Voel je thuis bij

Boertjes
Makelaardij & Hypotheken

Representatieve en functionele bedrijfshal op een goede locatie

Roelof Brinkstraat 4

STAPHORST

Welkom!

Je thuis voelen' komt in allerlei vormen in ons leven voorbij. De mensen met wie je het leven deelt of met wie je samenwerkt, maar ook de plek waar jij je tijd met die mensen doorbrengt.
Misschien ben je toe aan een nieuwe omgeving, een groter huis of kantoor, een plek waar je thuis kunt werken of waar je kinderen veilig kunnen opgroeien. Wat de reden ook is, het gaat altijd om grote stappen en belangrijke beslissingen in je leven.

Bij dit soort levensgebeurtenissen heb je een vakkundig iemand naast je nodig die kennis heeft van alles wat er komt kijken bij kopen, verkopen en financieren. Zodat het maken van deze grote beslissingen met een goed gevoel en in goed vertrouwen gebeurt. Daarom investeren wij in onze klanten, zodat zij zich bij ons thuis voelen en de ruimte hebben om alle vragen en wensen bij ons neer te leggen. De deur staat altijd open.

'Thuis zijn'

Door mee te kijken, mee te denken en eerlijk, onafhankelijk en op maat te adviseren, kun jij verstandige keuzes maken, die aansluiten op zowel je gevoel als je verstand.
En omdat wij alles in huis hebben op financieel gebied, krijg je een overzichtelijk en compleet dossier.
'Thuis zijn' duurt een leven lang, met alle stappen die daarbij horen. Maatwerk, in welke fase je je ook bevindt.

Daarom Boertjes Makelaardij & Hypotheken

- Expert in dorp en buitengebied
- Alle diensten in huis
- Al ruim 75 jaar actief in de regio
- Erkend hypotheekadviseur
- Gecertificeerd NVM- makelaar en taxateur
- Specialist paardenobject

NVM funda NWWI Register Taxateur vastgoedcert gecertificeerd tmi taxatie management instituut Erkend Hypotheek adviseur

Kenmerken

Koopsom
€ 1.395.000 k.k.

Object type	bedrijfsruimte
Bestemming	bedrijventerrein
Bouwjaar	1977
Kantooroppervlakte	170 m²
Perceeloppervlakte	2870 m²
VVO	1790 m²
Energielabel	A
Isolatie	volledig geïsoleerd

Omschrijving

Representatieve en functionele bedrijfshal met kantoorruimte op een goed bereikbare locatie in Staphorst.

Op een gunstige locatie op het bedrijventerrein van Staphorst bieden wij deze ruime en degelijk gebouwde bedrijfshal aan, gecombineerd met kantoorruimte en voldoende parkeergelegenheid op eigen terrein. Het object is uitermate geschikt voor diverse bedrijfsactiviteiten zoals opslag, productie of logistiek en biedt dankzij de praktische indeling en bereikbaarheid volop mogelijkheden voor ondernemers.

Het geheel beschikt over een totale gebruiksoppervlakte van circa 1.700 m² bedrijfsruimte, waarvan circa 983 m² bestaat uit bedrijfshal en circa 170 m² is ingericht als kantoorruimte met kantine en sanitaire voorzieningen. De aanwezigheid van een verdieping zorgt voor extra functionele ruimte, geschikt voor opslag of aanvullende werkplekken.

De bedrijfshal is volledig geïsoleerd en voorzien van heaters voor verwarming. De vloeren zijn uitgevoerd met een hoge puntbelasting, waardoor het object geschikt is voor zwaardere bedrijfsactiviteiten. Daarnaast is de hal rondom toegankelijk, wat zorgt voor optimale logistieke mogelijkheden en flexibiliteit in gebruik.
Aan de voorzijde van het perceel is ruime parkeergelegenheid aanwezig, wat bijdraagt aan de praktische bruikbaarheid voor zowel personeel als bezoekers.

De ligging aan de Roelof Brinkstraat kenmerkt zich door een goede bereikbaarheid. Op korte afstand bevinden zich een bushalte (ca. 500 m) en een op- en afrit van de snelweg (ca. 1 km).
Het pand is gelegen op een perceel van circa 2.870 m² en biedt daarmee voldoende ruimte voor manoeuvreren en parkeren. Het betreft een zelfstandige kadastrale eenheid zonder andere adressen op het perceel. Kortom, een veelzijdig en functioneel bedrijfspand op een strategische locatie, ideaal voor onder-nemers die op zoek zijn naar ruimte, bereikbaarheid en flexibiliteit.

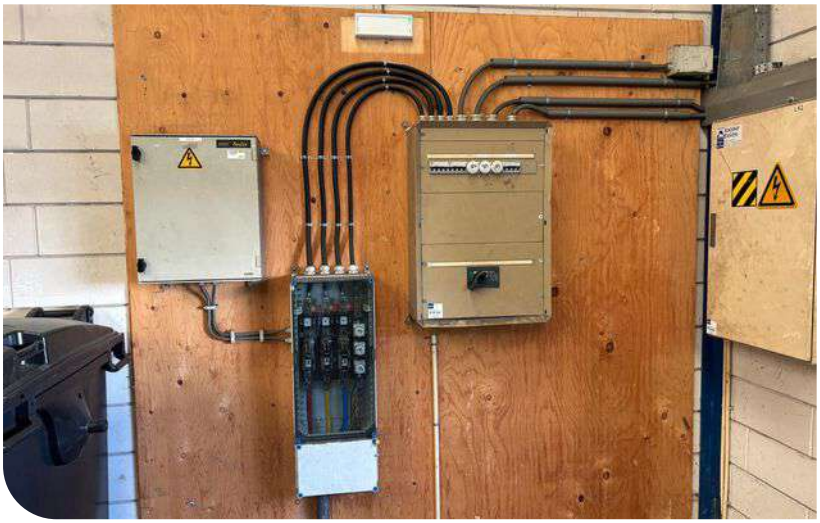
Kenmerken:
· Ruime bedrijfshal met kantoorruimte
· Totale bedrijfsruimte circa 1.700 m²
· Bedrijfshal circa 983 m²
· Kantoorruimte circa 170 m² inclusief kantine en sanitaire voorzieningen
· Gelegen op een perceel van circa 2.870 m²
· Bedrijfshal is geïsoleerd
· Verwarming d.m.v. heaters
· Vloeren met hoge puntbelasting
· Hal rondom toegankelijk (goede logistiek)
· Ruime parkeergelegenheid op eigen terrein
· Bestemming: industriefunctie

Functies:
· Bedrijfsruimte
· Opslagruimte
· Productieruimte
· Logistieke activiteiten
· Kantoorruimte

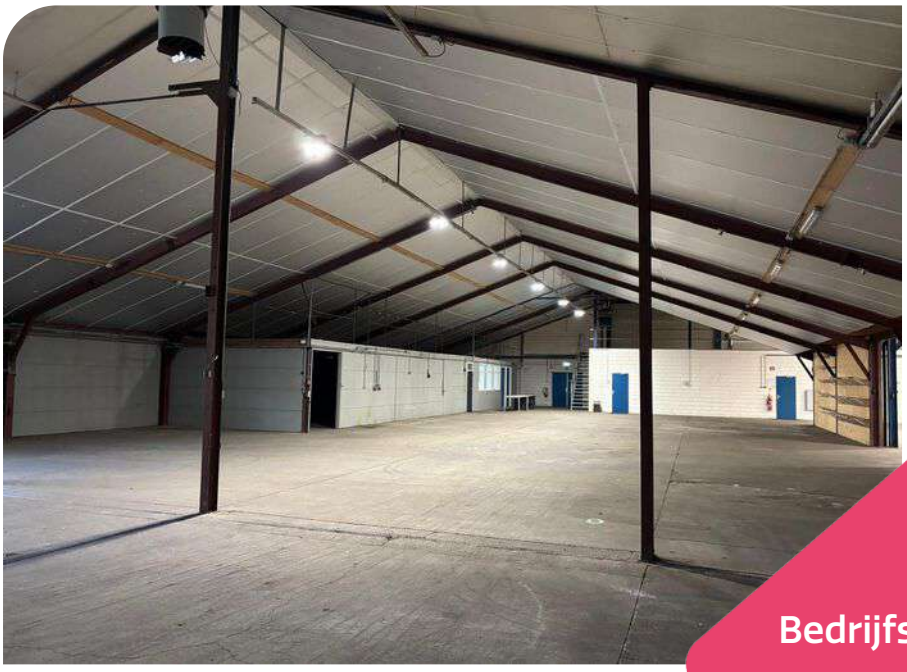
Algemeen
Een degelijk en ruim opgezet bedrijfspand met een praktische indeling en uitstekende bereikbaarheid. Dankzij de combinatie van bedrijfsruimte, kantoor en perceelopp. is dit object geschikt voor een breed scala aan ondernemingen. Een ideale kans voor ondernemers die willen investeren in een toekomstbestendige locatie in Staphorst. Geïnteresseerd? Neem gerust contact op!

Eigen parkeerplaatsen en ruime entree

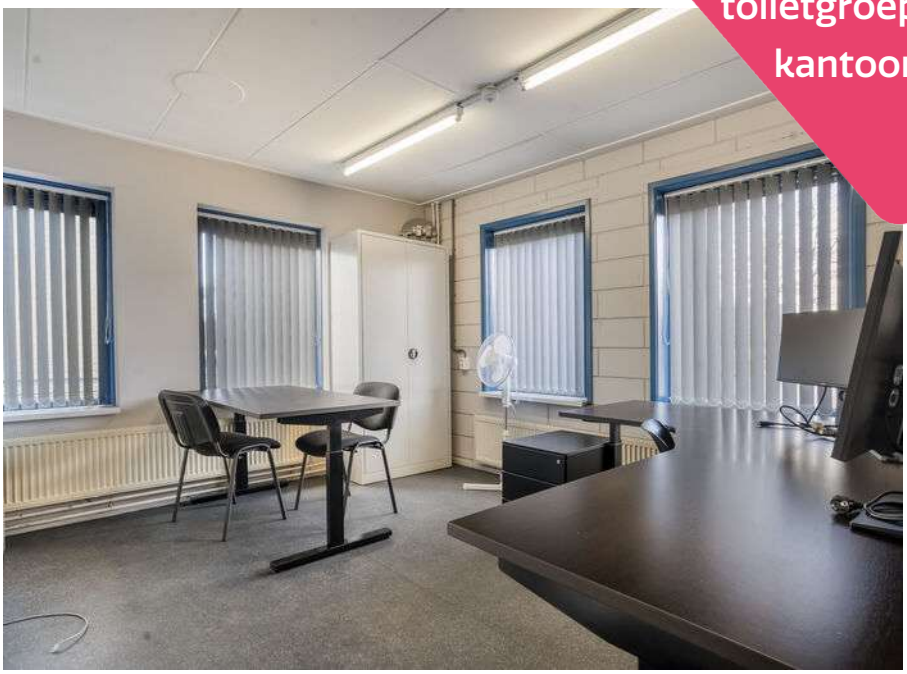
Ruim kantoor
aan de voorzijde



Kantine met pantry en toegang tot bedrijfshal



Bedrijfshal met toiletgroep en 2 extra kantoorruimtes

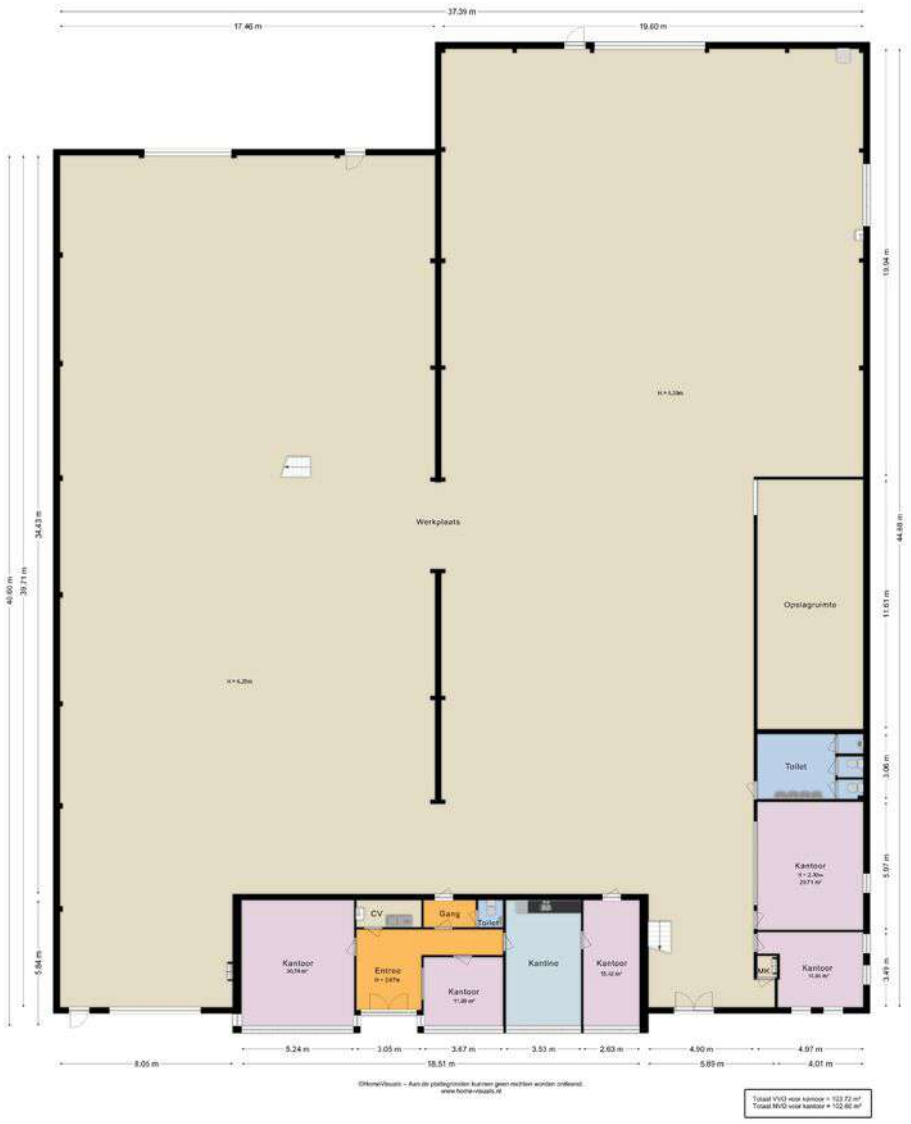


wopereis VREDEVELD b.v.

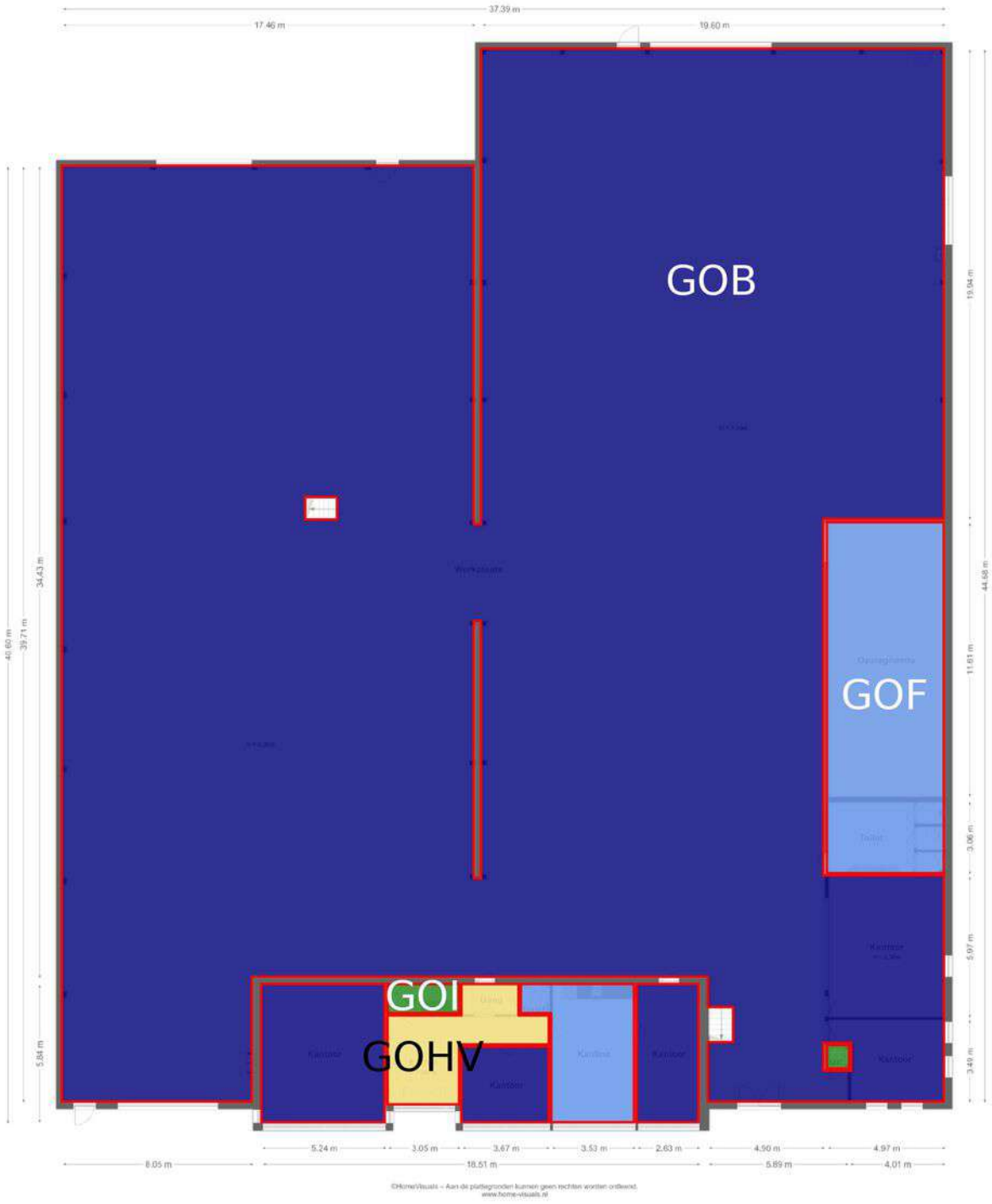
Bedrijfshal met vide en hoge deur/inrit

YouTube

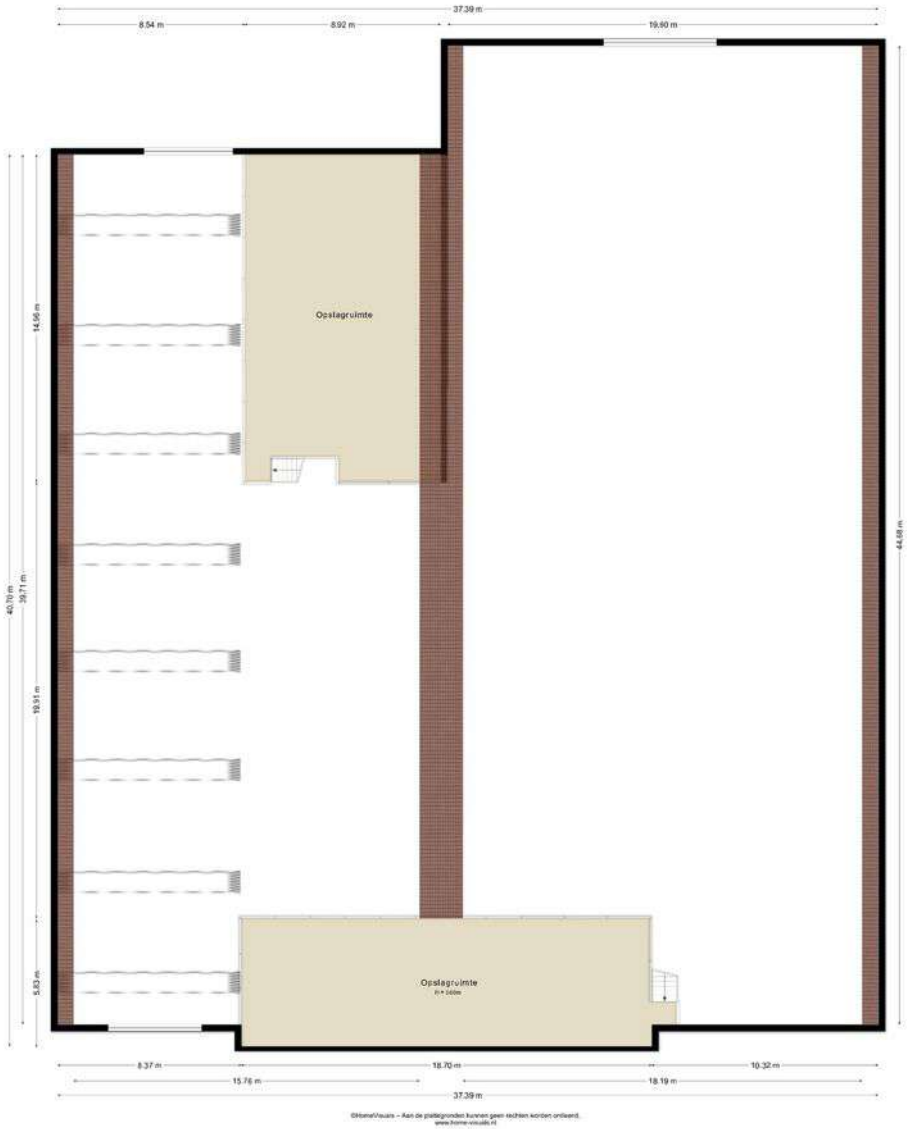
Plattegrond



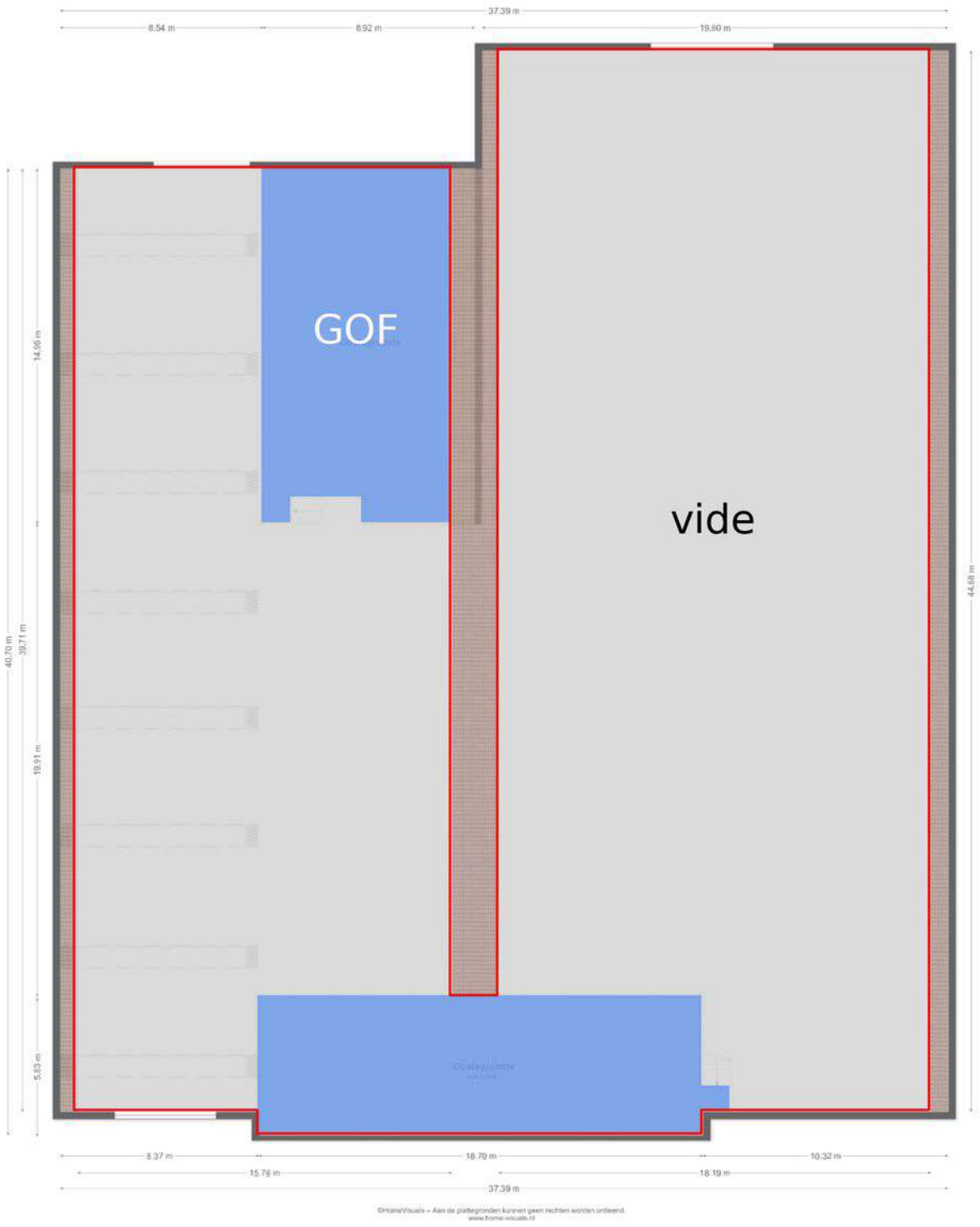
Plattegrond



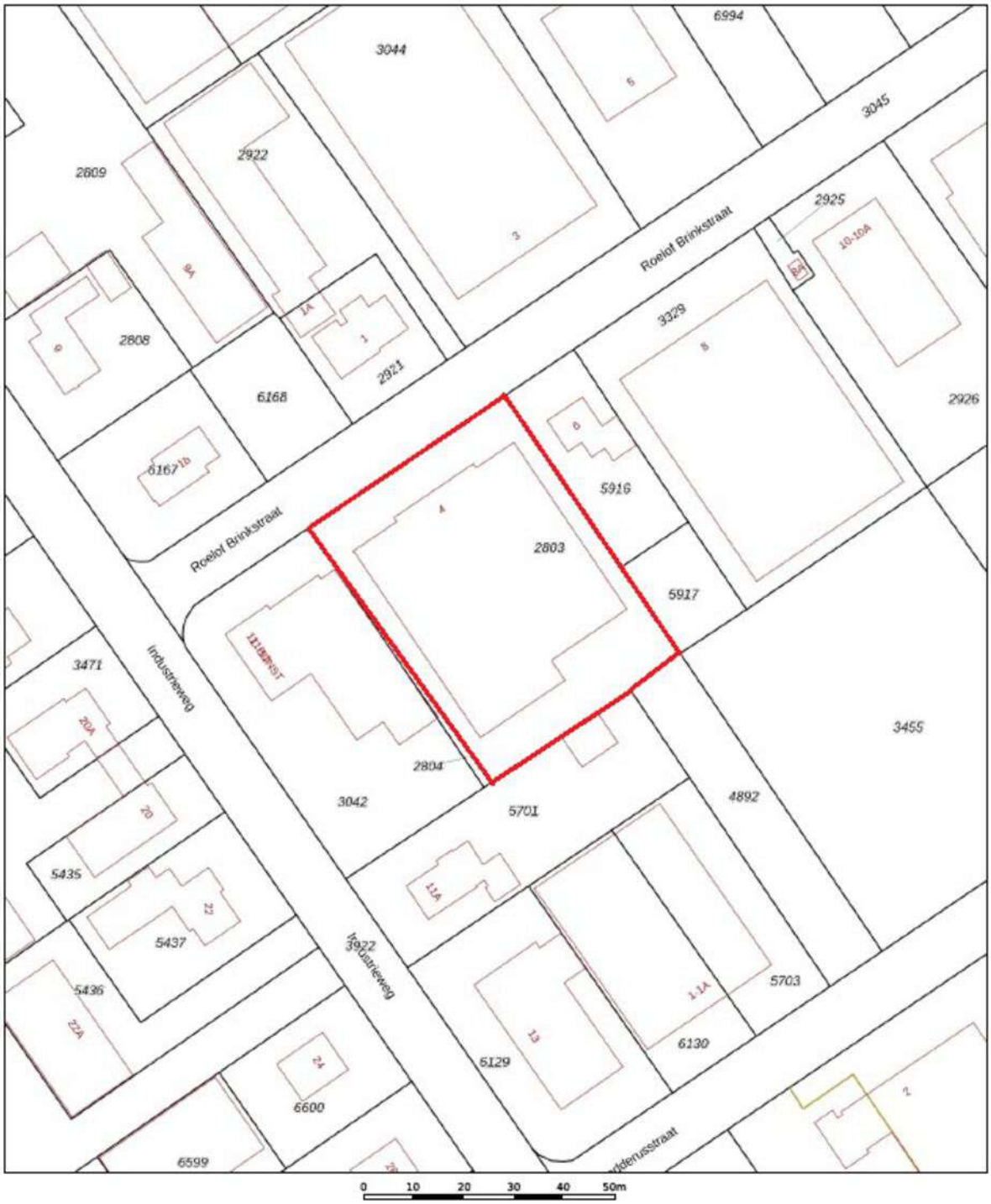
Plattegrond



Plattegrond

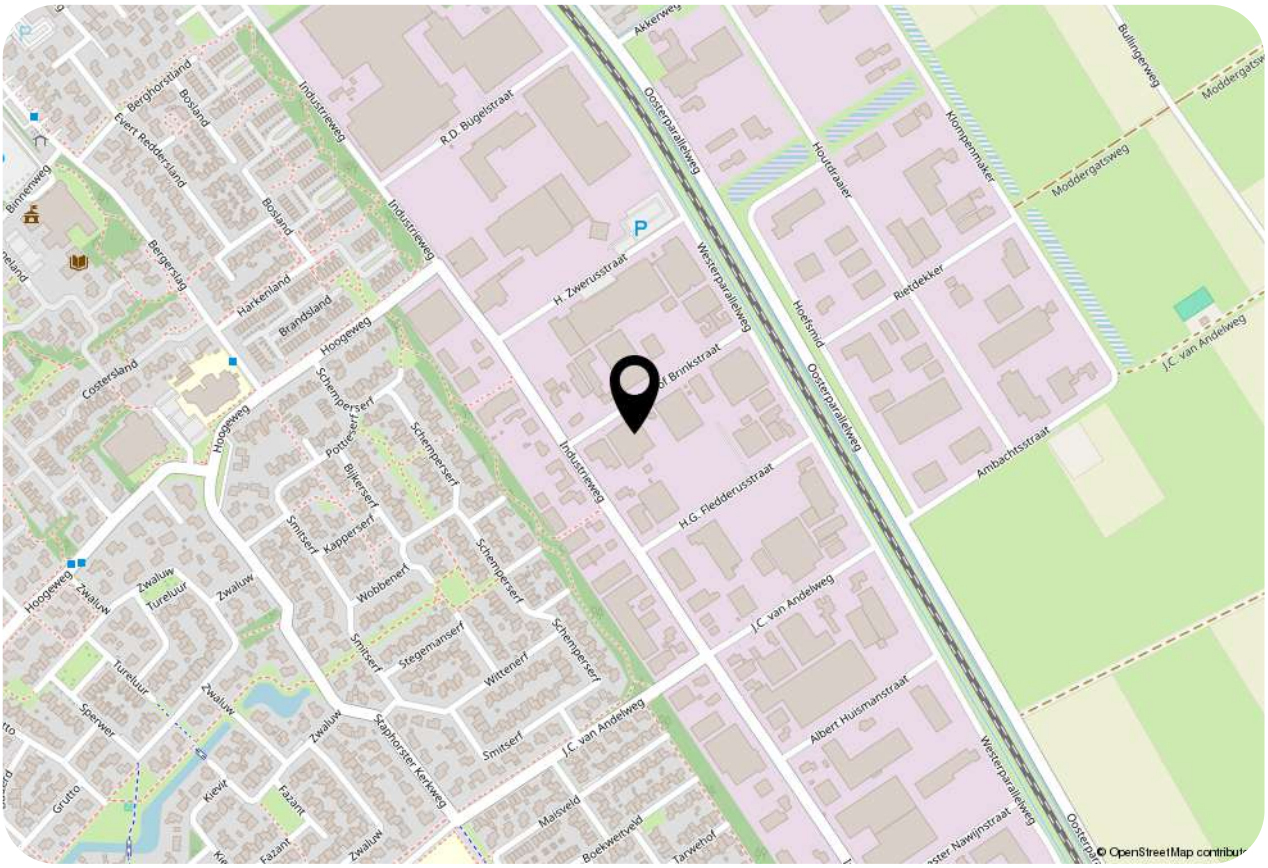


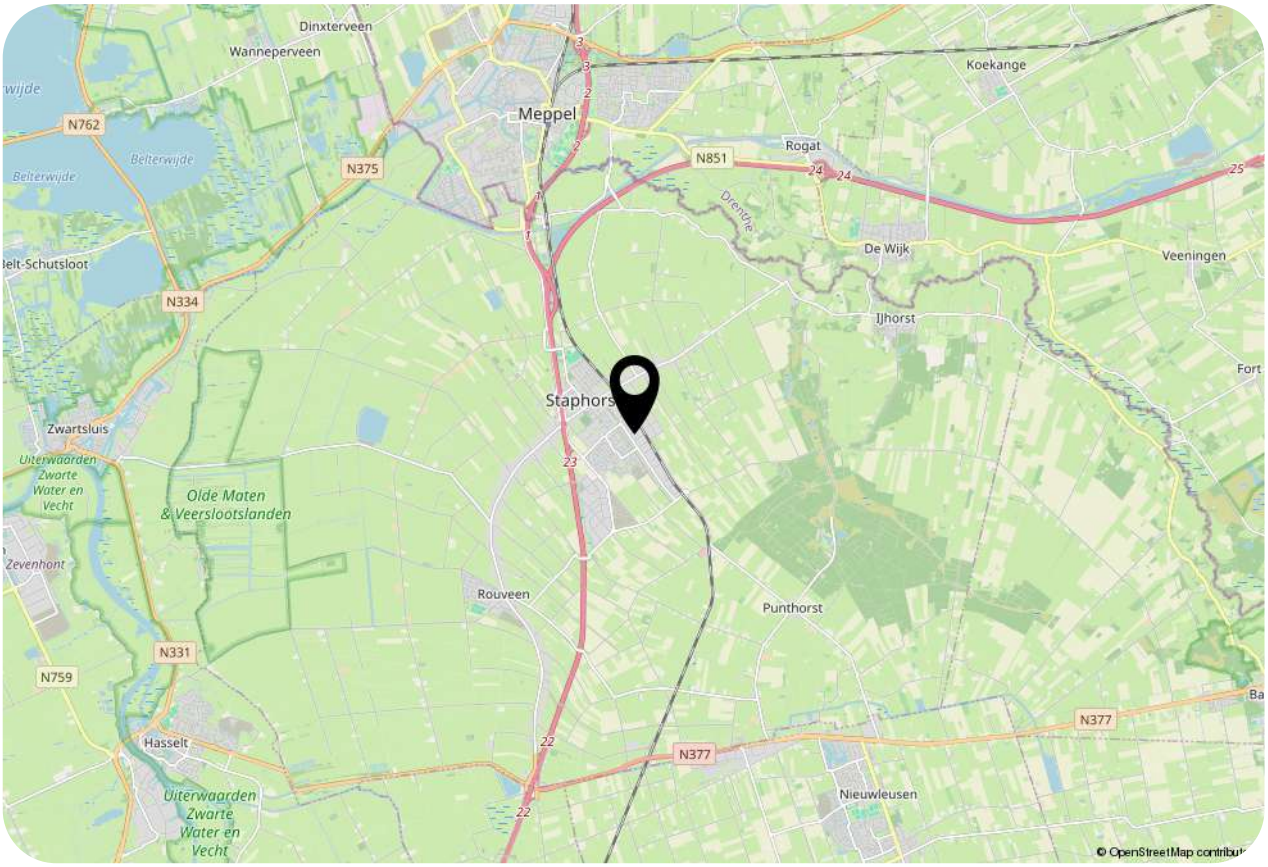
Kadaster


6994
3044
3045
2922
2809
2925
Roelof Brinkstraat
10-10A
3329
2808
6168
2921
2926
6167
5916
2803
Roelof Brinkstraat
5917
3471
Industrieweg
3455
2804
3042
5701
4892
5435
5437
5436
3922
Industrieweg
5703
6130
6129
6600
6599
0
10
20
30
40
50m

Bestemmingsplan

Locatie


Industrieweg
R.D. Bugelstraat
Oosterparallelweg
Westerparallelweg
Hoefsmid
Houtdraaier
Klompenmaker
Moddergatsweg
Bullingerweg
Rietdekker
J.C. van Andelweg
Ambachtsstraat
H. Zwerusstraat
H.G. Fledderusstraat
Albert Huismanstraat
Hoogeweg
Costersland
Harkenland
Brandsland
Bergerslag
Bosland
Evert Reddersland
Berghorstland
Binnenweg
Schemperserf
Pottieserf
Bijkerserf
Kapperserf
Smitserf
Wobbenerf
Stegemanserf
Wittenerf
Staphorster Kerkweg
Zwaluw
Tureluur
Sperwer
Kievit
Fazant
Grutto
Maisveld
Boekweitveld
Tarwehof
© OpenStreetMap contributors


Dinxterveen
Wanneperveen
Koekange
Meppel
Rogat
N851
N762
N375
N334
N331
N759
N377
Belterwijde
Drenthe
De Wijk
Veeningen
IJhorst
Fort
Staphorst
Zwartsluis
Uiterwaarden Zwarte Water en Vecht
Olde Maten & Veerslootslanden
Zevenhont
Rouveen
Punthorst
Hasselt
Nieuwleusen
© OpenStreetMap contributors

Hypotheken

Bij grote stappen en belangrijke beslissingen hoort ook een financiële situatie. Er komen daarbij veel vragen op je af: hypotheken, verzekeringen, aktes, nota's, overdrachtsbelasting, en nog veel meer.

75 jaar onafhankelijk hypotheekadvies op maat
Wij begrijpen dat een goed gevoel en vertrouwen in onze hypotheekadviseur belangrijk is. Dat is ook de reden dat wij altijd starten met een vrijblijvend gesprek waarin we de mogelijkheden met je doornemen, maar ook met Staphorster gastvrijheid elkaar leren kennen.

Jouw wensen vertaald door onze mensen
Wij luisteren naar jouw persoonlijke verhaal, vragen en toekomstige dromen en daarna zetten we alles samen in een compleet financieel plan. Zo kun jij bouwen op 75 jaar ervaring en succesvolle onafhankelijke hypotheekaanvragen. Er is altijd een pakket dat bij je past.

Gratis kennismakingsgesprek
Wat houdt Boertjes gratis onafhankelijk hypotheekadvies precies in?

- We leren elkaar kennen, zodat ons advies echt op maat is. We kijken samen naar de financiële mogelijkheden en bieden inzicht in de meest gunstige opties voor jouw unieke situatie.
- Vast aanspreekpunt die elke werkdag voor je beschikbaar is.
- We maken direct een accurate inschatting van de maandlasten.
- We geven informatie over verschillende hypotheektarieven en hypotheekvormen op basis van je wensen.
- We laten zien hoe de kosten van het hypotheekadvies zelfs aftrekbaar zijn van de inkomstenbelasting.

Het doel is dat je na het onafhankelijke hypotheekadvies van onze erkend financieel adviseur, Alfred Meedendorp, duidelijk weet waar je aan toe bent. Daarmee heb je de zekerheid en rust om een passende hypotheek te kiezen.

Gratis hypotheekadvies
Je kunt ons bellen voor een eerste gesprek op: 0522-462844.
Of vul eenvoudig en snel het contactformulier op onze website in. Dan nemen wij contact met je op.

Wij ontmoeten je graag op ons kantoor of bij jou thuis!

Makelaardij

Heb je zojuist je nieuwe thuis gevonden? Wij kunnen je ook helpen met het verkopen van je huidige woning! Wanneer je plannen hebt om te verhuizen of verbouwen, dan spelen de financiën een belangrijke rol. Bij zowel verbouwen als verhuizen is het van belang te weten wat de actuele verkoopwaarde van je woning is. En als je gaat verkopen, dan wil je het optimale verkoopresultaat behalen. Bij Boertjes kun je bouwen op 75 jaar ervaring en actuele marktkennis van woningen, paardenobjecten, bedrijfspanden en agrarische objecten. Voor iedere sector hebben wij gespecialiseerde makelaars die aangesloten zijn bij de NVM-vakgroep.

Onze verschillende diensten kun je naar eigen behoefte combineren. Maak je gebruik van meerdere diensten? Dan hebben we extra korte lijnen en ontvang je zelfs een korting op de courtage!

Verkoop en aankoop in één

Het verkopen van je oude huis en het kopen van een nieuw thuis gaan vaak samen. Misschien heb je je nieuwe thuis al gevonden en verkoop je daarna het oude, of andersom. Hoe je het ook wilt doen, Boertjes maakt samen met jou een plan van aanpak, zodat je altijd weet wanneer, welke stappen genomen moeten worden. En voor een optimaal verkoopresultaat helpen wij je de woning zo gunstig mogelijk in de verkoop te zetten. Daarbij stemmen we alle processen zoveel mogelijk op elkaar af.

Taxaties

Besluit je uiteindelijk toch om een ander huis te kopen? Voor alle soorten taxaties op het gebied van onroerend goed kun je bij ons terecht. Wij zijn aangesloten bij het NWWI (Nederlands Woning Waarde Instituut) en zijn bevoegd om gevalideerde taxaties uit te voeren. Een gevalideerd-rapport is noodzakelijk bij de aanvraag van een hypotheek van een woning. Een taxatierapport kan ook nodig zijn bij o.a. een boedelscheiding of andere fiscale doeleinden.
Wij zijn op de hoogte van alle wet- en regelgeving omtrent ruimtelijke ordening, milieuwetgeving en bouwkundige zaken. Ook staan we ingeschreven in het NRVT-register, wat ons verplicht op een deskundige wijze te taxeren en ons jaarlijks te laten bijscholen. Prettig voor jou, want zo ben je zeker van de juiste kennis en ervaring.

Ook zijn wij gecertificeerd TMI-taxateur en hebben veel ervaring met het taxeren van bedrijfsobjecten, paarden- en agrarische objecten. Je ontvangt een zeer goed onderbouwd en transparant taxatierapport die goedgekeurd is bij alle geldverstrekkers. Als specialist op het gebied van paardenobjecten, worden we ingeschakeld voor taxaties in heel Nederland.

Wil je meer informatie over onze diensten?
Neem dan contact met ons op!

Interesse? En nu?

Je hebt een object bekeken via internet of tijdens een bezichtiging en de brochure uitgebreid doorgenomen. Naar aanleiding van wat je hebt gezien, wil je wel verdere stappen ondernemen. Nu zijn er enkele acties die je kunt doorlopen. Het volledige aankoopproces hebben we voor je omschreven bij de mogelijkheden voor aankoopbegeleiding.

Hebben wij het huis in verkoop? Dan treden wij op namens de verkoper. Het staat je dan natuurlijk vrij om een eigen NVM-aankoopmakelaar mee te nemen die jouw belangen behartigd.

Bieding uitbrengen

Biedingen mogen telefonisch of per e-mail worden doorgegeven aan de makelaar waarmee de bezichtiging heeft plaatsgevonden. De contactgegevens zijn te vinden op het visitekaartje bij de brochure. Nog makkelijker kan dit via onze website:

- Bezoek onze website www.boertjes.nl en zoek naar het betreffende object.
- Klik op het object.
- Ga naar het kopje "Bieden".
- Via dit formulier kun je de bieding kenbaar maken. Ook eventuele voorbehouden kunnen doorgegeven worden.
- Vul de gegevens volledig in.
- Klik op de knop "Breng bod uit".

De bieding zullen wij bespreken met de eigenaar en brengen je zo snel mogelijk op de hoogte van een antwoord en/of tegenvoorstel. Zodra je op het bod een tegenvoorstel van ons heeft ontvangen zijn we in onderhandeling.

Bankgarantie of waarborgsom

Wanneer je bod en voorwaarden zijn geaccepteerd komt een koopovereenkomst tot stand. Bij de koopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper, binnen 2 weken na de definitieve overeenkomst, een waarborgsom stort of een bankgarantie afgeeft van 10% van de koopsom. Deze bepaling wordt standaard opgenomen in onze overeenkomsten, tenzij nadrukkelijk anders is overeengekomen.

Is dit niet jouw nieuwe thuis?

Mocht je na een bezichtiging toch geen interesse hebben, laat het dan ook even weten en vertel daar gerust bij waarom je er vanaf ziet. Voor verkopers is het prettig om feedback te krijgen, zodat zij daar misschien wat aan kunnen doen. Voor jou willen wij graag meedenken of wij een ander geschikt object kunnen aanbieden of misschien kunnen wij helpen met de aankoop van een object dat bij een andere makelaar te koop staat.

Het aankoopproces

Je bent van plan een nieuw huis te kopen. Boertjes Makelaardij kan je daarbij helpen als aankoopmakelaar. Hoe zit het aankoopproces eruit?

Stap 1. Geschikte woning zoeken
Stap 2. Bezichtigen
Stap 3. Extra onderzoek
Stap 4. Onderhandelen
Stap 5. Ondertekening koopovereenkomst
Stap 6. Je woning financieren
Stap 7. Naar de notaris

Stap 1: Geschikte woning zoeken

Boertjes helpt je bij het zoeken naar een woning die bij je past. Wij zullen je aanraden een kijkje te nemen in de gemeenten/buurten/wijken die je aanspreken. Zo krijg je inzicht in de voorzieningen die er in je (nieuwe) woonomgeving zijn en welke je belangrijk vindt. Check www.funda.nl regelmatig op nieuwe woningen, zodat je steeds beter weet wat je wilt kopen.

Wij vergelijken je woonwensen met de woningen in de NVM-database. Door onze ervaring kunnen we een goede selectie maken uit het actuele aanbod om zo tot de juiste match te komen. Wij hebben kennis van de lokale woningmarkt en snel zicht op de woningen die nieuw op de markt komen.
Zo kunnen we veel speurwerk uit handen nemen.

TIP: inventariseer je financiële mogelijkheden

Ga, voordat je op woningjacht gaat, langs bij onze hypotheekadviseur zodat je weet wat je kunt en wilt lenen.

Onderzoeksplicht koper

Van jou als koper wordt verwacht dat je de staat van de woning onderzoekt. Gebreken die je bij de bezichtiging had kunnen ontdekken, komen voor jouw rekening en kunnen later niet als verborgen gebrek worden benoemd. De onderzoeksplicht geldt ook voor juridische aspecten. Hierbij kun je denken aan erfdienstbaarheden, zoals recht van overpad.

Mededelingsplicht verkoper

De verkoper is verplicht je te informeren over zaken die voor jou van belang kunnen zijn, zoals gebreken. Bijvoorbeeld een lekkage. Dit geldt niet voor gebreken die je zelf kunt zien; bijvoorbeeld kozijnen die verrot zijn of scheuren in muren. De verkoper hoeft je daar niet uitdrukkelijk op te wijzen.

Stap 2: Bezichtigingen
Als je je oog op een woning hebt laten vallen is het tijd voor een nadere kennismaking. Boertjes regelt een bezichtigingsafspraak en begeleidt je. Loop voor je bezichtiging nog even een rondje door de buurt.
Houd bij de bezichtiging je woonwensen en je toekomstplannen in het achterhoofd. Onze makelaar zal ondertussen de woning kritisch bekijken. Hierbij kijken we onder andere naar het onderhoud van de woning, de aanwezigheid van eventuele gebreken en naar eventuele noodzakelijke reparaties of uit te voeren verbouwingen. We kunnen je ook adviseren een bouwkundig specialist in te schakelen voor nader onderzoek. Daarnaast informeren we naar praktische zaken, zoals het aantal andere bezichtigingen en welke biedingsprocedure wordt gehanteerd.

Stap 3: Extra onderzoek
Behalve bouwkundig onderzoek, is het ook van belang uitgebreid onderzoek te doen naar andere zaken. Daarnaast neemt nemen we je werk uit handen door onderzoek te doen naar bijvoorbeeld:
· Bestemmingsplannen
· Milieuaspecten
· Relevante gegevens in het Kadaster
· Status en verplichtingen van Vereniging van Eigenaren
· Aanwezigheid energielabel

Stap 4: Onderhandelen
Als je een bepaalde woning wilt kopen adviseert je makelaar je over de beste biedingsstrategie op basis van alle verzamelde informatie. We helpen je bij het vaststellen van een strategisch openingsbod. Als taxateur hebben we veel ervaring met het bepalen van de juiste waarde en in de NVM-database kunnen we zien wat de marktwaarde is van vergelijkbare woningen.

Bij het uitbrengen van het bod, kan je deze - indien gewenst - van ontbindende voorwaarden voorzien. Op basis van deze voorwaarden kan een koopovereenkomst alsnog ontbonden worden.

Stap 5: Ondertekening Koopovereenkomst
Als de verkoper je bod heeft geaccepteerd, kan de koopovereenkomst worden opgesteld. Je loopt deze samen met je makelaar door om zeker te zijn dat alles klopt en duidelijk is wat er in staat.

Als alles in orde is dan ondertekenen jij en de verkoper de koopovereenkomst. Jij en de verkoper ontvangen een kopie van de overeenkomst. Zodra de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend ontstaat de koop. De makelaar stuurt de getekende koopovereenkomst naar de notaris, samen met een kopie van je paspoort of rijbewijs.

Drie dagen bedenktijd
Als jij en de verkoper de koopovereenkomst hebben ondertekend, gaat de wettelijke bedenktijd van drie dagen voor de koper in. Dat betekent dat je binnen deze tijd alsnog kunt afzien van de koop.

Stap 6: Je woning financieren
Wanneer de koopovereenkomst getekend is dien je je financiering definitief rond te maken.
Dit gebeurt meestal in de vorm van een hypotheek. Aan de hand van de koopsom, eventuele verbouwingsplannen, eventueel eigen geld en de zogenaamde kosten koper (de kosten van de kadastrale inschrijving, overdrachtsbelasting en je notariskosten voor het transport), kan je hypotheekadviseur precies vaststellen welk bedrag je aan hypotheek nodig hebt. Neem hiervoor contact op met onze hypotheekafdeling.

Zodra de financiering rond is, stuurt de bank de hypotheekstukken naar de notaris. Voor de datum van levering zorgt de bank dat de hypotheeksom wordt gestort op de derdenrekening van de notaris.

Taxaties
Meestal is voor de financiering een taxatie van de woning nodig. Hiervoor heb je altijd een taxatierapport van een gecertificeerde taxateur nodig. Je aankoopmakelaar is een gecertificeerd taxateur maar mag geen taxatierapport voor je opstellen. Wij zijn namelijk bij het onderhandelingsproces betrokken. We kunnen je echter wel helpen met het vinden van een andere gecertificeerde taxateur.

Stap 7: Naar de notaris
Als een datum is vastgesteld voor de overdracht van de woning, is het afwachten tot de notaris de eigendomsoverdracht (akte van levering) en de hypotheekakte heeft voorbereid. Meestal krijg je een paar dagen voor de levering van de notaris een concept-leveringsakte, een concept-hypotheekakte en een nota van afrekening.

Controleer altijd of alle gegevens kloppen en neem de tijd om de akten rustig door te lezen. Op de dag van overdracht doorloop je het volgende proces:
· Vlak voor de overdracht inspecteer je samen met je makelaar de woning om te controleren of deze in de afgesproken staat wordt opgeleverd.
· Daarna ga je naar de notaris en teken je de akte van levering en de hypotheekakte.
· Vervolgens zorgt de notaris ervoor dat de akten worden ingeschreven in de openbare registers van het Kadaster. Na deze inschrijvingen ben je officieel eigenaar van je nieuwe woning. Bij de overdracht ontvang je meestal direct de sleutels.

Gefeliciteerd!
Het koopproces is afgerond. Gefeliciteerd! Je bent eigenaar van je nieuwe woning! Natuurlijk blijft Boertjes Makelaardij & Hypotheken voor je klaar staan mocht je nog vragen hebben of van andere diensten gebruik willen maken.

Meest gestelde vragen

over het kopen en verkopen van een woning

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Boertjes makelaardij kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?
Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:
a) Een tegenbod te doen.
b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.
Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?
Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. Als geïnteresseerde koper mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar gaat pas over tot onderhandelen met de andere partijen als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?
Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?
Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?
Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde.

Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:
1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clausule.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het schriftelijkheidsvereiste. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11). Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

6. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?
Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bieders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

7. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?
De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?
Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:
a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.
b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces.

Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning. De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

9. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?
Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

10. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?
Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:
a) Overdrachtsbelasting.
b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.
Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?
De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereen-komst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

12. Wat is de NVM No-Risk clausule?
Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clausule dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clausule is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clausule doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van de reeds verkochte woning. Vindt de verkoper een andere koper, die in zijn ogen onder gunstigere voorwaarden de woning wil kopen, zonder de No-Risk clausule, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweede koper.

13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?
De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces.
De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

14. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?
Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage. Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

15. Hoe wordt het aantal vierkante metersvan een woning bepaald?
NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:
a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.
Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m2 worden genegeerd. Op www.nvm.nl vind je meer informatie over het bepalen van de gebruiksoppervlakte.

16. Hoe zit het met een energielabel voor een woning?
Het energielabel voor woningen geeft met labelklassen (A++++ tot en met G) en kleuren (donkergroen tot en met rood) aan hoe energiezuinig een woning is. Op ieder label staat aangegeven welke mogelijkheden er zijn om de woning energiezuiniger te maken. Sinds 1 januari 2021 wordt het energielabel opgesteld door een gecertificeerd energielabel-adviseur. Het energielabel is 10 jaar geldig. Een energielabel is nodig als je een woning wilt verkopen of verhuren. Je bent als eigenaar verplicht het energielabel te tonen in advertenties waarin de woning te koop of te huur wordt aangeboden. Het gaat dan om advertenties in commerciële media, zoals funda, facebook of in lokale bladen. Maar ook in de flyer of op de poster van het makelaarskantoor dat je woning verkoopt of verhuurt. Je bent daarnaast als verkoper of verhuurder verplicht bij oplevering (nieuwbouw), verkoop (transport van de woning) of verhuur het energielabel aan de koper of huurder te geven. De Inspectie Leefomgeving en Transport ziet namens de overheid toe op de naleving van deze verplichtingen en kan aan de verkoper boetes opleggen als hier niet aan wordt voldaan.
Je NVM-makelaar kan je hier uiteraard meer over vertellen. Het energielabel kan daarbij ook in je voordeel werken. Hoe energiezuiniger je woning is, hoe waardevoller je woning wordt. Als je woning nog geen energielabel heeft kan de NVM-makelaar je ook doorwijzen naar een gecertificeerd energielabeladviseur.

Meer informatie?
Dit is slechts een greep uit de onderwerpen die komen kijken bij de aan- of verkoop van een woning. Wil je meer weten? Neem contact met ons op, wij helpen je graag.

Disclaimer
Deze brochure is door ons kantoor met de meeste zorg samengesteld aan de hand van de door de verkoper aan ons ter hand gestelde gegevens en tekeningen. Het is mogelijk dat de informatie enigszins afwijkt van hetgeen je in of rond de woning ziet. Ten aanzien van de juistheid van de vermelde informatie kan door Boertjes Makelaardij & Hypotheken geen aansprakelijkheid worden aanvaard, noch kan aan de vermelde informatie enig recht worden ontleend.
Deze informatie is geheel vrijblijvend en dient in het kader van het BW niet te worden gezien als aanbod, maar als een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Alle vermelde prijzen zijn vraagprijzen kosten koper, tenzij specifiek anders vermeld.

Boertjes
Makelaardij & Hypotheken

Voel je thuis bij
Boertjes Makelaardij
& Hypotheken

Boertjes Makelaardij & Hypotheken

Gemeenteweg 75, 7951 CE Staphorst
0522 462 844 | staphorst@boertjes.nl | boertjes.nl