



KEIMATE 0 ong LENT



Vraagprijs € 475.000,= k.k.

ALGEMENE INFORMATIE & INDELING

Op een heerlijke woonlocatie in Lent, heerlijk rustig en beschut gelegen en door groen omsloten maar toch op slechts een kwartier fietsen van het gezellige Nijmeegse stadscentrum bieden wij dit royale kavel van liefst 1325m² aan.

Een toekomstig woonhuis kijkt hier door de bomen fraai en weids op het heldere water van de voorgelegen Lentse Plas.

Een schetsontwerp van de eigenaar van het bouwterrein is aanwezig, maar binnen de geldende kaders kan ook naar eigen inzicht en ideeën een vrijstaand droomhuis worden gerealiseerd. Slechts woningen in de vrijstaande woonvorm zijn hier toegestaan.

Het bestemmingsplan is in te zien via de navolgende link:

<https://www.ruimtelijkeplannen.nl/viewer/#!/marker/188290.70699999997/432089.248/idn/NL.IMRO.0268.BP14OW41-VG01/cs/188322.417/432057.853/595.275215575>

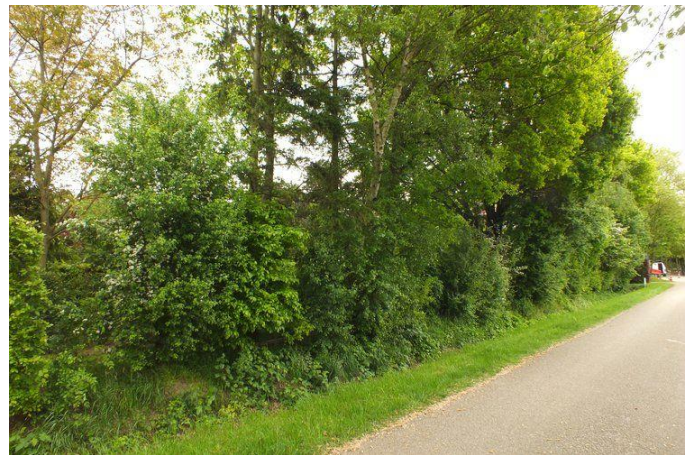
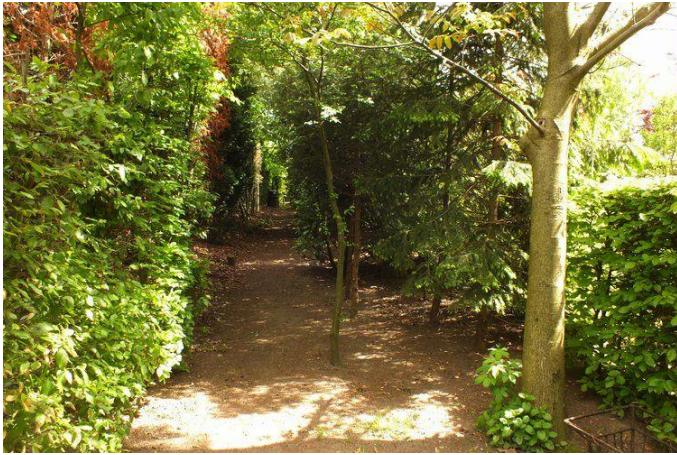
Bijzonderheden:

- + Er is geen ruimte voor woningen in een andere bouwvorm (enkel vrijstaand toegestaan);
 - + Indien er meerdere gegadigden zijn, dan is het recht van beraad en gunning voorbehouden aan de verkoper;
 - + Enkel woningen in vrijstaande woonvorm toegestaan;
 - + Kosten koper;
 - + De projectnotaris is Hekkelman notarissen te Nijmegen;
- Aanvaarding; in overleg.

FOTO'S VAN DE WONING



FOTO'S VAN DE WONING



FOTO'S VAN DE WONING



VAN BEZICHTIGING TOT AANKOOP

Object gegevens

Aanvaarding

In overleg

Permanente bewoning

Ja

Maten object

Perceelgrootte

1.325 m²

Details

Ligging object

Aan water, beschutte ligging

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!

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 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 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 rechtscollega, 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.

OVERIGE INFORMATIE

De koopovereenkomst

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

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 koopsom. 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

CONTACT GEGEVENS

NIEUWSGIERIG NAAR DEZE WONING?

Bent u na het inzien van deze brochure nieuwsgierig geworden naar deze woning, dan nodigen wij u graag uit om contact op te nemen met ons kantoor.

Onze kantoren zijn geopend van maandag t/m vrijdag van 9.00 uur tot 17.30 uur. Binnenlopen kan en mag. Maar als u een afspraak maakt zorgen we ervoor dat de makelaar voldoende tijd voor u reserveert.

Eventueel ook buiten onze openingstijden!

Hans Janssen Garantiemakelaars in Beuningen, Nijmegen en Wijchen
Uw makelaar in het Rijk van Nijmegen en Land van Maas en Waal!

De kwaliteit van de dienstverlening van Hans Janssen Garantiemakelaars wordt grotendeels bepaald door de mensen die bij ons werkzaam zijn: een team van gemotiveerde en enthousiaste medewerkers, allen met een gedegen opleiding in de makelaardij, die kennis hebben van de lokale en regionale markt. In het Rijk van Nijmegen en het Land van Maas en Waal is Hans Janssen Garantiemakelaars een begrip en ruim 30 jaar actief op het gebied van onroerend goed.

Naast deze jarenlange ervaring, waarborgen de navolgende lidmaatschappen en onze onderscheidende werkwijze als Garantiemakelaar een uitstekende basis voor een succesvolle dienstverlening:

- de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars); (www.nvm.nl);
- Garantiemakelaars; wij zijn het enige kantoor in de regio die zich Garantiemakelaar mag noemen. Maak kennis met onze vijf verkoopgaranties: PresentatieGarantie, ContactGarantie, BezichtigingsGarantie, AnnuleringsGarantie en TevredenheidsGarantie! We zijn geselecteerd op basis van kwaliteit, omzet en NVM lidmaatschap en onderscheiden ons door kennis, kwaliteit, service, duidelijke procedures en heldere afspraken (www.hansjanssen.nl);
- Qualis: een label met klasse! Toegekend aan ruim 45 NVM-makelaars die hun sporen verdiend hebben in de bemiddeling van woningen in het midden- en hogere marktsegment. Een selectie van makelaars met een uitstekende reputatie en een sterke leidende marktpositie. Aan het Qualis-label herkent u daarom de makelaars met ervaring en een brede expertise in dit zo specifieke segment. (www.qualis.nl/concept)

Hans Janssen Garantiemakelaars is actief op vele disciplines binnen het onroerend goed:

- verkopen en aankopen van bestaande woningen;
- taxeren van woningen in de bestaande bouw;
- verkoop van nieuwbouwwoningen;
- advisering over ontwikkelingen op de woningmarkt in het kader van nieuwbouwplannen;
- verkoop en verhuur van commercieel vastgoed;
- hypotheekadvies door Erkend Hypotheekadviseurs.

CONTACT GEGEVENS

Als u niet te veel wilt betalen voor uw hypotheek!

Bij het kopen van een woning zult u een aantal belangrijke beslissingen moeten nemen; zoals over de hypotheek. Samen met onze hypotheekadviseur maken wij uw financiële plaatje compleet. Daarom helpen wij u ook graag met een deskundig financieel advies. Dat voorkomt teleurstellingen. En bovendien heeft u daarmee bij de verkoper een streepje voor bij het bieden. De verkoper kan er namelijk vanuit gaan dat u in staat bent de woning te financieren. Graag nodigen wij u uit voor een op maat gesneden hypotheekadvies. Ons telefoonnummer is 024-3606106. E-mail: HJHV@hansjanssen.nl.

Onze hypotheekadviseur van Hans Janssen Hypotheken en Verzekeren is uw aanspreekpunt voor:

- Berekening van uw maximale hypotheek;
- Bepalen welke hypotheek het beste bij u past;
- Bepalen welke maandlasten wenselijk zijn in uw situatie.



Hans Janssen Garantimakelaars Nijmegen
St. Canisiussingel 19 H
6511 TE NIJMEGEN
024 - 324 42 44



Hans Janssen Garantimakelaars Beuningen
Van Heemstraweg 71
6641 AB BEUNINGEN GLD.
024 - 677 77 76



Hans Janssen Garantimakelaars Wijchen
Touwslagersbaan 89
6602 AJ WIJCHEN
024 – 645 45 11

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.