartement maakt deel uit van een modern complex uit 2018 en biedt de kwaliteit en het comfort van nieuwbouw, gecombineerd met een locatie die zijn gelijke niet kent. De woning beschikt over een ruime berging en een eigen parkeerplaats in de ondergelegen garage. Dankzij de zeer goede isolatie heeft de woning bovendien energielabel A, wat zorgt voor comfort en lage energiekosten.

De woning valt op door de vele lichtinval en de sfeervolle, luxe keuken met inbouwapparatuur en kookeiland, het kloppend hart van dit appartement. Er zijn 2 ruime slaapkamers, een badkamer met douche, dubbele wastafel en toilet, en daarnaast een separaat toilet met fonteintje. Een technische ruimte annex berging maakt de indeling compleet.

Een van de absolute hoogtepunten is het prachtige overdekte terras op het zuidwesten, waar u het hele jaar door kunt genieten van de buitenlucht, de zeebries en het uitzicht.

Kortom, een instapklare woning op een unieke locatie, waar comfort, luxe en een adembenemende ligging samenkomen.

Bijzonderheden:
- Energielabel A
- Eigen inpandige parkeerplaats
- Overdekt terras op het zuidwesten
- Panoramisch zeezicht
- per direct beschikbaar

Vraagprijs € 925.000,00 kosten koper

Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Kenmerken

Object gegevens	
Soort appartement	Portiekflat
Open portiek	Nee
Bouwjaar	2018

Maten object	
Aantal kamers	3 kamers
Aantal slaapkamers	2 slaapkamer(s)
Inhoud woning	422 m^3
Gebruiksoppervlakte woonfunctie	110 m^2
Woonkamer	38 m^2

Details	
Ligging	Vrij uitzicht, zeezicht
Voorzieningen	Mechanische ventilatie, Schuifpui, Glasvezel kabel, Zonnepanelen
Bijzonderheden	Gedeeltelijk gestoffeerd, toegankelijk voor ouderen
Schuur / berging	R - inpandig in het gebouw
Kabel	Nee
Buitenzonwering	Nee

Energie	
Energielabel	A
Isolatie	Volledig geïsoleerd
Verwarming	C.V.-Ketel, Vloerverwarming geheel
Warmwater	C.v.-ketel, hr ketel

Tuin gegevens	
Tuin	Zonneterras
Tuin diepte (cm)	256
Tuin breedte (cm)	711
Hoofdtuin	Zonneterras
Positie	Zuid, West
Kwaliteit	Normaal

Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Ancora.
Voor alle zekerheid

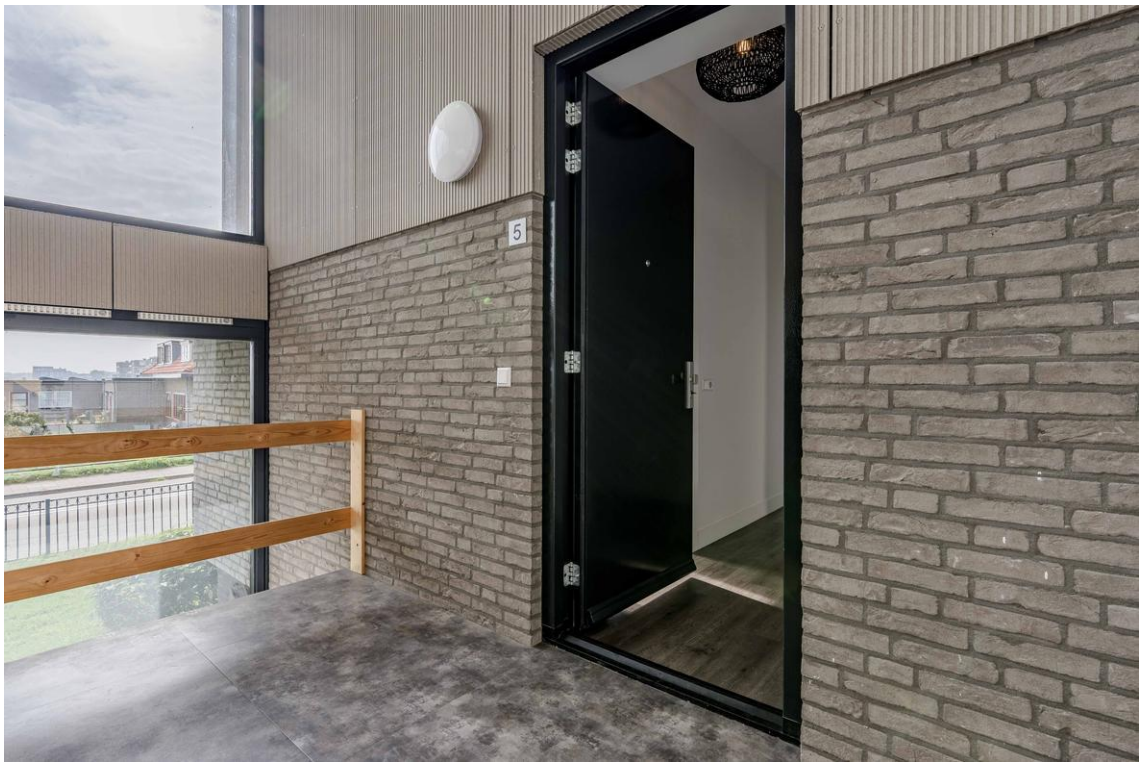


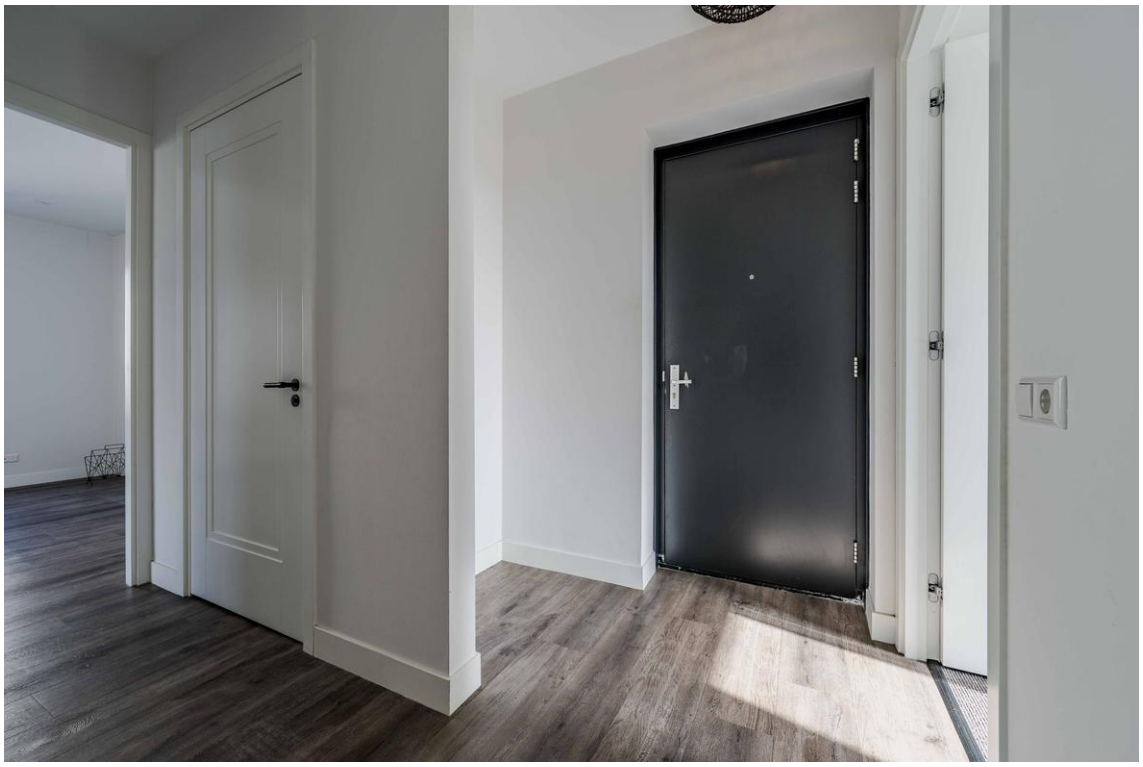


Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda

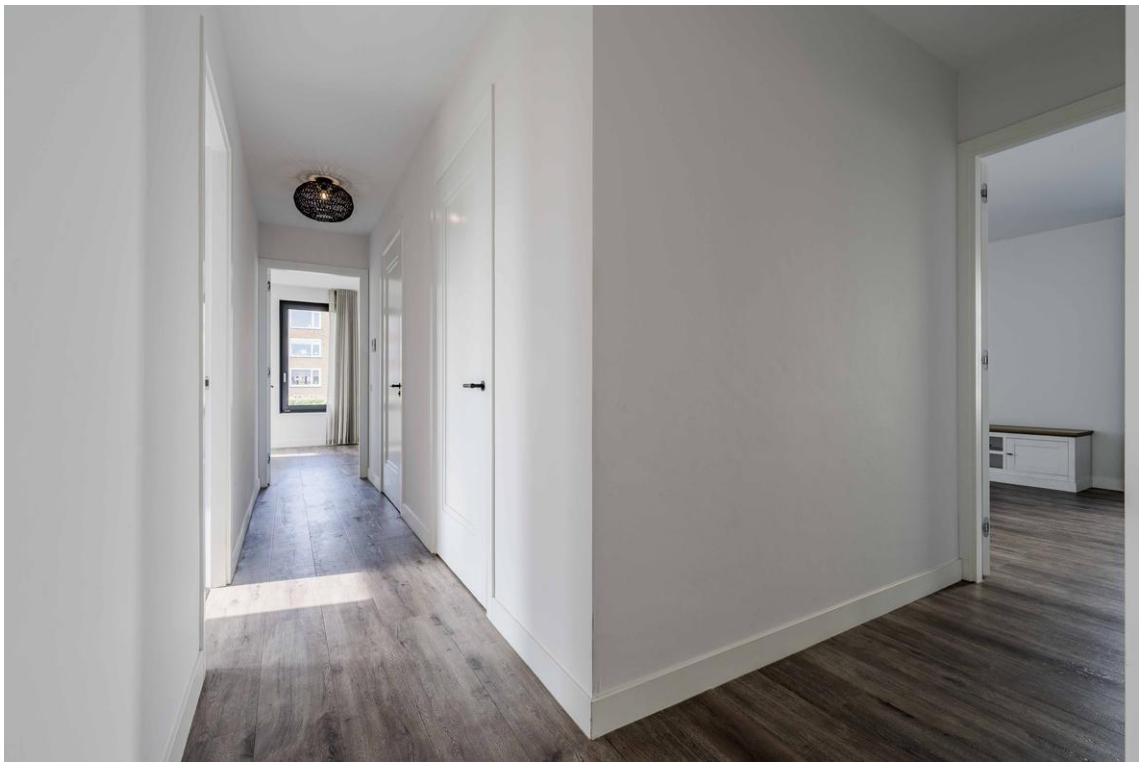




Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl







Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

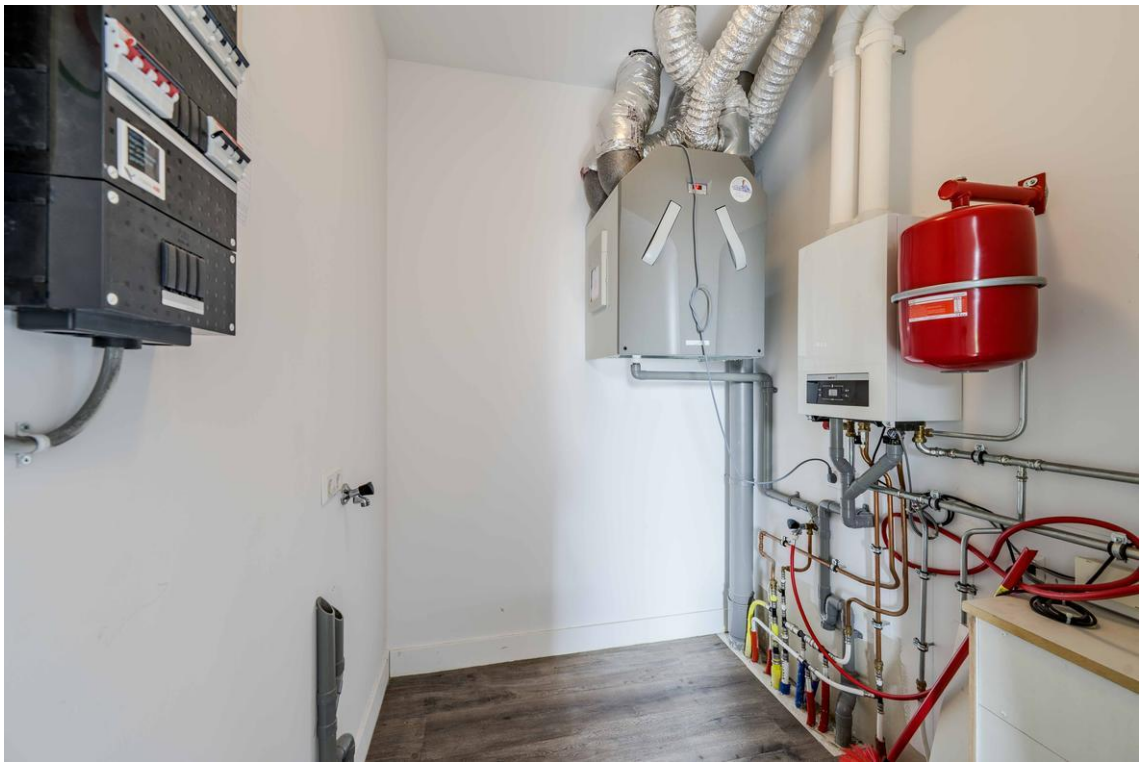




Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda

Ancora.
Voor alle zekerheid





Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

NVM

funda





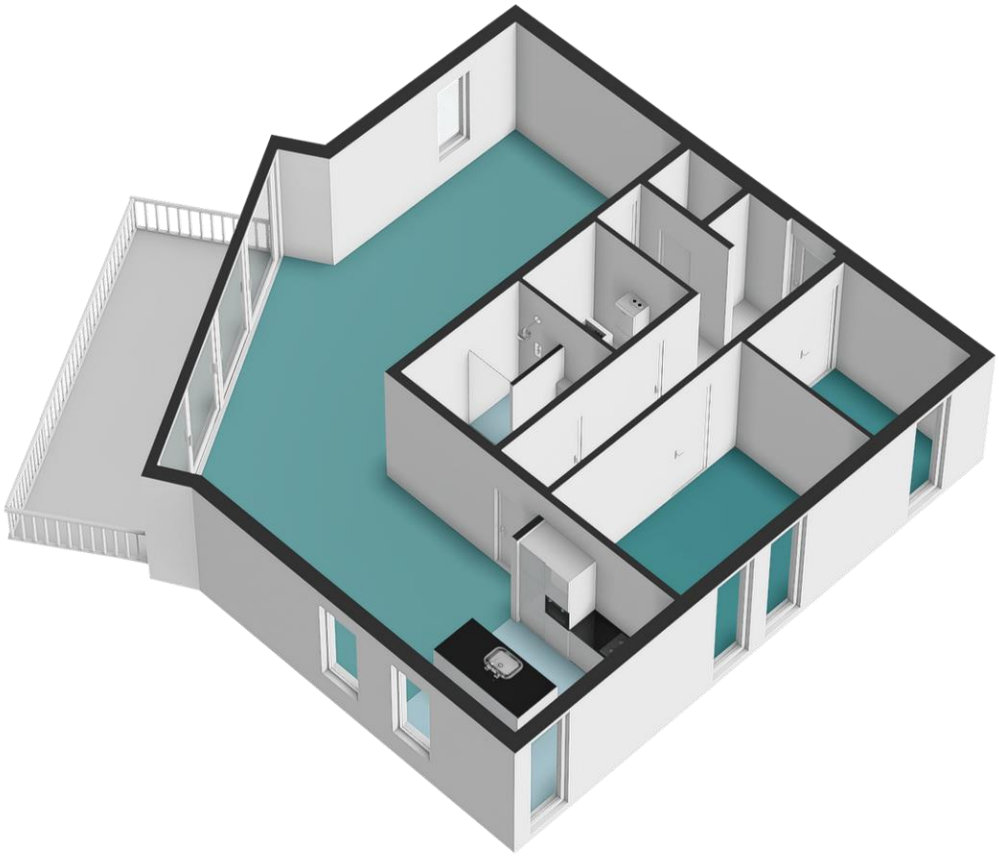
Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Plattegrond



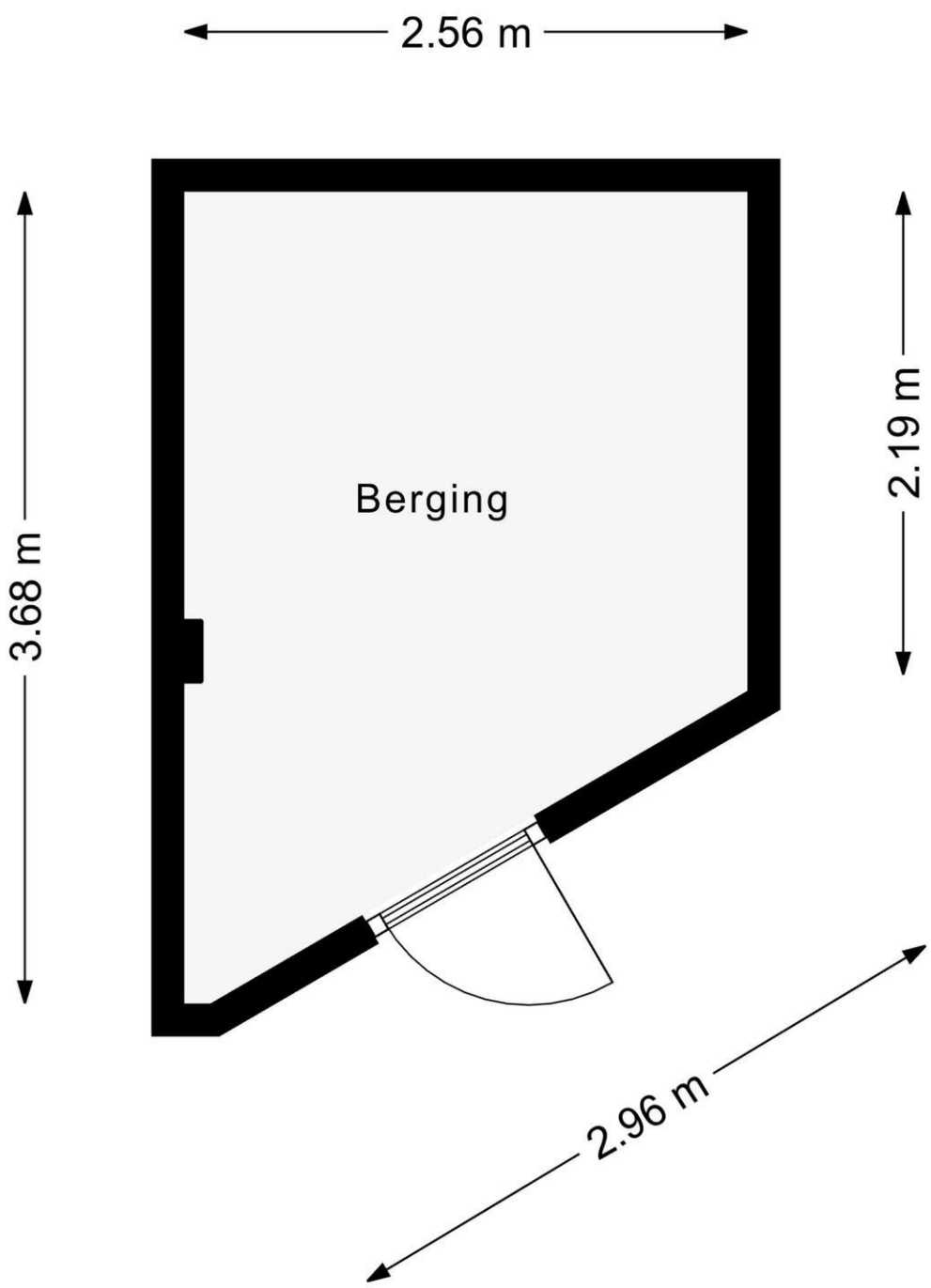
Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Plattegrond



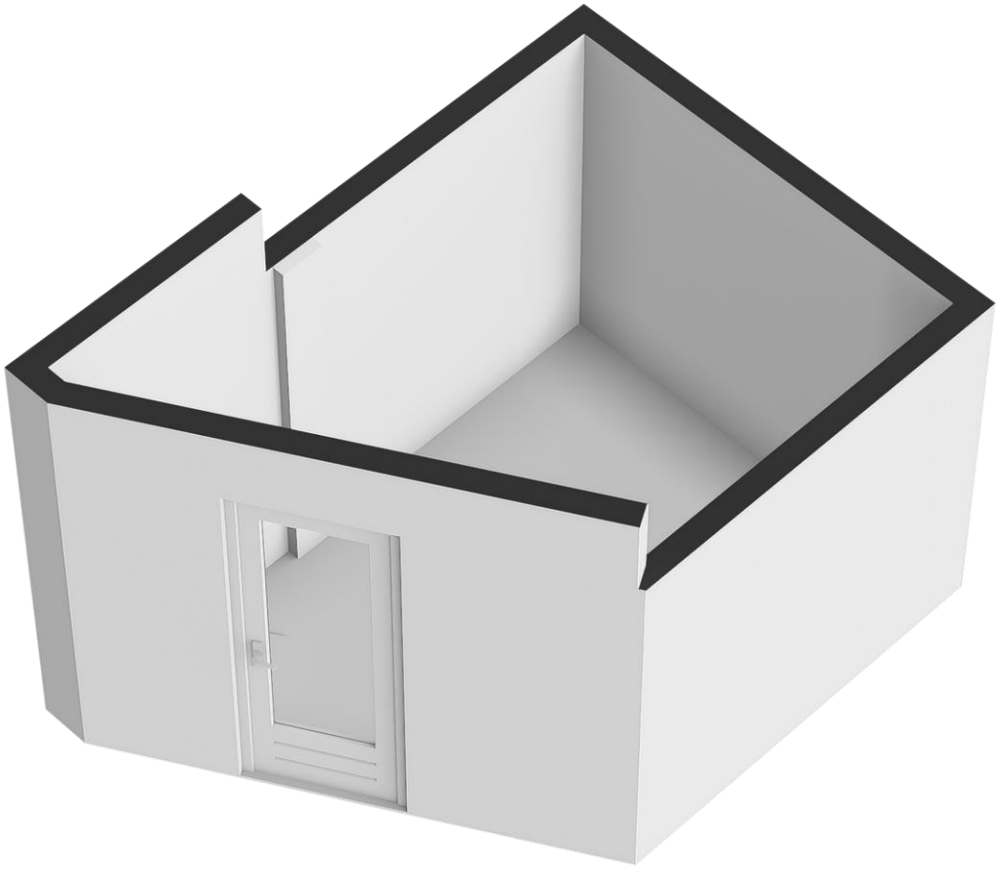
Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Plattegrond



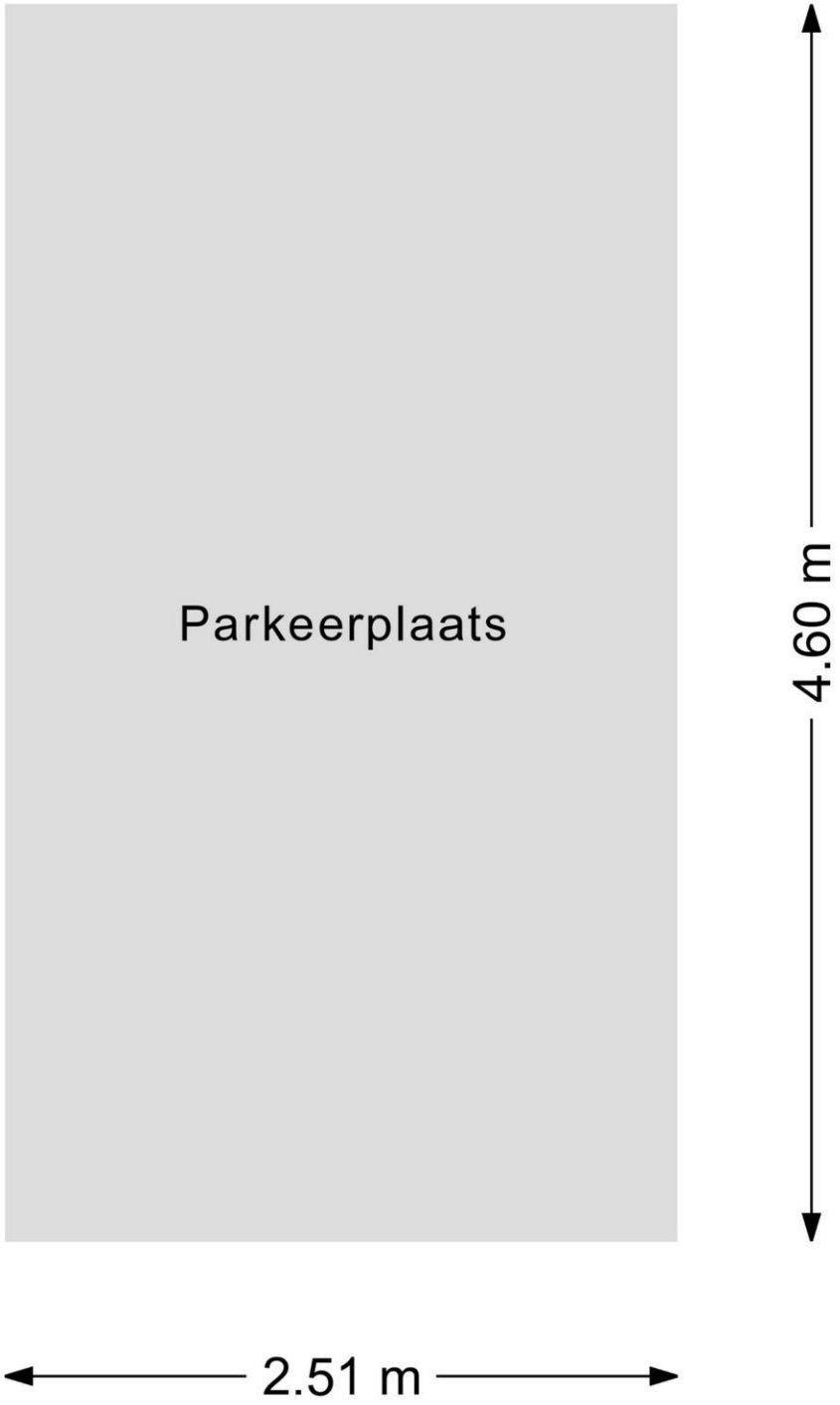
Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Plattegrond



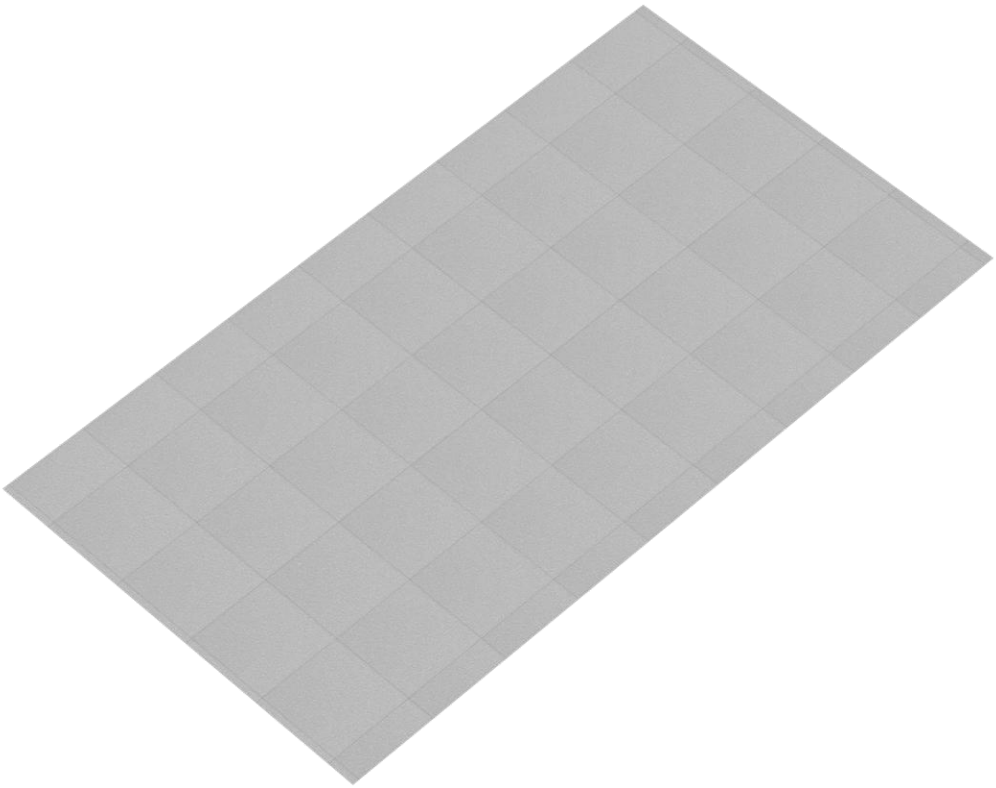
Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Plattegrond



Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

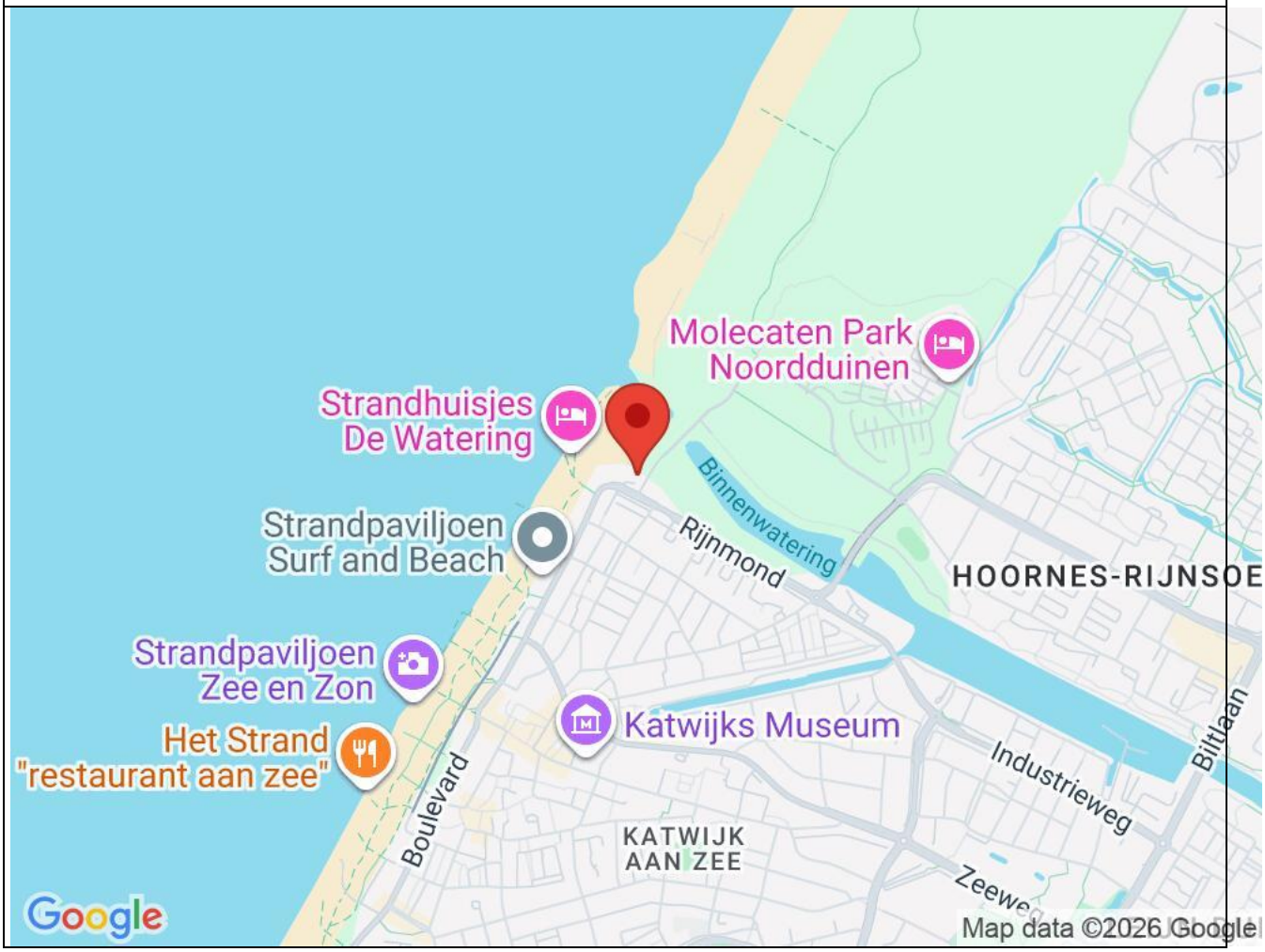
Plattegrond



Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

Locatie

Adres	Buitensluis 5
Postcode / plaats	2225 WD Katwijk
Provincie	Zuid-Holland



Ancora Makelaardij
Baron S. de L. Wyborghstraat 1
2225 TD, KATWIJK ZH
Tel: 071-4016545
E-mail: makelaardij@ancora.nl
www.ancora.nl

U hebt via ons kantoor een woning bezichtigd wat nu?

Is dit het huis waar U naar op zoek was?

Nee: Laat het ons dan zo snel mogelijk weten. Wij kunnen dan onze opdrachtgever op de hoogte stellen.

Ja: Neem dan zo spoedig mogelijk contact op met ons kantoor. U krijgt op dat moment tevens te horen of wij nog vrij zijn met het pand. U kunt uw bod uitbrengen onder ontbindende voorwaarden. Bijvoorbeeld een bod met een ontbindende voorwaarde voor financiering. Dit houdt in dat wanneer u, binnen een bepaalde periode, de financiering niet rond krijgt, u de koop, zonder kosten, kunt ontbinden.

U kunt ook gebruik maken van de **Ancora combi.** Dat betekent voor u aan-kopen met de bemiddeling van "uw eigen makelaar", evt. verkopen en het afsluiten van een hypotheek tegen een zeer gunstig en voordelig tarief. Wilt u hierover meer weten? Vul dan het bijgesloten antwoordformulier in en stuur dit naar ons kantoor.

Een ontbindende voorwaarde is een onzekerheid voor de verkoper.
Indien de verkoper op een bepaald moment 2 gelijkwaardige, of bijna gelijkwaardige biedingen binnenkrijgt waarvan er één bieding is met een ontbindende voorwaarde, kan de verkoper besluiten om de bieding te kiezen zonder ontbindende voorwaarde. Er is voor hem dan direct zekerheid dat de koop niet meer kan worden ontbonden, natuurlijk met uitzondering van de wettelijke bedenktijd van 3 dagen.

Uw bod wordt in behandeling genomen.
De mogelijke reacties kunnen zijn:

1. Uw bod is te laag en wordt afgewezen. U wordt verzocht, indien u nog interesse heeft, de onderhandeling te starten met een hoger bod.

2. De makelaar gaat namens de verkoper met u of uw eigen makelaar onderhandelen. Dit hoeft niet over de prijs te gaan, dit kan ook betrekking hebben op de opleveringsdatum, ontbindende voorwaarden of overname roerende goederen en dergelijke.

3. Uw bod wordt door de verkoper geaccepteerd. Let er wel op: een bod van de vraagprijs betekend niet per definitie dat u dan ook de koper bent. De genoemde prijzen zijn slechts een uitnodiging tot onderhandelen of het uitbrengen van een bod. Indien er voor een bepaald pand veel gegadigden zijn, bestaat er de mogelijkheid dat er wordt overgegaan op een verkoop bij inschrijving. Wanneer er een overeenstemming is tussen partijen over het object, de koopprijs, opleveringsdatum en eventuele voorwaarden wordt er een koopakte opgemaakt.

Wordt een woning gekocht door een natuurlijke persoon, die dit niet voor zijn beroep of bedrijf doet, dan moet de koop schriftelijk worden aangegaan. Het schriftelijkheidsvereiste geldt alleen voor aankoop van een woning voor eigen bewoning.

Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend, dan heeft de koper het recht om binnen 3 dagen nadat de koopovereenkomst aan hem ter hand is gesteld, van de koop af te zien. De koper hoeft hiervoor geen redenen op te geven. De gedachte achter deze bedenktijd is dat de koper nog de gelegenheid heeft om deskundigen te raadplegen. De termijn van 3 dagen is zodanig, dat daarin in ieder geval 2 werkdagen moeten vallen. De verkoper heeft geen bedenktijd. Naast deze bedenktermijn van 3 dagen kunnen uiteraard nog steeds de gebruikelijke ontbindende voorwaarden worden opgenomen, bijvoorbeeld voor het verkrijgen van een hypothecaire geldlening of een woonvergunning. De bedenktijd van 3 dagen kan niet worden uitgesloten.

De bedenktijd is minimaal 3 dagen en begint te lopen op de dag na de dag waarop de koper de koopakte heeft ontvangen. Vanwege het opmaken en ondertekenen van de koopakte zullen er al enkele dagen verstreken zijn voordat de bedenktijd ingaat. Op de bedenktijd is de Algemene Termijnwet van toepassing, waarin staat dat tenminste 2 van de 3 dagen geen zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. Zie hiervoor het volgende overzicht (hierin zijn de erkende feestdagen niet meegenomen).

Ondertekende koopakte door koper ontvangen	Bedenktijd eindigt op	Bedenktijd bedraagt
Maandag	Donderdag	3 kalenderdagen
Dinsdag	Vrijdag	3 kalenderdagen
Woensdag	Maandag	5 kalenderdagen
Donderdag	Maandag	4 kalenderdagen
Vrijdag	Dinsdag	4 kalenderdagen
Zaterdag	Dinsdag	3 kalenderdagen
Zondag	Woensdag	3 kalenderdagen

Indien u de koop, na acceptatie door de verkoper, en na de bedektijd, alsnog wilt ontbinden kan dit alleen op straffe van een boete van 10% van de koopprijs of een ander in het contract geregeld boetebeding. Dit geldt natuurlijk niet indien u de koop wilt ontbinden door het inroepen van een ontbindende voorwaarde of in geval van wanprestatie van de verkoper.

Er wordt met u een afspraak gemaakt om de koopakte bij ons op kantoor met u te bespreken en te ondertekenen.
Na ondertekening door beide partijen zal de originele akte worden doorgezonden naar de (meestal) door de koper gekozen notaris.
Zowel koper als verkoper ontvangen een kopie van de koopakte. Zodra een exemplaar van de getekende koopakte aan koper ter hand is gesteld treedt de 3 dagen termijn in werking. Om zekerheid te verkrijgen ten aanzien van de ingangsdatum van de 3 dagen termijn bent U verplicht om een ontvangstbevestiging te tekenen.

Van de notaris ontvangt u een bevestiging dat de akte is ontvangen en, indien mogelijk, wordt er direct een afspraak gemaakt voor het passeren van de akte (de zgn. “eigendomslevering”).

Vóór de levering is het koper toegestaan om de woning te inspecteren. U kunt dan kijken of de woning nog in dezelfde staat is als ten tijde van de bezichtiging. Tevens worden er op dat moment de meterstanden opgenomen.

Voor de koop van een woning heeft u natuurlijk ook een hypotheek nodig.
Voor een berekening en het afsluiten van een hypotheek kunt u ook bij Ancora terecht.
Wij werken nou samen met diverse geldverstrekkers en kiezen daaruit de hypotheek die het beste bij u past.

Laat u bij de koop van een nieuwe woning een koopwoning achter?
Neem dan kontact op met ons kantoor voor een verkoopadvies. Natuurlijk is dit gesprek kosteloos en geheel vrijblijvend.

Heeft u na het lezen van al deze informatie nog vragen?
Neem dan gerust contact met ons op.
Een huis kopen doet u immers niet iedere dag!

“Word ik koper als ik de vraagprijs bied?” en “wanneer komt de koop tot stand?”
Dit zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan.
Onderstaand treft u de tien meest gestelde vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten met de daarbij behorende antwoorden.

Vraag & 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 kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan bezichtigingen door. 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. De vraagprijs is alleen een uitnodiging 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 een weer biedingen.
Als de verkopende partij binnen de daarvoor gestelde termijn 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 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 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.

4. Wanneer komt de koop tot stand?
Als verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), en wanneer dit schriftelijk is vastgelegd in een koopakte dan is er een koop. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nóg 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 vóór dat er een koopovereenkomst tot stand is gekomen. Let op: U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit "onder voorbehoud van financiering" is. Als de schriftelijke koopovereenkomst eenmaal is getekend, dan heeft de koper het recht om binnen 3 dagen nadat de koopovereenkomst aan hem ter hand is gesteld, van de koop af te zien. De koper hoeft hiervoor geen redenen op te geven.

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

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. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken –roerende goederen 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 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 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. 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 overdrachtbelasting 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.

Ancora Makelaardij o.g. kan voor u:

Een huis verkopen……
Een huis aankopen……
Hypotheek regelen……
Een taxatie maken……

Het zijn allemaal zeer belangrijke zaken.
Te belangrijk om aan een ondeskundige uit te besteden.
Daarom stellen wij ons als NVM makelaar graag aan u voor…….

Ancora NVM Makelaar:
Dit predikaat is binnen de Nederlandse woningmakelaardij een garantie voor *hoge kwaliteit* en zorgt ervoor dat uw woning *uitgebreid* op de nummer 1 site van Nederland (Funda) wordt gepresenteerd.

Dienstverlening:
Bij de aan- en/of verkoop van woningen neemt Ancora Makelaardij de totale begeleiding op zich, tot en met de overdracht bij de notaris.
Ancora Makelaardij is als geen ander op de hoogte van de lokale (woning)markt en kan de waarde van woningen goed inschatten.

De werkzaamheden van de makelaardij bestaan onder andere uit:

- Bemiddelen bij aankoop
- Bemiddelen bij verkoop
- Bemiddelen bij huur
- Bemiddelen bij verhuur
- Advisering bij onteigening
- Taxaties

GRATIS extra service van Ancora Adviesgroep
Heeft u via onze bemiddeling een woning aangekocht of verkocht dan bieden wij u als extra de volgende gratis diensten aan

- Gratis Verzekerings vergelijking
- Gratis hypotheekberekening

Borden/Biljetten
U kunt de keuze maken of u een te koop bord of een te koop biljet wilt plaatsen.
De borden zijn door de vorm zeer opvallend en door de aangebrachte reflecterende laag op de tuinborden lichten ze op in het donker.

Na het gesprek tussen u en de makelaar
Zodra de makelaar bij u is geweest om alles door te nemen en te bespreken in een vrijblijvend gesprek gaat hij de waarde van uw woning berekenen en brengt vervolgens een advies uit voor de nader door u te bepalen vraagprijs. Uiteraard bent u helemaal vrij om hiermee te doen wat u wilt. U bent niet verplicht uw woning bij ons in verkoop te brengen, hoewel wij u uiteraard graag ten dienste willen zijn.

Indien u besluit de woning bij Ancora in verkoop te brengen
Zodra u heeft besloten u woning via onze bemiddeling te willen verkopen worden alle belangrijke zaken, zoals de vraagprijs en de oplevering vastgesteld. Vervolgens wordt alles in het werk gesteld om te starten met de verkoop. Deze procedure wordt eveneens gevolgd bij het plaatsen van een aankoop
opdracht.

Indien u besluit een huis aan te kopen via Ancora

Ancora Financiële Diensten voor een duidelijk hypotheekadvies
Er zijn momenten in het leven dat uw financiële situatie veranderd, bijvoorbeeld met het kopen van een huis of het verbouwen daarvan. In veel gevallen heeft u hiervoor een hypotheek nodig. Ook voor uw bestaande hypotheek kan het verstandig zijn deze eens tegen het licht te houden. Bij Ancora bent u hiervoor op het juiste adres.

Met een hypotheek gaat u enerzijds verplichtingen aan, anderzijds bouwt u ermee aan een waardevol bezit. Beide aspecten gelden voor een lange reeks van jaren. Des te belangrijker is het dat u bij Ancora uw hypotheek als maatwerk kunt laten regelen en net zo makkelijk weer kunt laten aanpassen als uw persoonlijke- of gezinsomstandigheden veranderen.
Bij Ancora kunt u uw hypotheek blijven afstemmen op uw persoonlijke situatie, bestedingspatroon of toekomstverwachtingen.

Daarom heeft u bij Ancora de keus uit een tal van mogelijkheden met betrekking tot de looptijd, uw vermogensopbouw, uw fiscale voordeel en uw uiteindelijke (netto)maandlasten. Ook met de ontwikkeling van die factoren in de toekomst kunt u nu al rekening houden. De hypotheekadviseur van Ancora adviseert u in een persoonlijk gesprek graag om de juiste keuze te maken.

Ancora is onafhankelijk en werkt samen met vele banken en verzekeringsmaatschappijen. U hoeft dus niet te shoppen, dat doen wij voor u.

Ancora.
Voor alle zekerheid

Neem contact op met onze Erkend Hypotheekadviseur

Tel: 071-4016545
Email: mailbox@ancora.nl

De informatie die u van ons heeft ontvangen is geheel vrijblijvend, de genoemde prijs is slechts een uitnodiging tot onderhandelen of het uitbrengen van een bod. De informatie in deze brochure is naar beste kunnen en weten samengesteld, doch voor de juistheid wordt geen garantie verleend. Dit geldt ook voor opgenomen maten en andere bouwkundige gegevens, deze kunnen afwijken van de feitelijke situatie.
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.