

TE KOOP



Ericalaan 105, Hoogeveen

Vraagprijs € 165.000 k.k.

Hup & Fidom Garantiemakelaars
Het Haagje 147
7902 LE Hoogeveen

0528-262191
hoogeveen@hup-fidom.nl
www.hupenfidommakelaarshoogeveen.nl





> Kenmerken

Woonoppervlakte
67 m²

Perceeloppervlakte
0 m²

Inhoud
216 m³

Bouwjaar
1965

> Omschrijving

Centraal ten opzichte van scholen, winkelcentrum "De Nije Nering", het centrum van Hoogeveen en de op- en afritten van de A28/A37 gelegen 4-KAMER APPERTEMENT met BERGING. Het appartement is voorzien van vernieuwde elektra, centrale verwarming en gedeeltelijk van kunststof kozijnen.

INDELING: hal/entree, toilet, keuken met enige inbouwapparatuur, vaste kast en deur naar het balkon. Vervolgens een doucheruimte uit 2009 met douche, designradiator en badmeubel (is aan vervanging toe). Ten slotte een woonkamer en 3 slaapkamers waarvan 1 met deur naar het balkon.

VERENIGING VAN EIGENAREN

De Vereniging van Eigenaren draagt onder andere zorg voor het algemeen onderhoud en opstalverzekering. De servicekosten bedragen € 240,85 per maand waarbij er momenteel gespaard wordt voor investeringen ten behoeve van de verduurzaming van het complex.

INFORMATIE:

- verwarming en warm water middels CV;
- deels voorzien van kunststof kozijnen;
- VvE bijdrage;
- openbaar parkeren;
- eigen berging.

Kortom: een keurig 4-kamer appartement op een leuke locatie!







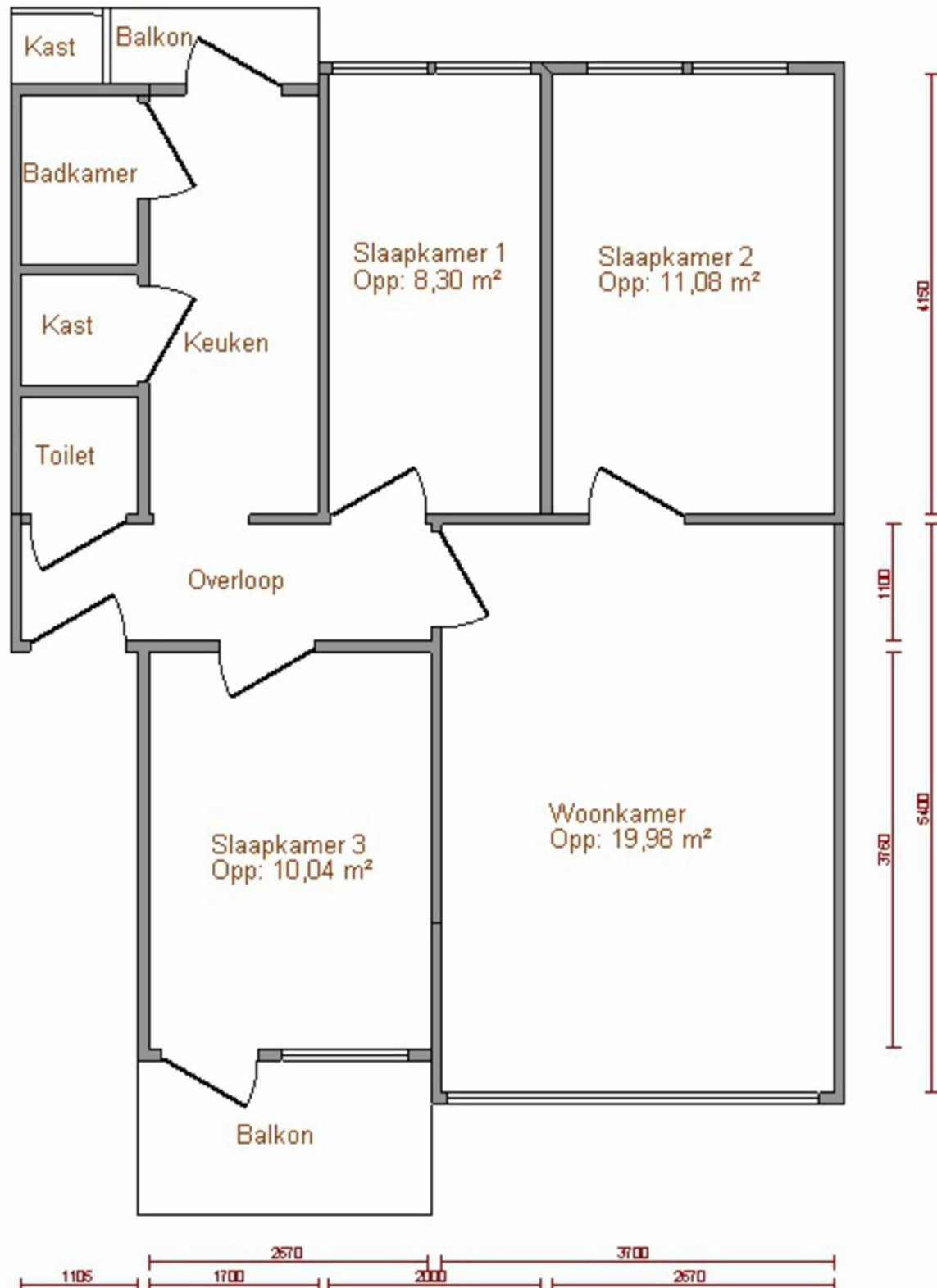


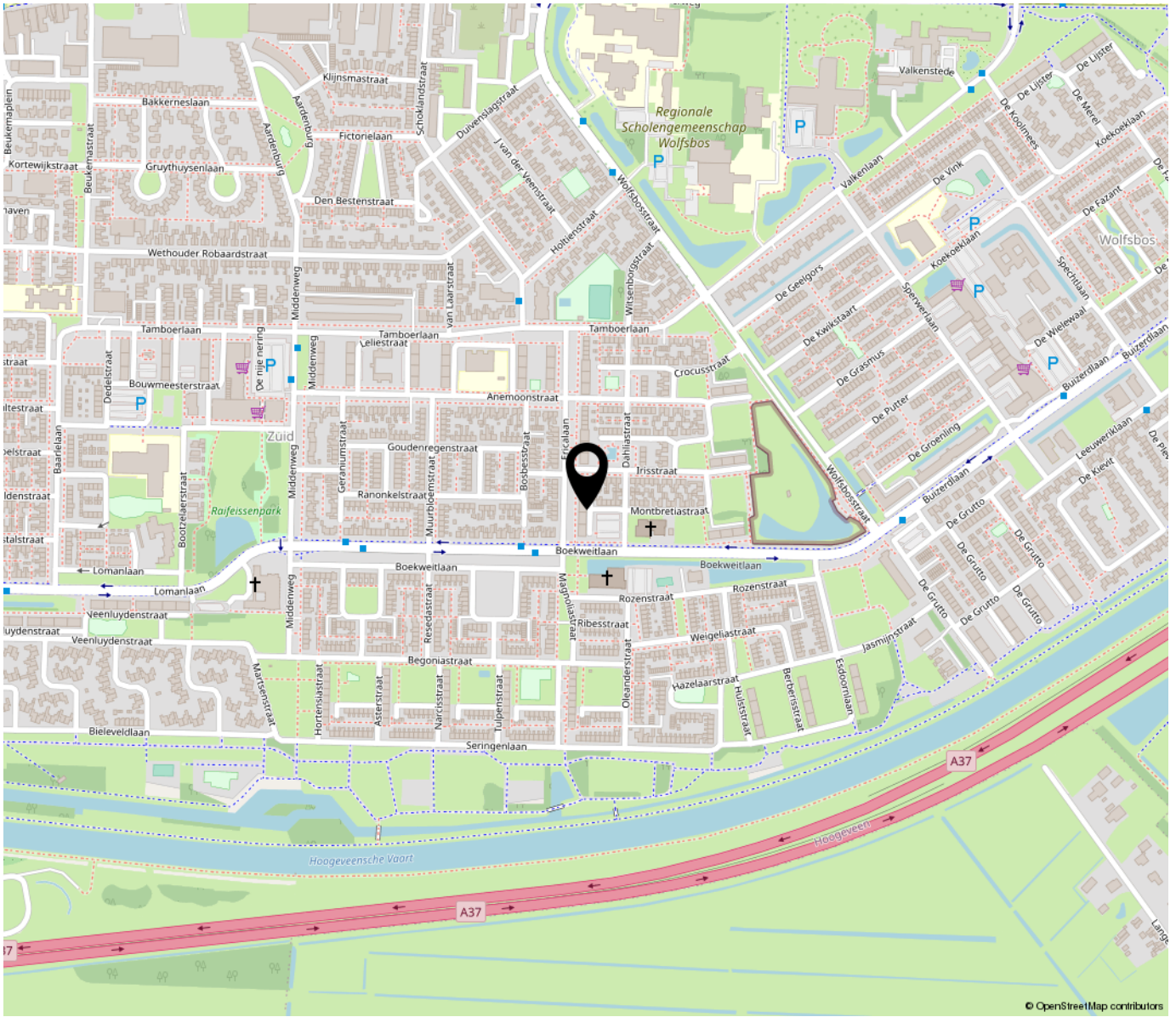




> Plattegrond

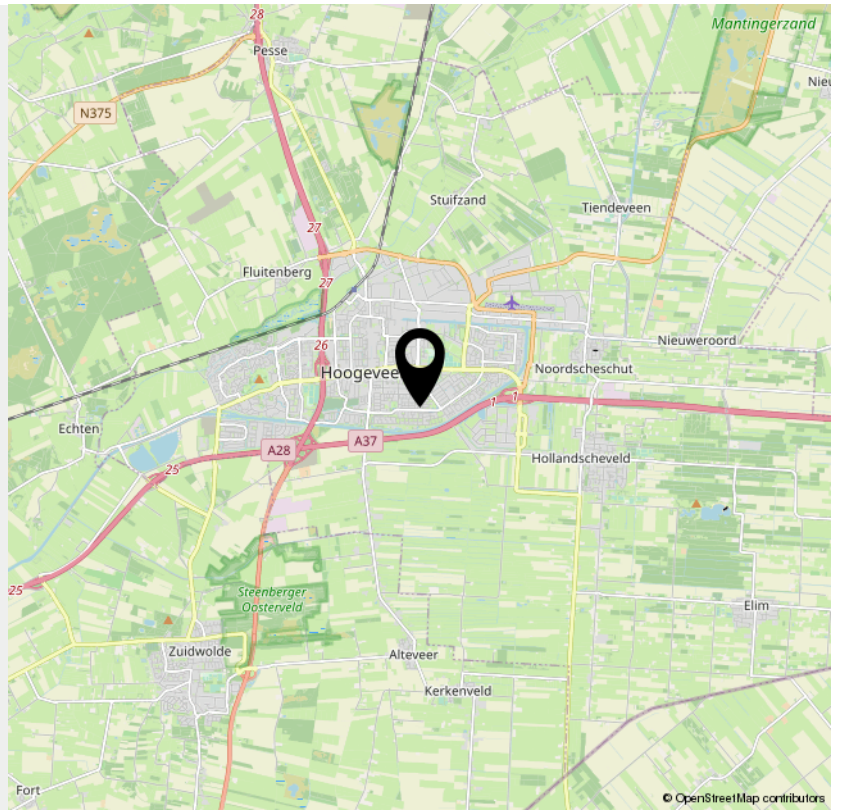
Ontdek de plattegrond





© OpenStreetMap contributors

“Woon jij binnenkort op deze locatie?”



© OpenStreetMap contributors

> Veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent officieel in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Bijvoorbeeld als de verkoper een tegenbod doet. Als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen, betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen 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 bieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. 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 overbieden kunnen uitlokken.

3. Kan een 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 (zie ook vraag 5), 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 wat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt dit eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als 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. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens worden over de belangrijkste zaken bij de koop (prijs, opleveringsdatum en 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 voor de financiering, dit moet u 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 een boeteclausule. Zodra verkoper en koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een kopie 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 deze 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.

5. 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 een woongids 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.

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 eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 8). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. 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 NVM-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 NVM-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 NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

8. Dient de NVM makelaar met mij in onderhandeling te gaan, als ik als eerste een bezichtiging aanvraag of als eerste een bod uitbreng?

Het antwoord op deze vraag is nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij die na te komen.

> Extra informatie

De koopovereenkomst

De koopovereenkomst wordt door de verkopende makelaar opgemaakt conform het model van de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars).

Rechtsgeldige koopovereenkomst pas ná ondertekening

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 koopovereenkomst als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.

Baten, lasten en verschuldigde canons

Alle baten, lasten en verschuldigde canons komen voor rekening van kopende partij vanaf de datum van notarieel transport. De lopende baten, lasten (met uitzondering van de onroerende - zaakbelasting wegens het feitelijk gebruik) zullen tussen partijen naar rato worden verrekend.

Waarborgsom

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt wordt uiterlijk binnen 4 weken, na mondelinge overeenstemming, een waarborgsom gestort bij de notaris. Dit is een bedrag ter grootte van 10% van de coopsom. In plaats van de waarborgsom kan de koper ook een schriftelijke bankgarantie afgeven, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bankinstelling.

De kosten koper

De kosten koper zijn de kosten die de koper voor de overdracht van de woning dient te betalen. Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte

> Vragen?

Neem vooral contact met ons op!

0528-262191
hoogeveen@hup-fidom.nl
www.hup-fidom.nl

> Van bezichtiging tot aankoop

Heeft u belangstelling voor de woning?

Nee

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten.
Dan kunnen wij het aan de verkoper doorgeven.

Ja

Zijn uw hypotheekmogelijkheden bekend?

Nee

Vraag uw Garantiemakelaar naar
een hypotheekadviseur.

Ja

Brengt u een bod uit?

Nee

Ja

Als u een bod uitbrengt (mondeling of schriftelijk) dan is er nog geen sprake van een onderhandeling. Pas wanneer wij u namens de verkoper een tegenvoorstel doen is er daadwerkelijk sprake van een onderhandeling. Betrek bij uw bod ook andere factoren die voor u van belang zijn, zoals aanvaarding, ontbindende voorwaarden, roerende zaken etc.

Aankoopopdracht?

Het Aankoopzekerplan is een helder Stappenplan dat een uitstekende aanpak biedt voor de selectie en aankoop van uw nieuwe huis. Het gaat tenslotte om een grote financiële investering en emotionele beslissing.

Garantiemakelaars Aankoopzekerplan:

- onafhankelijk
- begeleiding ervaren makelaar
- gedegen marktkennis
- aanbod per e-mail of telefoon
- bouwtechnische keuring
- heldere afspraken

Is er sprake van overeenstemming?

Nee

Ja

Wij stellen voor u een koopovereenkomst op, dat na ondertekening voor beide partijen, naar de notaris wordt gezonden. Hoewel in de volksmond vaak over een 'voorlopig koopcontract' wordt gesproken is de koopovereenkomst wel degelijk bindend voor beide partijen! De koop kan slechts ontbonden worden, binnen drie dagen na ondertekening door de koper, of als er sprake is van 'ontbindende voorwaarden'.

De notaris. De notaris zal u enkele dagen na ontvangst van de koopovereenkomst vragen de waarborgsom te storten of een bankgarantie te deponeren

De hypotheek. De hypotheek wordt aangevraagd via uw hypotheekadviseur. Indien noodzakelijk wordt tevens een overbruggingskrediet geregeld.

Laatste inspectie. Wij stellen u graag in de gelegenheid de woning vóór de levering nog een keer te inspecteren om te kijken of alles netjes is geleverd zoals we hadden afgesproken. Tijdens de laatste inspectie dient u ook de meterstanden te noteren.

De overdracht. U ontvangt een uitnodiging van de notaris om met de verkoper de transportakte te komen ondertekenen. Voor die tijd krijgt u de conceptakten en de nota van afrekening van de notaris toegestuurd. U ondertekent samen met de verkoper (of met een gevolmachtigde van de verkoper) de leveringsakte bij de notaris. Gefeliciteerd!

INTERESSE

in deze woning?



Neem gerust contact met ons op!

We helpen je graag verder.

Hup & Fidom Garantiemakelaars
Het Haagje 147
7902 LE Hoogeveen

0528-262191
hoogeveen@hup-fidom.nl
www.hup-fidom.nl





> Hup & Fidom Hoogeveen

U bent welkom op ons kantoor:

Maandag tot en met vrijdag van 9:00 tot 12:30 uur en van 13:00 tot 17:00 uur.

Buiten kantoor tijden en op zaterdag zijn bezichtigingen op afspraak mogelijk.

Deze informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld. Toch kunnen wij niet altijd voorkomen dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen u in of rond de woning ziet of heeft gezien. Dit kan met name gelden voor (bouw)tekeningen, schetsen, afmetingen en maatvoeringen. Hieraan kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.

Door ons wordt geen aansprakelijkheid aanvaard behoudens voor zover de door ons verplicht afgesloten beroepsaansprakelijkheidsverzekering in voorkomend geval aanspraak op een uitkering geeft. Vraagprijzen zijn kosten koper. Alle verstrekte informatie dient u in het kader van het BW niet te beschouwen als een aanbod, doch als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Voor een eventuele vermelding van onjuiste gegevens aanvaarden wij geen enkele aansprakelijkheid.

**Hup & Fidom Garantiemakelaars
Hoogeveen**
Het Haagje 147
7902 LE Hoogeveen

TEL. 0528-262191
www.hup-fidom.nl
hoogeveen@hup-fidom.nl

Appartement kopen of verkopen?

De aan-/of verkoop van een woning is soms al een ingewikkeld traject. Bij een appartement is dit veelal nog gecompliceerder. Wanneer u namelijk een woning koopt of verkoopt dan is vaak direct duidelijk om welke totale ruimte het gaat. Bij een appartement ligt dit anders. Daar krijgt u onder meer te maken met zaken als appartementsrecht, akte van splitsing en de Vereniging van Eigenaren (VvE). Hieronder informeren wij u kort omtrent wat er, in vergelijking tot een 'normale' woning, extra komt kijken bij het kopen of verkopen van een appartement.



Appartementsrecht

Wanneer u een appartement koopt, dan wordt u eigenaar van een appartementsrecht. Samen met alle andere eigenaren wordt u de eigenaar van het betreffende appartementencomplex met toebehoren. Iedere appartements-eigenaar betaalt een deel van de gemeenschappelijke (onderhouds)-kosten. Wat uw aandeel is in eigendom en (onderhouds)kosten vindt u terug in de splitsingsakte.

Splitsingsakte

Alle rechten en plichten van de eigenaren van het appartementencomplex staan beschreven in de splitsingsakte. Hierin staat precies welke gedeelten van het gebouw uw privé-eigendom zijn en welke gedeelten tot de gemeenschappelijke ruimten behoren. Soms wordt in de akte van splitsing verwezen naar een standaard reglement van splitsing waarin de hoofdlijnen staan omschreven.

Vereniging van Eigenaren

Iedere appartements-eigenaar is vanuit de wet automatisch verplicht lid van de Vereniging van Eigenaren (VvE). Soms is dit een papieren kwestie, waarbij iedereen zijn eigen zaken regelt (bijv. bij boven-/ en benedenwoningen).

Dit heet een 'slapende VvE'. Het kan ook zo zijn dat de rol van de VvE van grote invloed is op iedere eigenaar afzonderlijk en dat hiervoor maandelijks een bijdrage wordt betaald. Dit noemt men een 'actieve VvE'. De belangrijkste taak van de VvE is om ervoor te zorgen dat het gemeenschappelijke deel van het complex goed wordt onderhouden. In de splitsingsakte staat aangegeven welk onderhoud voor gezamenlijke rekening is en welk deel voor de individuele eigenaar.

Het is zaak goed inzicht te hebben in de financiën van de VvE. Het jaarverslag met de balans en financiële resultaten, de begroting voor het lopende- of komende boekjaar en de notulen kunnen dit inzicht verschaffen.

Wanneer blijkt dat een vereniging een schuld heeft, bijvoorbeeld omdat er veel geld is uitgegeven aan groot onderhoud, dan wordt u als eventuele koper mede-eigenaar van die schuld. Dat betekent dat de woonlasten misschien sterk omhoog zullen gaan en dat u als koper mede aansprakelijk wordt voor zo'n schuld. Wanneer u als koper daarmee grote risico's loopt, dan moet dat eventueel worden vertaald in een lagere koopprijs.

Belangrijk bij de aan- of verkoop

Bij het kopen of verkopen van een appartement is het dus belangrijk dat de toekomstige eigenaar in ieder geval inzicht krijgt in de volgende zaken:

- de splitsingsakte en eventueel het reglement van splitsing;
- indien aanwezig de statuten van de Vereniging van Eigenaren;
- gegevens over de verplichte periodieke bijdrage aan de vereniging; welke bedragen, welke bestemmingen?;
- recente financiële jaarverslagen van de VvE;
- de begroting voor het lopende of komende boekjaar;
- recente notulen van vergaderingen van de VvE;
- indien aanwezig: een huishoudelijk reglement (welke praktische afspraken gelden er binnen het appartementencomplex over bijvoorbeeld schoonmaken van gemeenschappelijke ruimtes);
- indien aanwezig: een meerjaren-onderhoudsplan; anders gezegd een goed beeld van de onderhoudstoestand van het complex en de te verwachten kosten.

Een huis kopen maar u weet niet wat u kunt lenen of wilt u de (nieuwe) woning verzekeren?

De adviseurs van GeldXpert Hoogeveen en Hup & Fidom verzekeringen maken vrijblijvend een advies voor u

- 100 % onafhankelijk
- Eerste adviesgesprek gratis
- Afspraak ook 's avonds
- Uw persoonlijke situatie is leidend
- Werken samen met diverse banken en verzekeringsmaatschappijen
- Voor alle financiële vragen

Er is veel veranderd de afgelopen jaren op het gebied van verzekeringen en hypotheken. Dit betekent nog meer advies op maat.

Als onafhankelijk adviseur zetten wij de belangen van de klant altijd voorop. Wij bekijken per klant de meest gunstige voorwaarden die het beste aansluiten bij de huidige situatie.



Team GeldXpert en Hup & Fidom Verzekeringen Hoogeveen.
v.l.n.r. Lia Westerhof, Jannes Geertsma, Bo Nagengast, Wilfred de Jonge, Bianca en Rudi Nagengast