



MARGIT NIJBOER  
*makelaardij*

Richtprijs  
€ 699.000,- k.k.

# La Forge del Mitg'Domein MasCanPrim' Saint-Laurent-de-Cerdans

0229-228 014  
[info@margitnijboer.nl](mailto:info@margitnijboer.nl)  
[www.margitnijboer.nl](http://www.margitnijboer.nl)



## Beschrijving

Nog ruim vóór het dorp Saint-Laurent-De-Cerdans staat deze mooie oude gerenoveerde karakteristieke buitenplaats (woning) bestaande uit een hoofdwoning met 3 bijgebouwen, t.w. een geheel vrijstaand huis en een geheel onafhankelijk appartement, een garage/werkplaats/opslag en nog een te renoveren gebouw.

Het hoofdgebouw met een woonoppervlakte van ongeveer 112 m<sup>2</sup> bestaat uit een open-plan keuken/eetkamer met een doorgang naar de woonkamer met een open haard met inzet en een kathedraal dak, een badkamer met toilet, wasruimte en een slaapkamer met Frans balkon op de begane grond cq. 1e etage. Boven een verdieping met ruim toilet, een master bedroom met kast en wastafel en een tweede slaapkamer.

Het appartement op de begane grond van het hoofdgebouw bestaat uit 3 aansluitende ruimtes van ongeveer 48 m<sup>2</sup> met entree, woonkamer open-plan keuken, een master bedroom, badkamer met Italiaanse inloopdouche (rolstoeltoegankelijk), toilet, 2 wastafels en een tweede slaapkamer.

Het eerste vrijstaande bijgebouw (met duiventoren waarin de tweede slaapkamer zich bevindt) van ongeveer 60 m<sup>2</sup> bestaat uit een open keuken (incl. RVS apparatuur, een woonkamer van 20 m<sup>2</sup> en een eetkamer met trap naar de tweede slaapkamer en een badkamer met Italiaanse inloopdouche, 2 wastafels en wc.

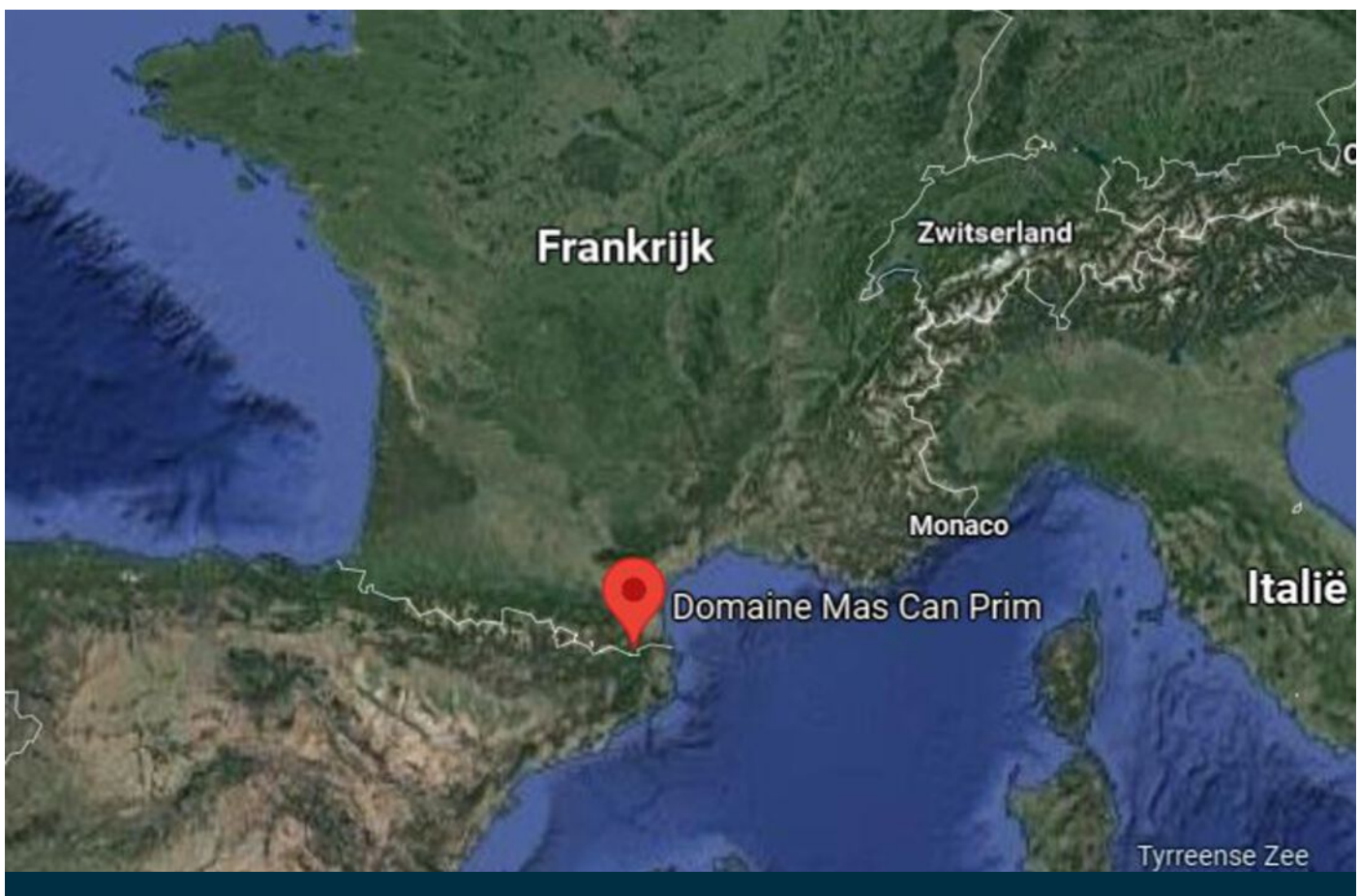
Het tweede vrijstaande bijgebouw van ongeveer 54 m<sup>2</sup> is nog verder af te renoveren. Er is al electra en water/aan-en afvoer voor- én achter het pand. Er is dubbele beglazing aangebracht en dakramen en andere bouwmaterialen zoals stucplaten, glasblokken, keukenonderdelen etc. zijn al aanwezig. Er is een mogelijkheid/plan om een master bedroom vóór aan te

bouwen op de bestaande “fundering” waar eens een kippenren stond.

Het derde vrijstaande bijgebouw van ongeveer 48 m<sup>2</sup> is een werkplaats/garage met opslag op de tussenverdieping waar stroom is en watervoorziening achter het pand.

Elk huis heeft eigen zonnige terrassen met een op het zuiden gelegen tuin.

Het perceel van 4,2 ha biedt een ruime parkeergelegenheid, een tuingedeelte met zwembad, diverse weide gedeelten (voor b.v. paarden) en een bosperceel. Het zwembad met houten dekking/terras biedt een prachtig uitzicht op de bergen en is zoals het gehele terrein beschermd tegen het uitzicht van buitenaf.







# Kenmerken

## Algemene informatie

|                     |                                                  |
|---------------------|--------------------------------------------------|
| Type object         | Gerenoveerde vrijstaande woning met bijgebouwen. |
| Aanvaarding         | In overleg                                       |
| Gebruiksoppervlakte | 211 m <sup>2</sup>                               |
| Perceeloppervlakte  | 4,2 ha                                           |

## Indeling

|                    |   |
|--------------------|---|
| Aantal kamers      | 9 |
| Aantal slaapkamers | 6 |
| Aantal badkamers   | 3 |

## Tuin

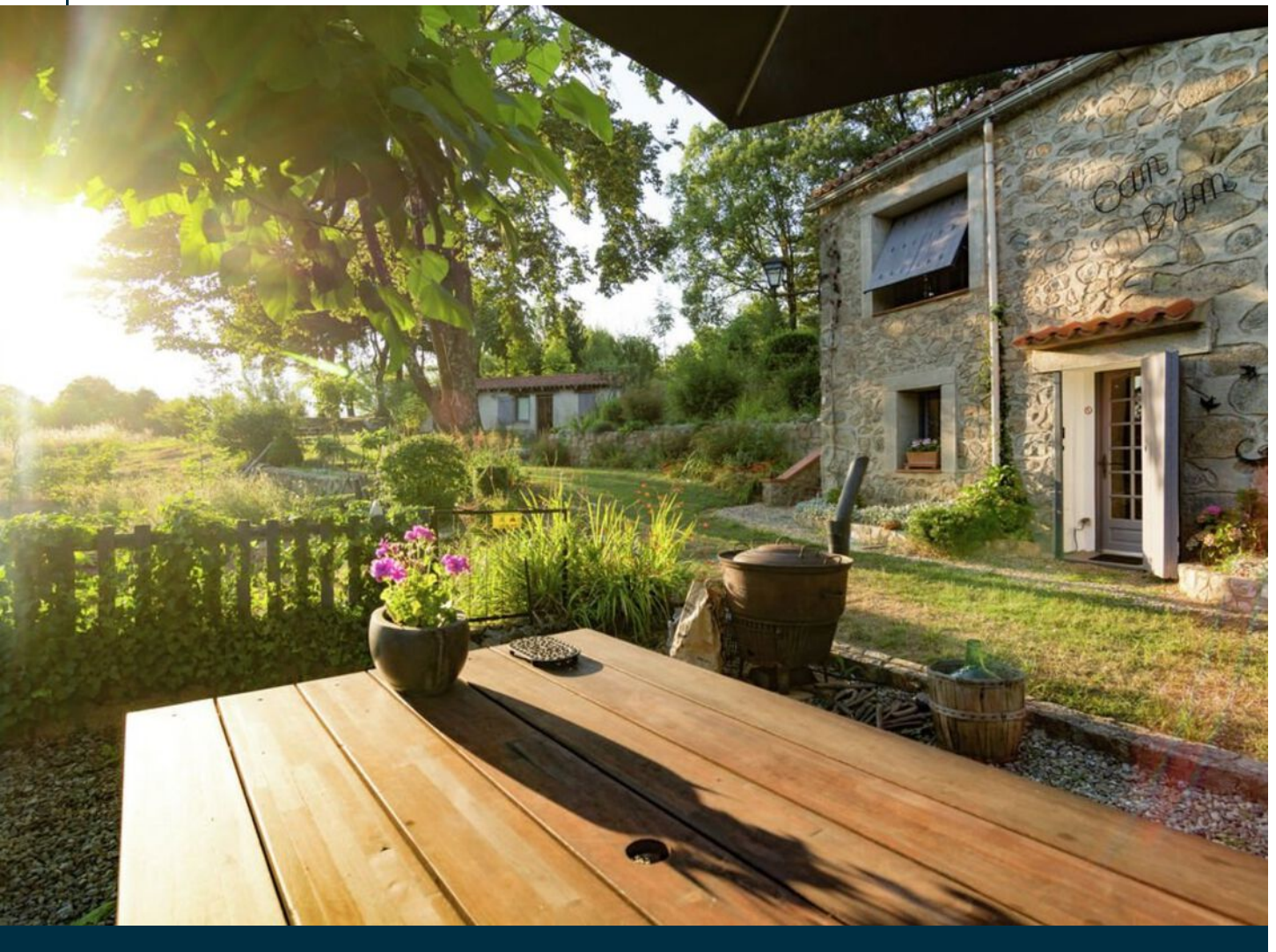
|            |                                           |
|------------|-------------------------------------------|
| Type       | Elke woning heeft een eigen zonnig terras |
| Oriëntatie | Zuid                                      |

## Energie label informatie

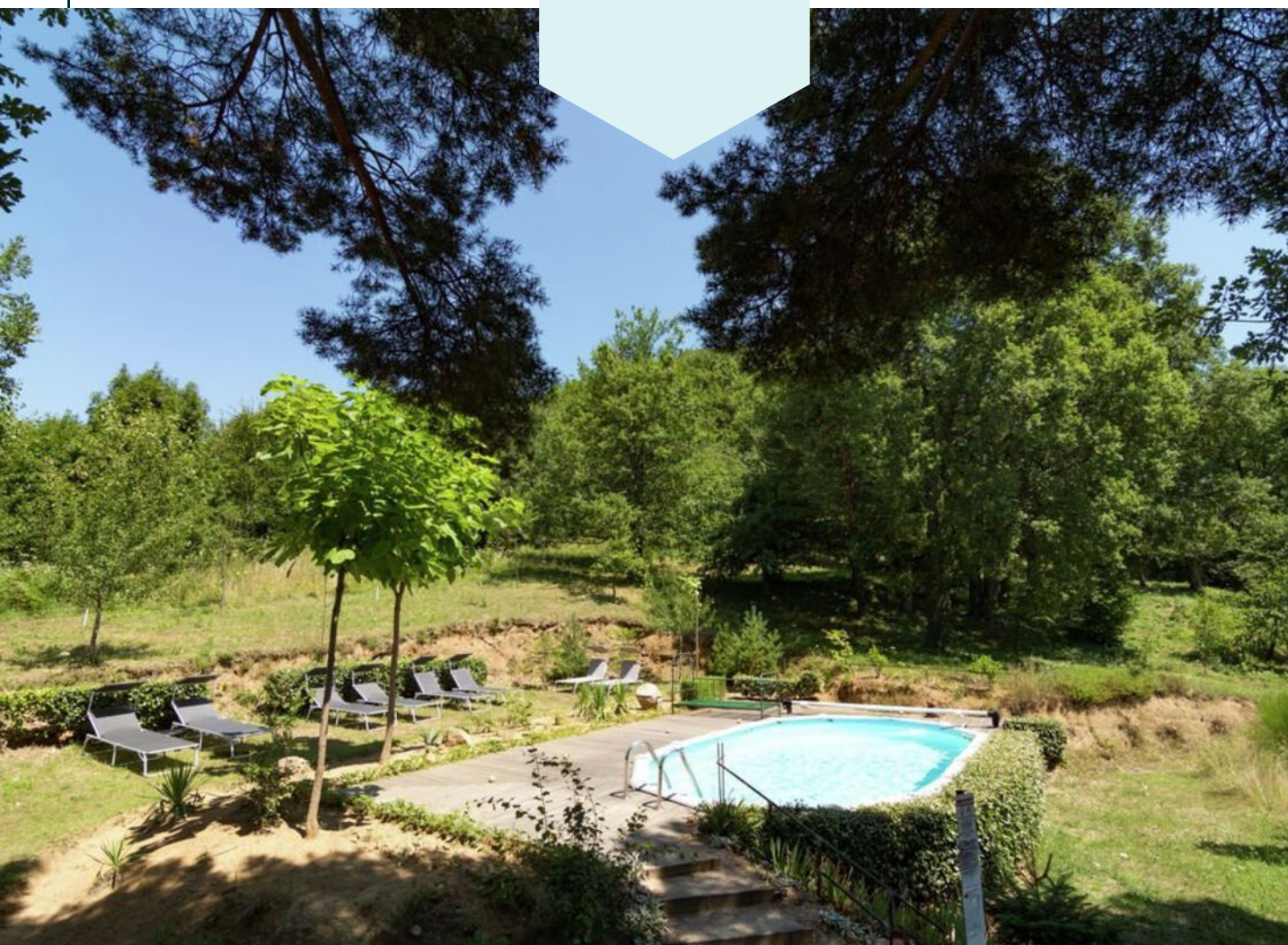
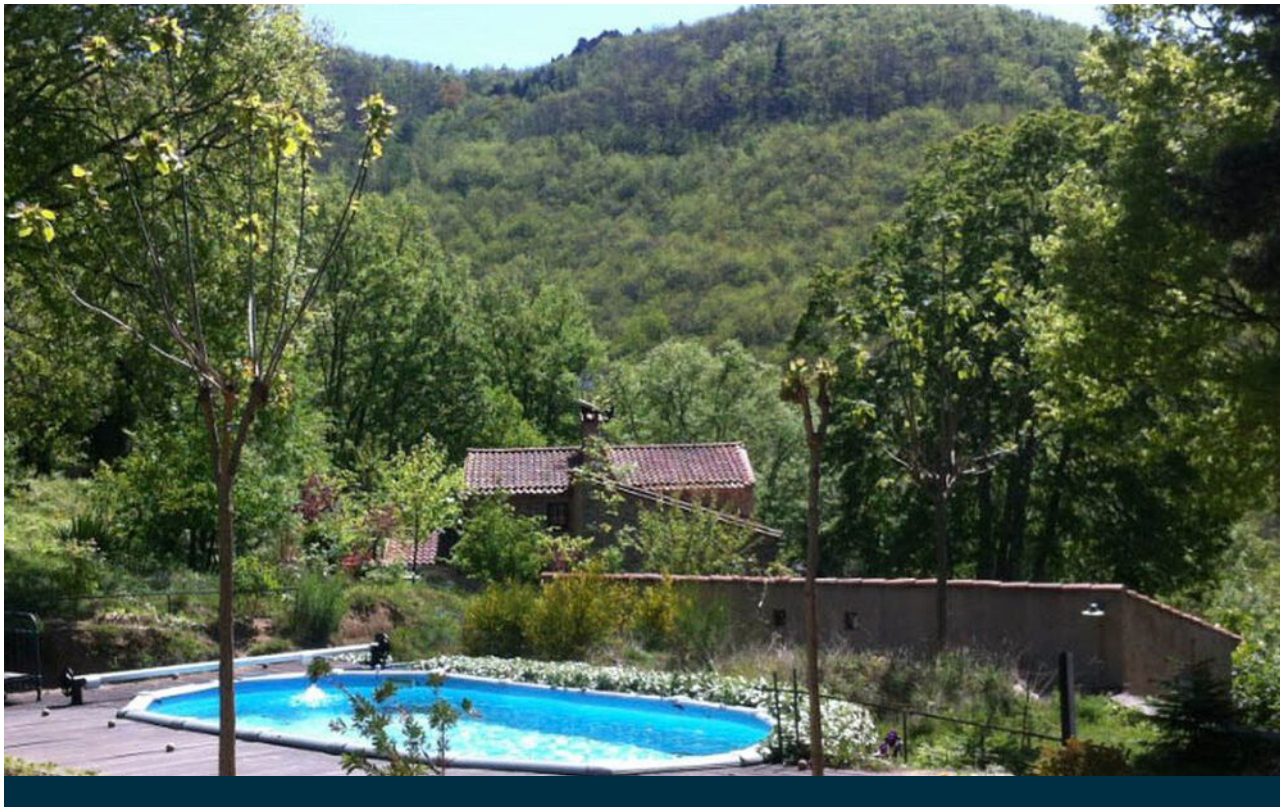
|               |                               |
|---------------|-------------------------------|
| Verwarming    | Elektrisch / hout             |
| Type          | Convactor, open haard, kachel |
| Warmwater     | Boiler                        |
| Energie label | C                             |

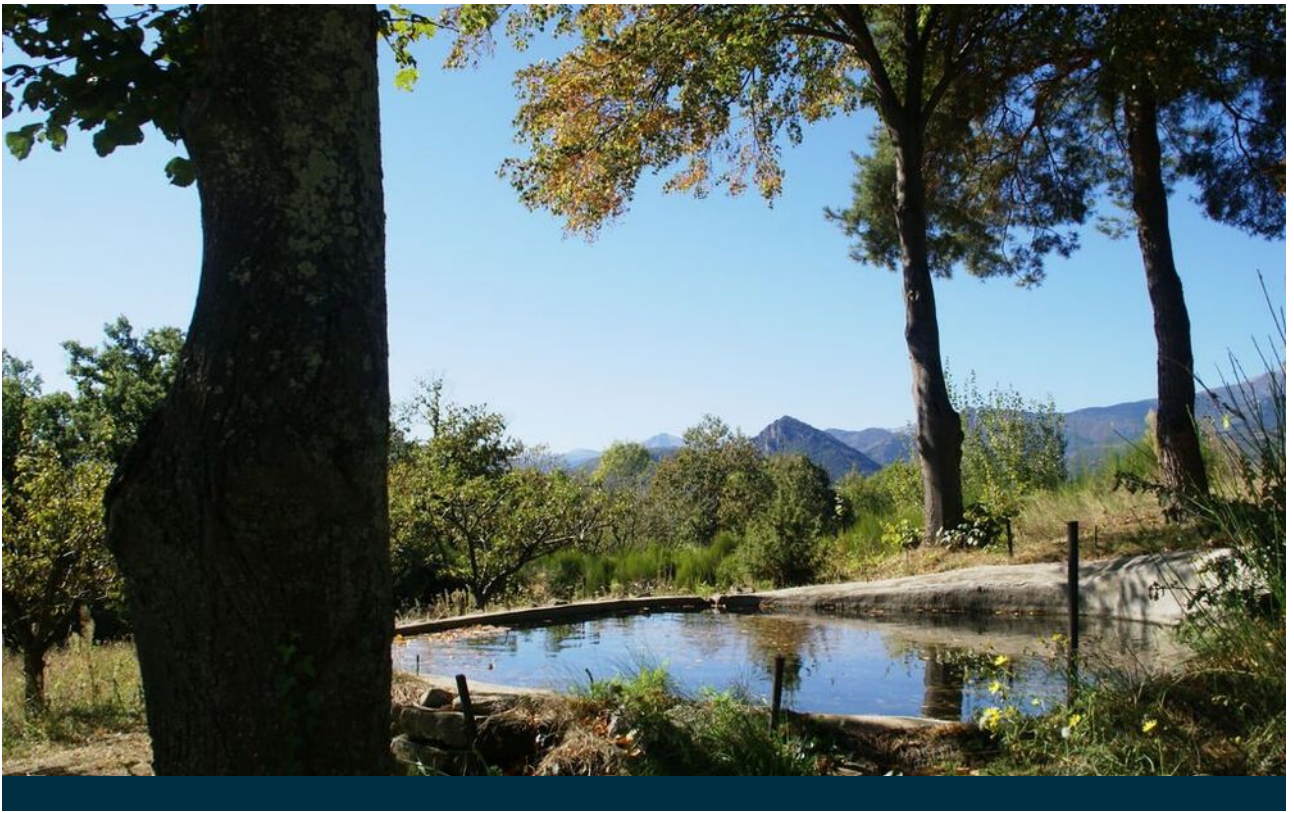
## Bijzonderheden

|              |                             |
|--------------|-----------------------------|
| Renovatie    | 1970/2006/2020              |
| Schilderwerk | 2021 binnen en deels buiten |



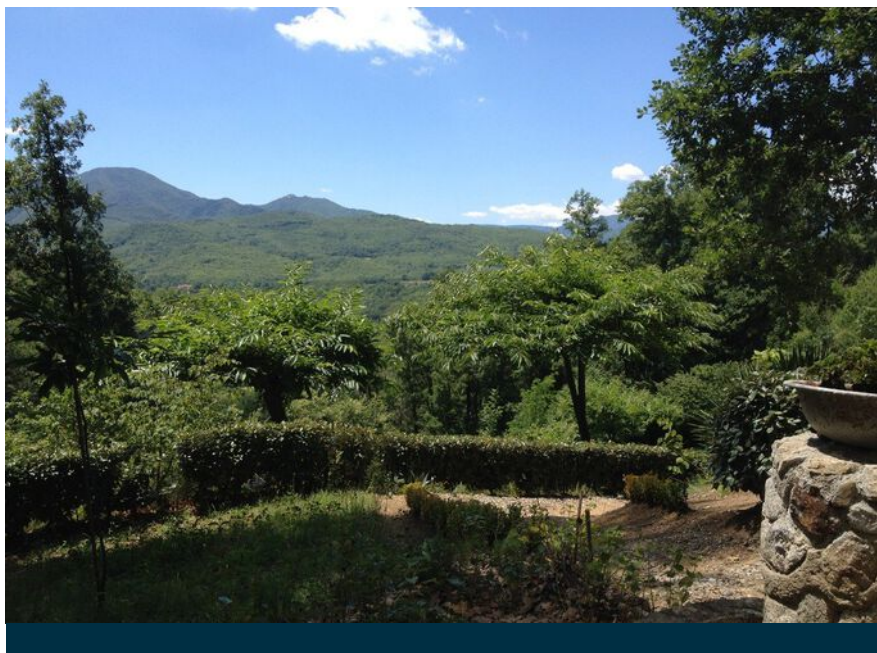
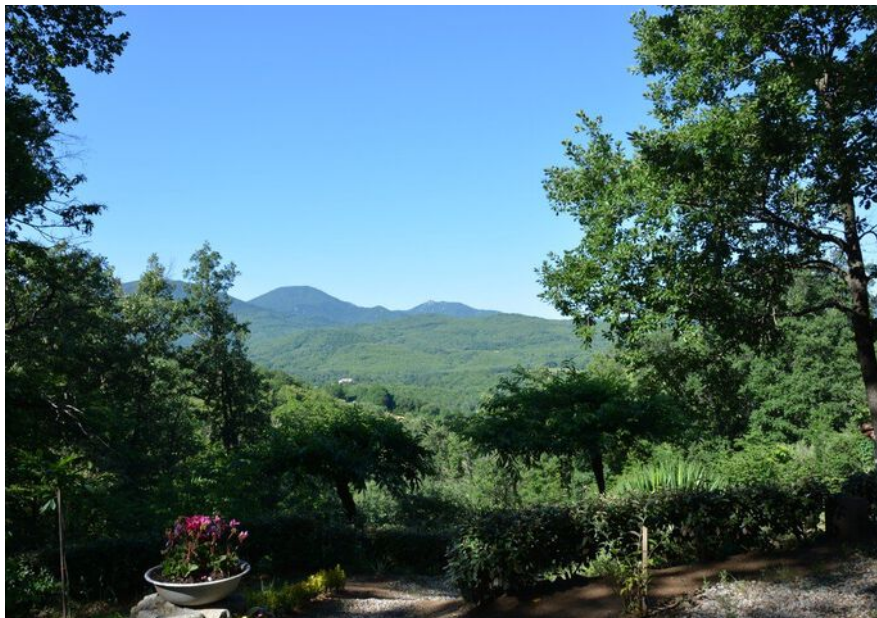






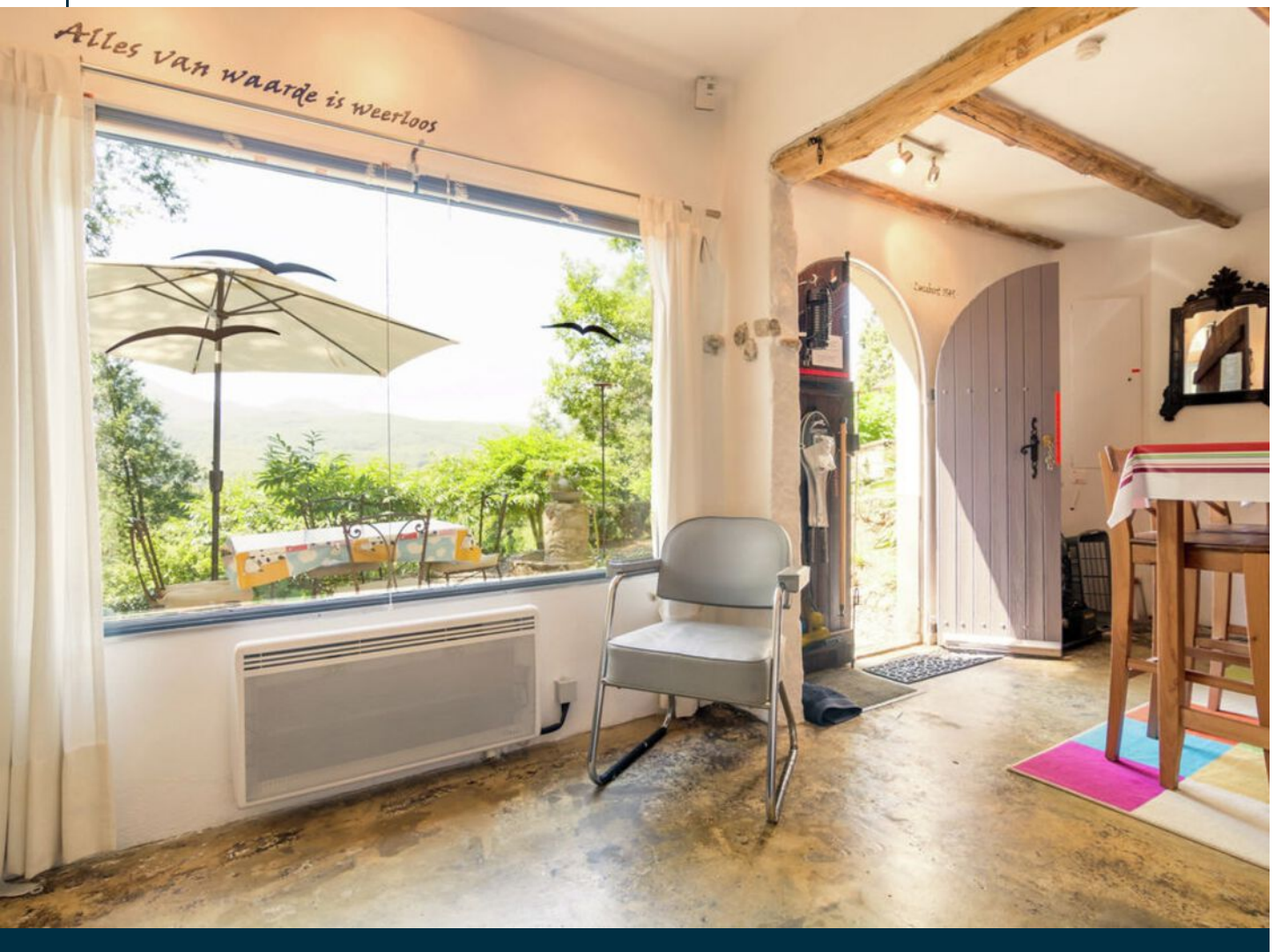
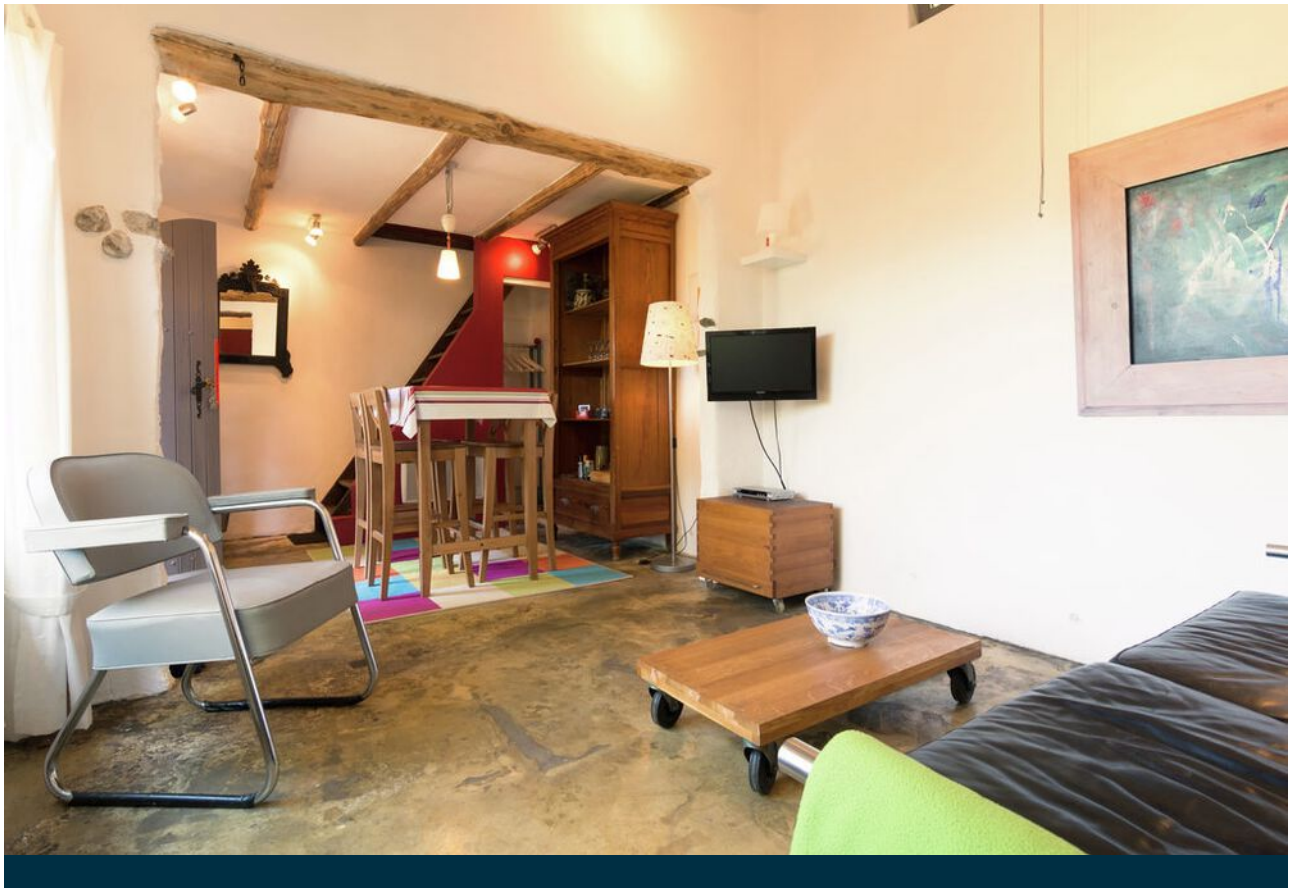
*Titel*

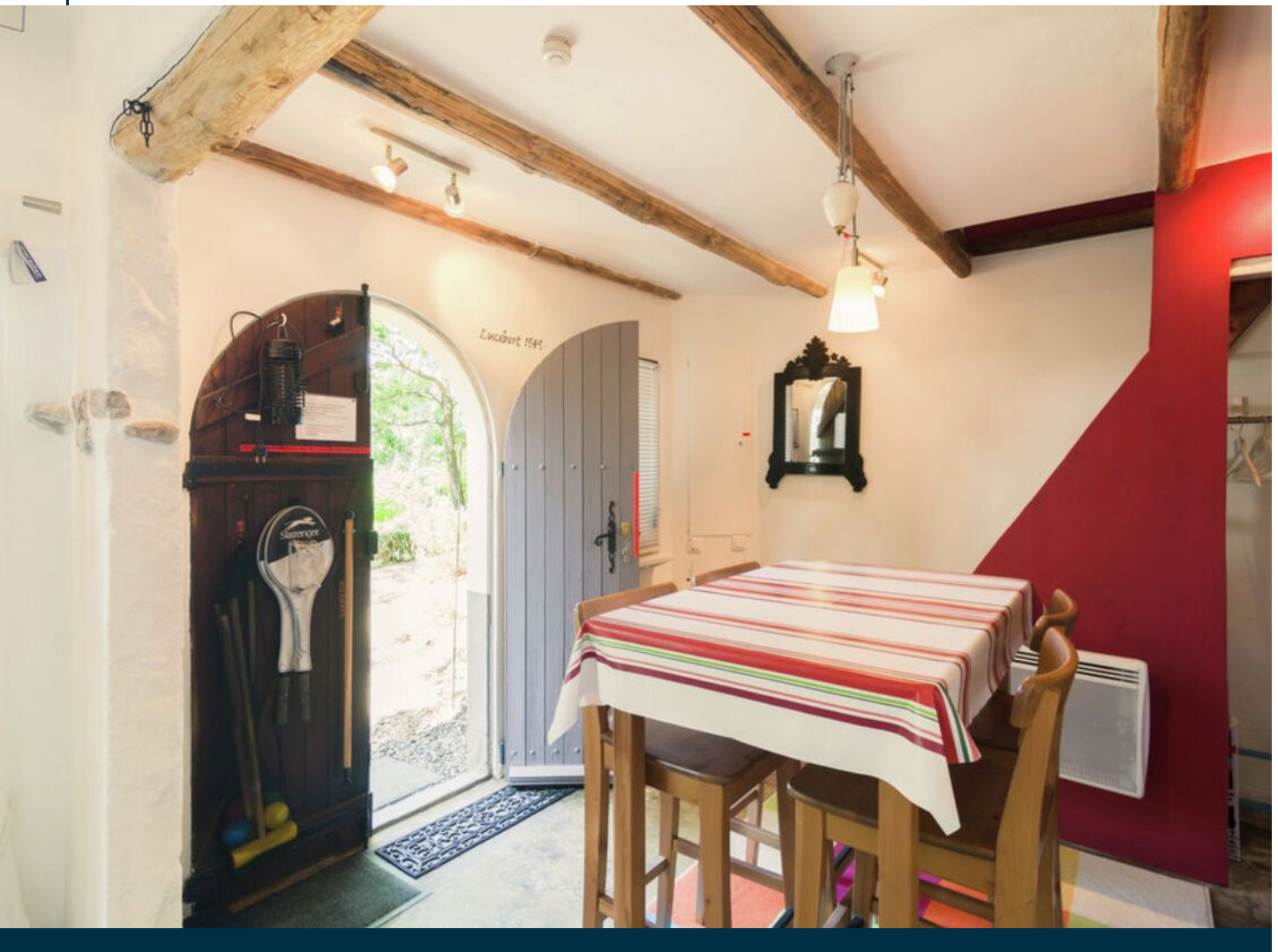




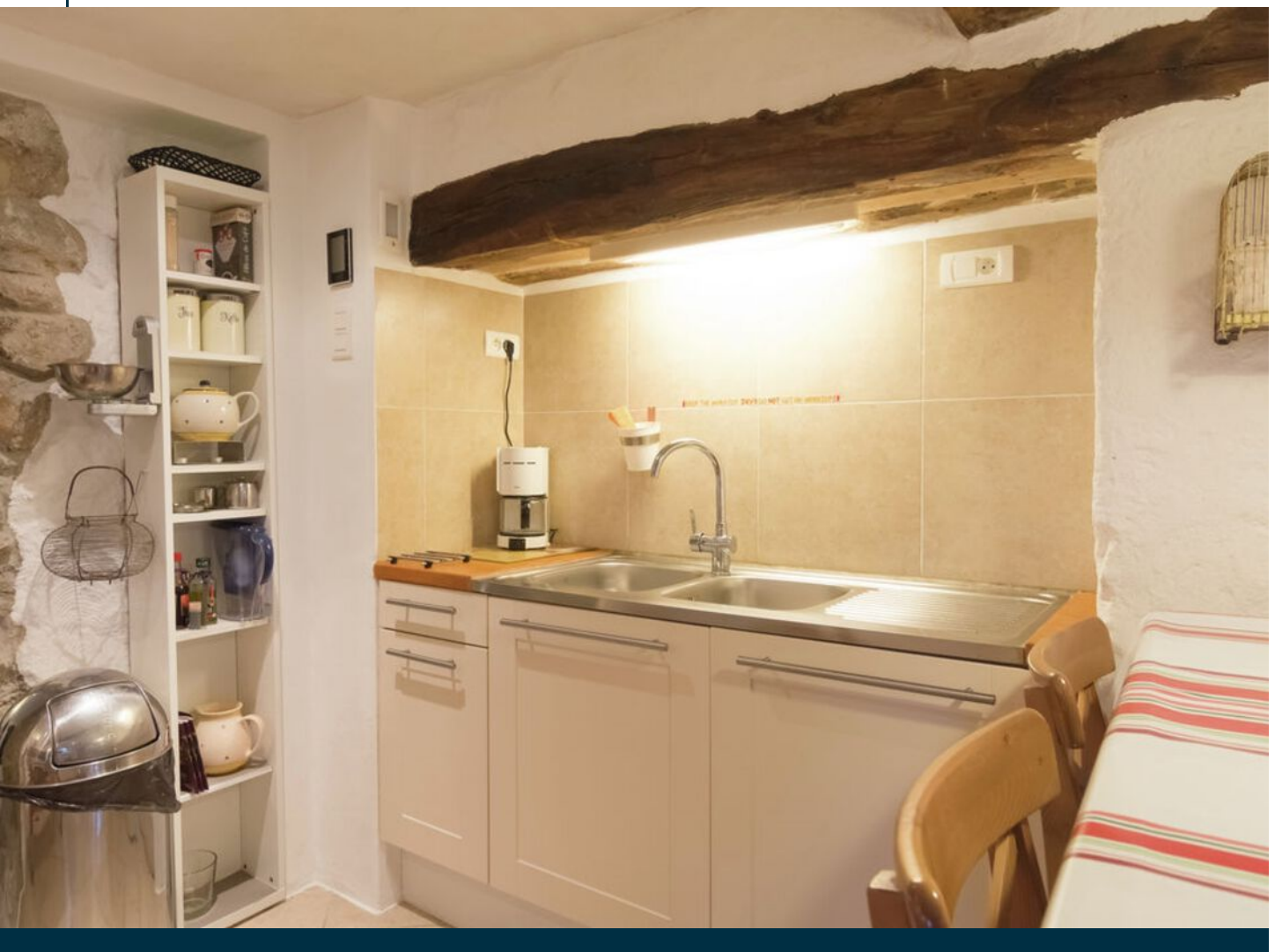
















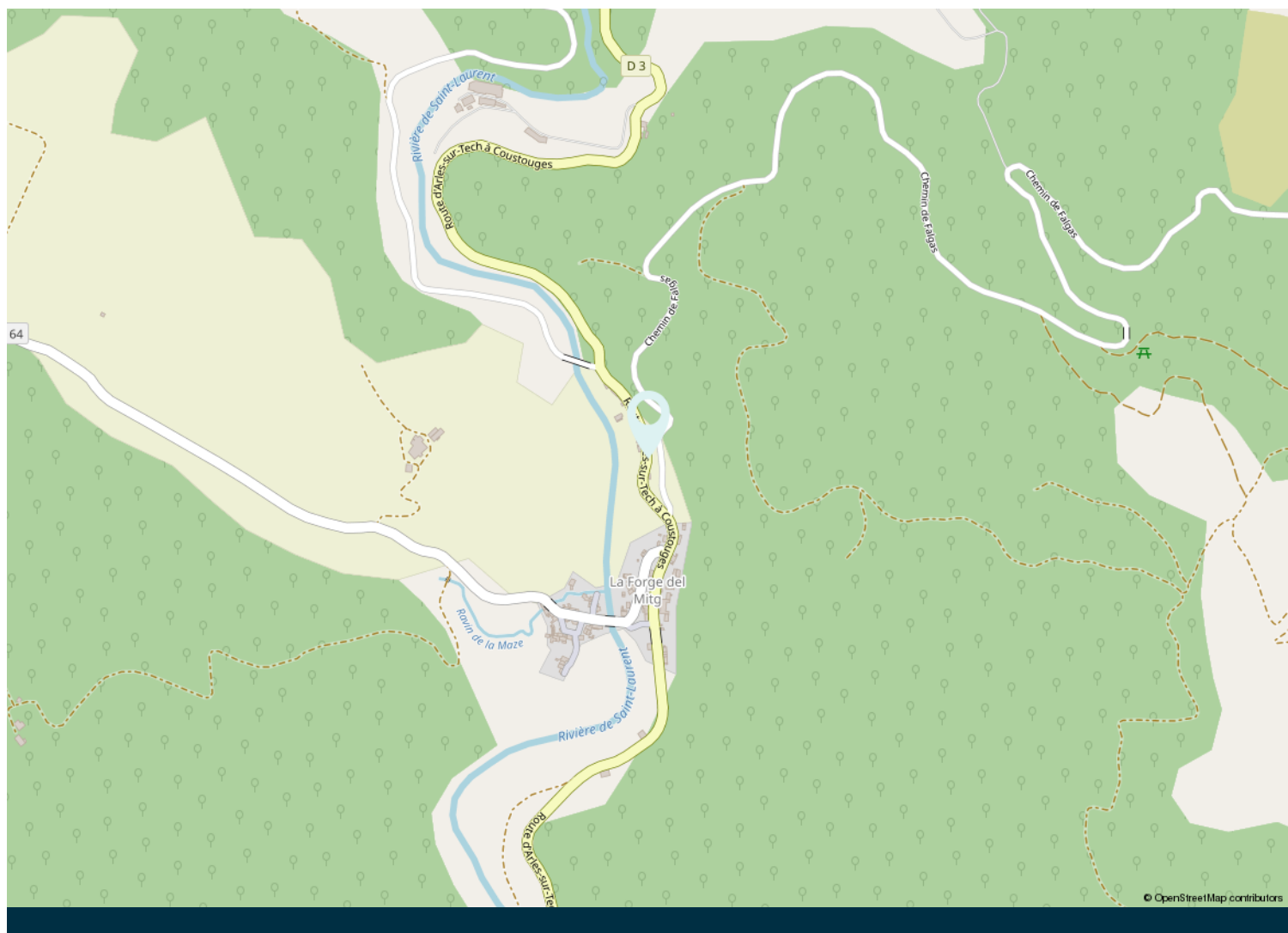
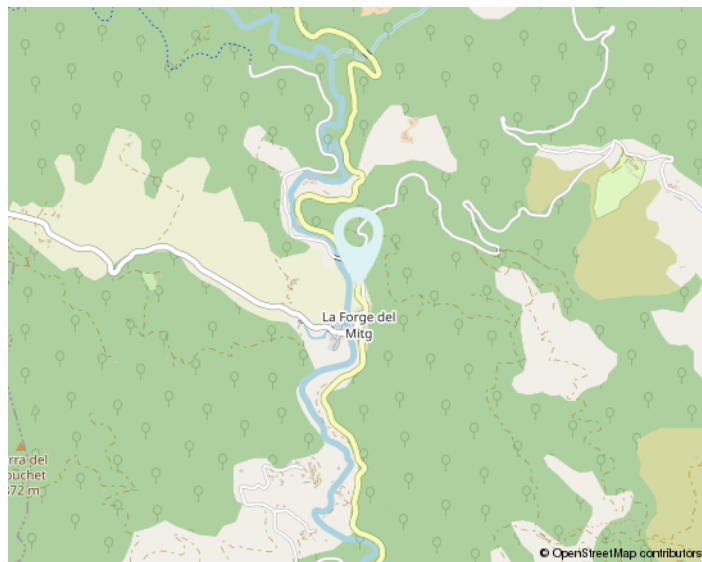
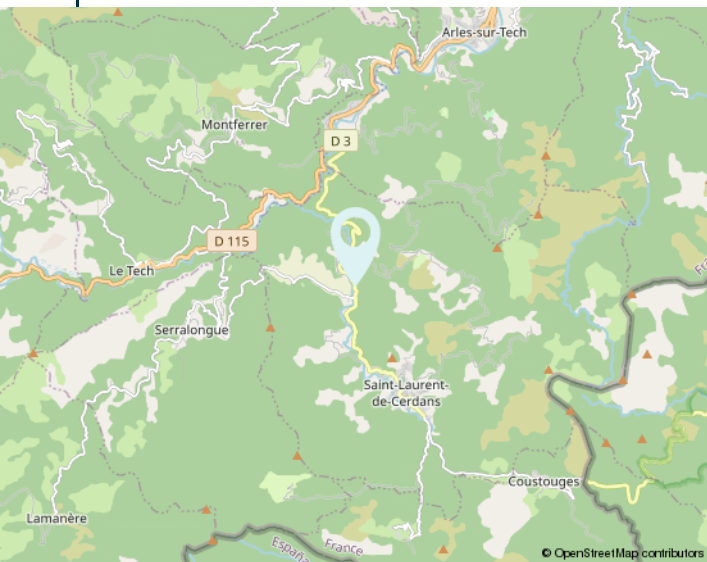






*Locatie*

op de kaart



*Over ons*



MARGIT NIJBOER  
*makelaardij*

**Onder de pannen met  
MARGIT NIJBOER  
MAKELAARDIJ**

Margit Nijboer, makelaar sinds 1997 en Marijke Leegwater sinds 2001 de scepterzwaaijer over de backoffice, vormen door onze jarenlange samen-werking een 'dreamteam'.

Wij zijn de lokale experts en kennen de regio Hoorn en West-Friesland van binnen en buiten. U kunt bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen.

Margit Nijboer Makelaardij ondersteunt u bij elke stap: Van tips om het huis verkoopklaar te maken, de beste presentatie tot aan de verkoop van uw woning.





# Eerlijk bieden

Heeft u na de bezichtiging serieuze interesse in deze woning, dan nodigen wij u graag uit om een bod uit te brengen.

## 1. Vraag naar de verkoopmethode

In principe geeft de makelaar altijd vooraf, in bv de verkooptekst, of tijdens de bezichtiging, aan welke verkoopmethode er wordt gehanteerd. De meest voorkomende zijn: 1. Regulier bieden; u kunt direct een bod doen en er wordt met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is en 2. Een verkoop via inschrijving; u kunt voor een bepaalde deadline uw bod kenbaar maken aan de makelaar. Als er gekozen is voor een verkoop via inschrijving heeft iedereen een gelijke en eerlijke kans om deze woning te kunnen kopen. De verkoper en de makelaar hebben tot het moment van sluiting geen inzage in de biedingen, wat een eerlijke en transparante manier van verkopen garandeert.

## Wij maken gebruik van het keurmerk 'Eerlijk Bieden'.

## 2. Dien uw bod in via Eerlijk Bieden

Afhankelijk van de verkoopmethode zijn er twee manieren om uw bod kenbaar te maken via Eerlijk Bieden. Eerlijk bieden heeft een overzichtelijk online biedformulier ontwikkeld. Hoe dit systeem precies werkt leggen, wij graag uit.

## Bod kenbaar maken via inschrijving

Via de knop onderaan de homepage 'bieden bij Margit Nijboer' op onze site kunt u een bod uitbrengen bij de betreffende woning. Er worden gegevens gevraagd ter verificatie en dan komt u bij het formulier uit. Hier kunt u alle gegevens invullen die nodig zijn voor het uitbrengen van een bod. Komt u er niet uit, u kunt ons altijd even bellen!

## Bevestiging van uw bod

Zodra u op 'verzenden' heeft gedrukt, is uw bod succesvol geplaatst. Vanuit Eerlijk Bieden krijgt u altijd ter bevestiging een mail met uw gebruikerscode. Met deze code kunt u uw bod tot het verlopen van de deadline aanpassen of intrekken.

## De biedingen beoordelen

Nadat de sluitingsdatum/tijd voorbij is worden alle biedingen tegelijkertijd naar de verkoper en de makelaar verzonden en worden deze beoordeeld. Aanwijzen van de koper De keuze wordt gemaakt en de koper wordt geïnformeerd. De andere kandidaten krijgen een bericht dat hun voorstel niet is geaccepteerd.

## Aanleveren personalia

Bent u de gelukkige koper? Dan kunt u direct uw personalia delen, zodat de makelaar aan de slag kan met het opstellen van de concept koopovereenkomst.

## Bod kenbaar maken via regulier bieden

Bij regulier bieden kunt u direct een bod doen en wordt er met u een onderhandeling gestart als het voorstel interessant is. U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door 1. Een tegenbod te doen of 2. Expliciet te melden dat u in onderhandeling bent. U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat zij uw bod met de verkoper zal bespreken.

## 3. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod wordt onderhandeld?

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 worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

## 4. Als u de vraagprijs biedt, moet de verkoper de woning dan aan u verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht



# Eerlijk bieden

de woning dan aan u te verkopen. Er is bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of via haar makelaar een tegenbod doet.

## **5. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?**

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heeft u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

## **6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling de procedure 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 haar makelaar, besluiten de biedingsprocedure te wijzigen van regulier bieden naar verkoop via inschrijving. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure wordt veranderd.

## **7. Moet de makelaar als eerste met u in onderhandeling als u**

## **de eerste bent die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als u als eerste een bod uitbrengt?**

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie zij in onderhandeling gaat.

## **8. Hoe komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het eens zijn over alle belangrijke zaken, namelijk koopsom, aanvaardingsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in een koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt.

Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Koper en verkoper moeten het eens zijn over alle afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgesteld.

## **Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:**

- Een voorbehoud voor het rondkomen van de financiering.
- Een voorbehoud voor het niet verkrijgen van NHG (Nationale Hypotheek Garantie)
- Een voorbehoud voor een negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is getekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het 'schriftelijkheidsvereiste'. Een mondelinge of per email bevestigde afspraak is dus niet voldoende. Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper een afschrift van de getekende koopovereenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij er ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

## **9. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor koper in?**

De wettelijke vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van reden de koop kunt ontbinden. Zonder kosten. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan koper ter hand gesteld is. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De makelaar kan aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt. De verkoper heeft geen drie dagen bedenktijd.



## Extra informatie

Alle door Margit Nijboer Makelaardij en de verkoper verstrekte informatie moet uitsluitend gezien worden als een uitnodiging tot nader overleg cq. tot het uitbrengen van een bod.

### **Erfdienstbaarheden**

Indien er op de woning c.q. het perceel erfdienstbaarheden, kwalitatieve verplichtingen en/of andere bedingen rusten, gaan deze over op de koper en worden als bijlage behorend bij de koopakte gesteld, meestal in de vorm van het eigendomsbewijs.

### **Koopakte**

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels, zoals deze voorkomen in de model koopakte VBO, NVM, VastgoedPro, Consumentenbond en de Vereniging eigen huis.

### **Waarborgsom/bankgarantie**

De waarborgsom bedraagt 10% en dient te worden voldaan aan de notaris binnen de vastgestelde termijn.

### **Ontbindende voorwaarden**

Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals het verkrijgen van een woonvergunning, hypotheek of hypotheekgarantie) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken.

### **Ouderdomsclausule**

In de koopovereenkomst zal, indien van toepassing, worden opgenomen dat koper verklaart ermee bekend te zijn dat de onroerende zaak meer dan 15 jaar oud is, hetgeen betekent dat de eisen die aan de bouwkundige kwaliteit gesteld worden, lager kunnen liggen dan bij nieuwere objecten.

### **Wwft cliëntenonderzoek**

Op grond van de Wet ter voorkoming van witwassen en financiering van terrorisme (Wwft) is een makelaar wettelijk verplicht om een cliëntenonderzoek uit te voeren bij zowel de opdrachtgever als de wederpartij (koper).

Hier volgen de belangrijkste punten die u moet weten:

### **Identificeren en Verifiëren van de Identiteit**

1. Cliëntidentificatie
2. Identificatie van Rechtspersonen

### **Onderzoek naar de Bron van de Middelen**

3. Legale Herkomst van de Koopsom

### **Geheimhouding**

4. Vertrouwelijkheid

### **Uitbesteding van het Cliëntenonderzoek**

5. Uitbesteden aan een derde partij

Bovenstaande punten staan verder uitgelegd in het document van ComplyNow welke u kunt vinden in de dataroom van de woning. Ook kunt u dit document per email opvragen bij de makelaar.



Marijke Leegwater - Backoffice manager  
Margit Nijboer - Makelaar RMT