



SCHOUT WERNERTSLAAN 11

NUENEN

FORS UITGEBOUWDE EN LUXE AFGEWERKTE TWEE-ONDER-EEN-KAP WONING MET GROTE VRIJSTAANDE GARAGE IN SPOUW EN EEN FRAAI AANGELEGDE ACHTERTUIN OP HET ZUIDEN INCLUSIEF VERANDA. DEZE LUXE WONING IS GELEGEN OP EEN RUIM HOEKPERCEEL IN EEN KINDVRIENDELIJKE OMGEVING EN GEHEEL INSTAPKLAAR!

Bouwjaar : 1994

Inhoud woonhuis : circa 390 m³

Woonopp. : circa 127 m²

www.SCHOUT WERNERTSLAAN11.nl



Vraagprijs
€ 369.500,- k.k.





KENMERKEN

Soort	eengezinswoning
Type	2-onder-1-kapwoning
Kamers	4
Woonoppervlakte	127 m ²
Perceeloppervlakte	242 m ²
Inhoud	390 m ³
Bouwjaar	1994
Tuin	achtertuin, voortuin, zijtuin
Garage	
Verwarming	vrijstaand steen
Isolatie	c.v.-ketel dubbel glas, volledig geïsoleerd

BIJZONDERHEDEN

FORS UITGEBOUWDE EN LUXE AFGEWERKTE TWEE-ONDER-EEN-KAP WONING MET EEN GROTE VRIJSTAANDE GARAGE IN SPOUW EN EEN FRAAI AANGELEGDE, ONDERHOUDSVRIENDELIJKE ACHTERTUIN OP HET ZUIDEN INCLUSIEF VERANDA. DEZE LUXE GEZINSWONING IS FRAAI GELEGEN OP EEN RUIM HOEKPERCEEL IN EEN KINDVRIENDELIJKE WOONOMGEVING EN IS GEHEEL INSTAPKLAAR!

Bouwjaar : 1994

Inhoud woonhuis : circa 390 m³

Inhoud garage : circa 99 m³

Woonopp. : circa 127 m²

Perceel opp. : 242 m²

Aanvaarding : In overleg

Bijzonderheden:

- Ruim en comfortabel woonhuis, rustig gelegen in de populaire en kindvriendelijke woonomgeving "Nuenderbeek" met veel groenvoorzieningen in de directe omgeving en meerdere basisscholen op loopafstand.
- Veel extra leefruimte op de begane grond door de uitbouw aan de achterzijde. Aan de zijkant is de woonkamer tevens voorzien van een fraaie erker.
- De grote raampartijen aan de achterzijde en de erker zorgen voor een optimale daglichttoetreding.
- De laatste jaren zijn de volgende verbeteringen aan de woning aangebracht:
 - 2016: zolder net afgewerkt/afgetimmerd;
buitenschilderwerk;
 - 2015: 2 slaapkamers samengevoegd tot 1 grote;
 - 2013: binnendeuren gehele woning vervangen;

INDELING

1E VERDIEPING

Tekst

ALGEMEEN

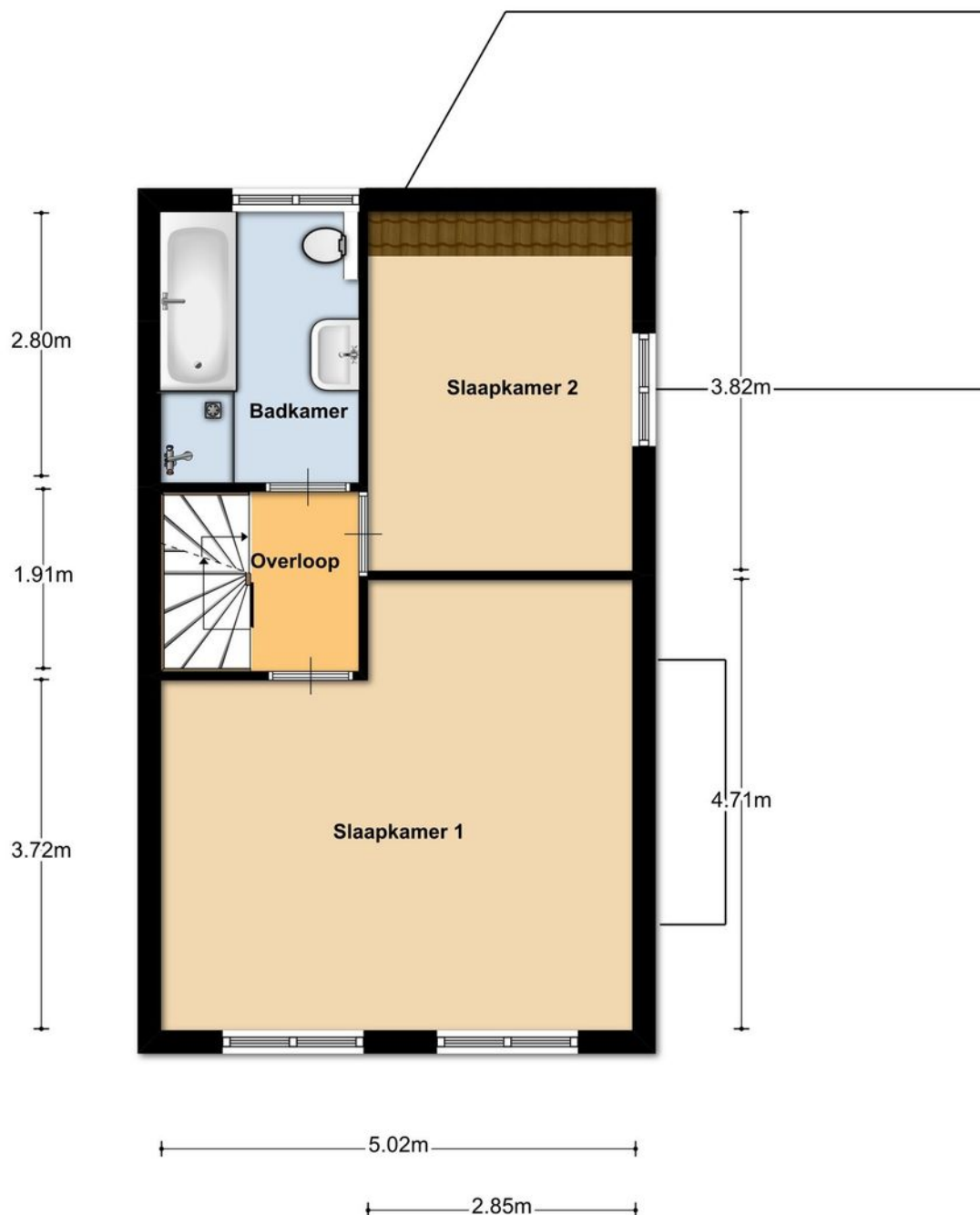
Tekst

BEGANE GROND



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

1E VERDIEPING



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

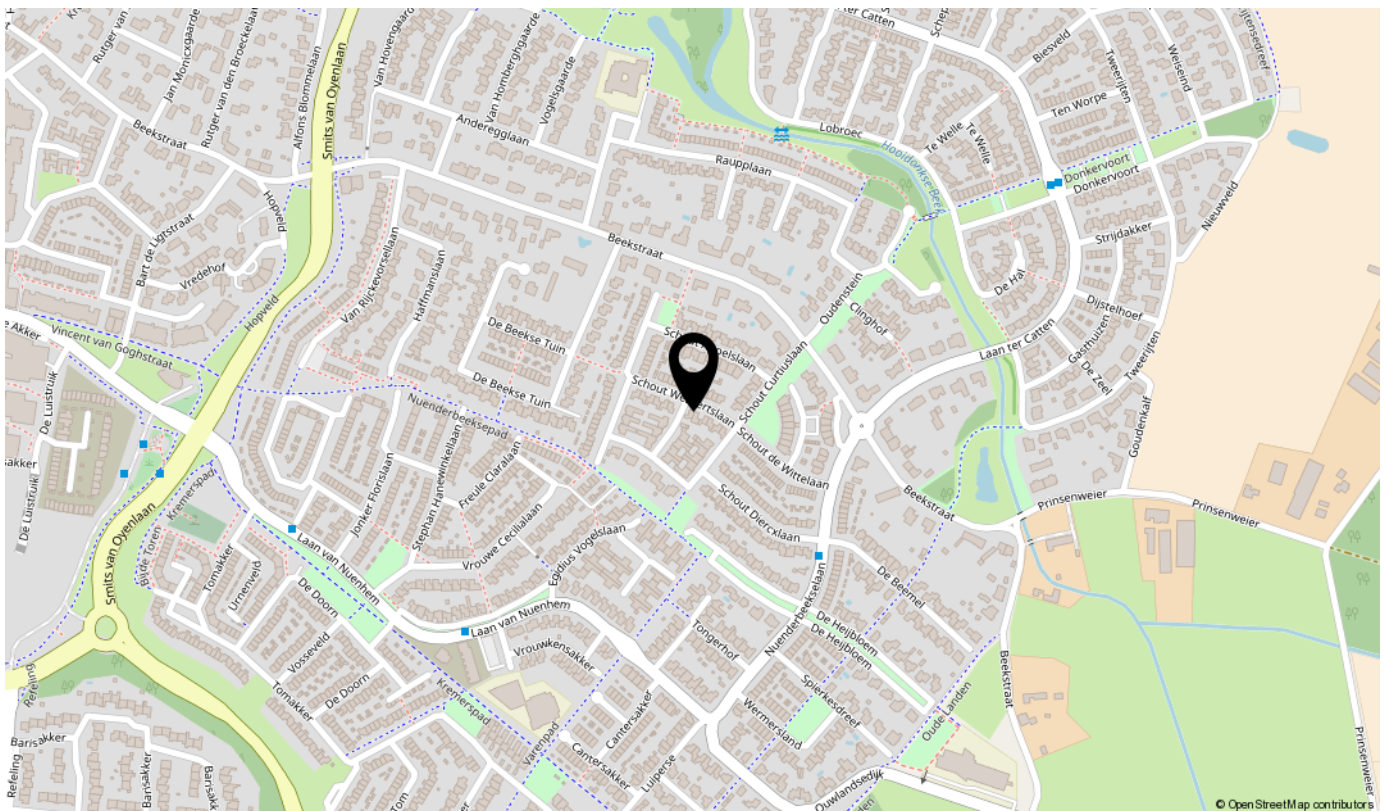
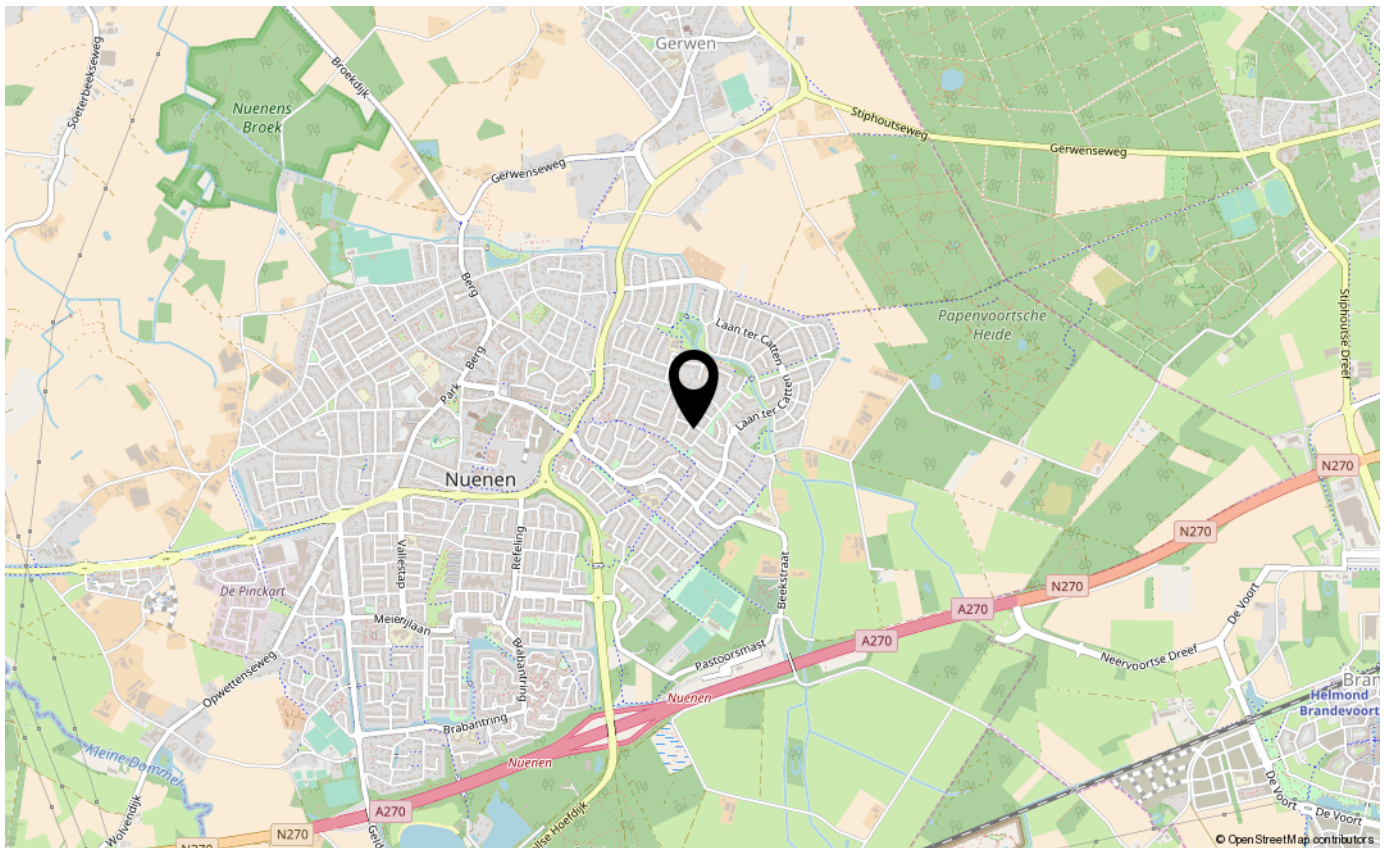
2E VERDIEPING



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

KADASTRALE KAART

LOCATIE OP KAART



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.

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!

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

VEELGESTELDE 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 biedingproces, 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 verkopend 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. Één 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 en 9). 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.

UITNODIGING

De eigenaar van deze woning heeft ons opdracht gegeven te bemiddelen bij de verkoop, hetgeen voor u uiteraard geen enkele financiële consequentie inhoudt. Geheel vrijblijvend informeren wij u uitvoerig over de woning, maar ook over de financieringsmogelijkheden en over de mogelijkheden van de verkoop van uw eigen woning. Uiteraard is het aan te bevelen deskundige bijstand van een NVM-makelaar te vragen. Wij helpen u graag bij uw keuze voor een eigen makelaar die uw belangen als koper optimaal zal behartigen.

Het verkopen van een woning is voor de verkoper een spannende en aangrijpende gebeurtenis. Wij stellen het dan ook zeer op prijs om binnen enkele dagen van u een reactie te mogen ontvangen, zodat wij de verkoper over uw bevindingen en beleving kunnen informeren.

Tot zekerheid voor de nakoming van de verplichtingen dient de koper, binnen 6 weken na het totstandkomen van de overeenkomst, een schriftelijke bankgarantie te doen stellen c.q. een waarborgsom te storten ter hoogte van 10% van de koopsom.

De brochure is samengesteld om u een indruk te geven van het object. De informatie die opgenomen is in deze brochure is afkomstig van de verkoper en/of derden. Hoewel wij bij het samenstellen van de brochure zorgvuldig te werk gaan, kunnen geen rechten worden ontleend aan onjuistheden etc. Deze informatie moet in combinatie met een bezichtiging van de woning worden beschouwd als een uitnodiging tot het doen van een bod of om in onderhandeling te treden.

De meting is gebaseerd op 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.

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 koopovereenkomst'.

Voor meer informatie over deze woning of voor het maken van een afspraak voor een bezichtiging van de woning neemt u contact op met ons kantoor: 040-2907000 of info@vandenbuijsmakelaars.nl

Met vriendelijke groet,

Van den Buijs Garantimakelaars

CONTACT

Onze adresgegevens

Park 32
5671 GA NUENEN



Openingstijden

maandag t/m donderdag	09.00 - 17.30 uur
vrijdag	09.00 - 17.00 uur
zaterdag:	op afspraak

Contact

Telefoon:	040-2907000
E-mail:	info@vandenbuijsmakelaars.nl
Website:	www.vandenbuijsmakelaars.nl



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.