

Lollum

# SCHOOLBUURT 3



Vraagprijs  
€ 175.000 k.k.

# KENMERKEN

Woonoppervlakte	65 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	160 m <sup>2</sup>
Inhoud	220 m <sup>3</sup>
Tuinoppervlakte	40 m <sup>2</sup>
Kamers	3
Slaapkamers	2

Bouwjaar	1910
Energie label	C
Bouwjaar CV ketel	2016
Externe bergruimte	9 m <sup>2</sup>



# OMSCHRIJVING

In de kern van het dorp gelegen HOEKWONING met parkeergelegenheid voor twee auto's op eigen terrein, een terras en een vrijstaande houten schuur.

Indeling:

Begane grond: zij-entree/hal. Gezellige woonkamer met balkenplafond. Open keuken met een barretje. Keukenblok met inbouwoven, koelkast en gaskookplaat. Achter-entree. Toilet. Badkamer met wastafel en douche. Waskast en CV-kast.

Verdieping: overloop. Slaapkamer achterzijde met kunststof dakkapel. Slaapkamer voorzijde met inbouwkast en dakkapel.

Bijzonderheden: De vloeren zijn voorzien van een laminaatvloer. Nieuwe 8-groeps groepenkast. Bouwjaar CV-ketel is 2016. De begane grondvloer is v.v. vloerverwarming.



# WOONKAMER - KEUKEN



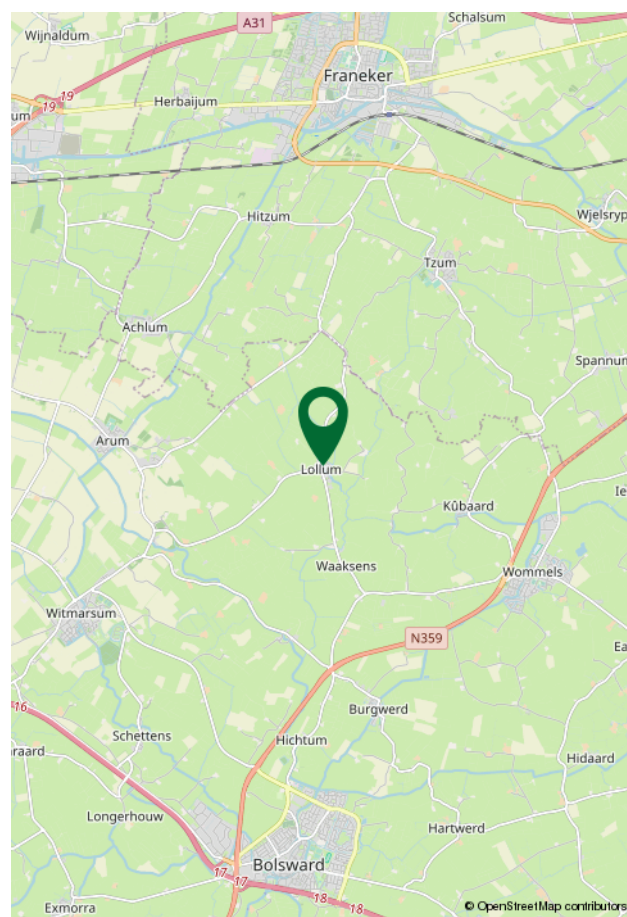
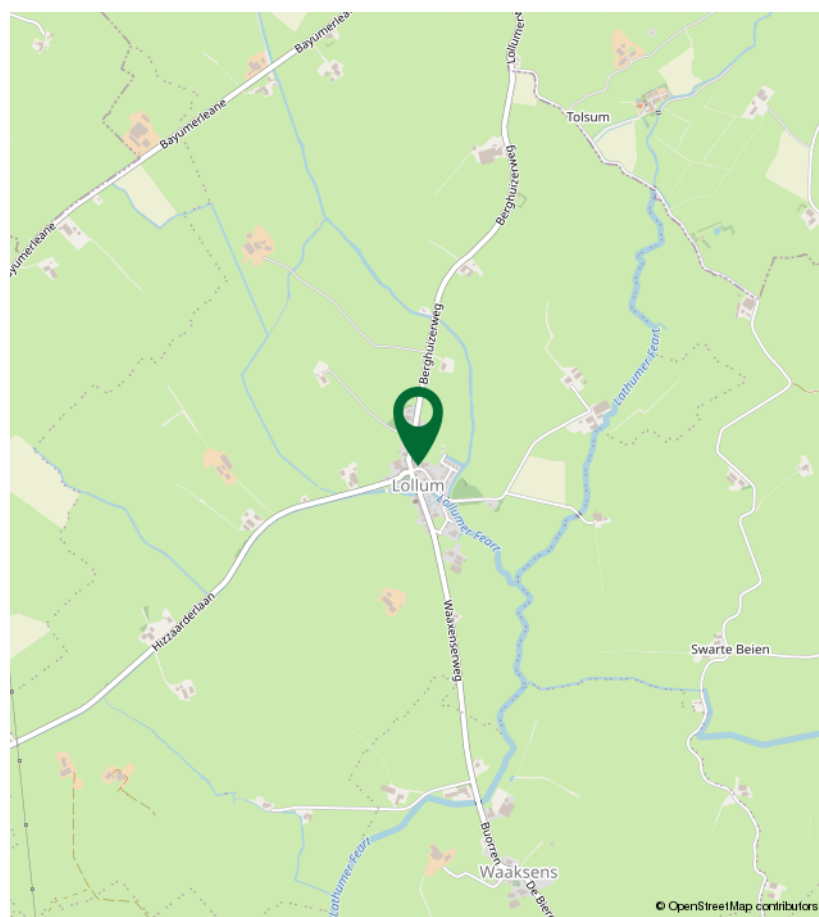
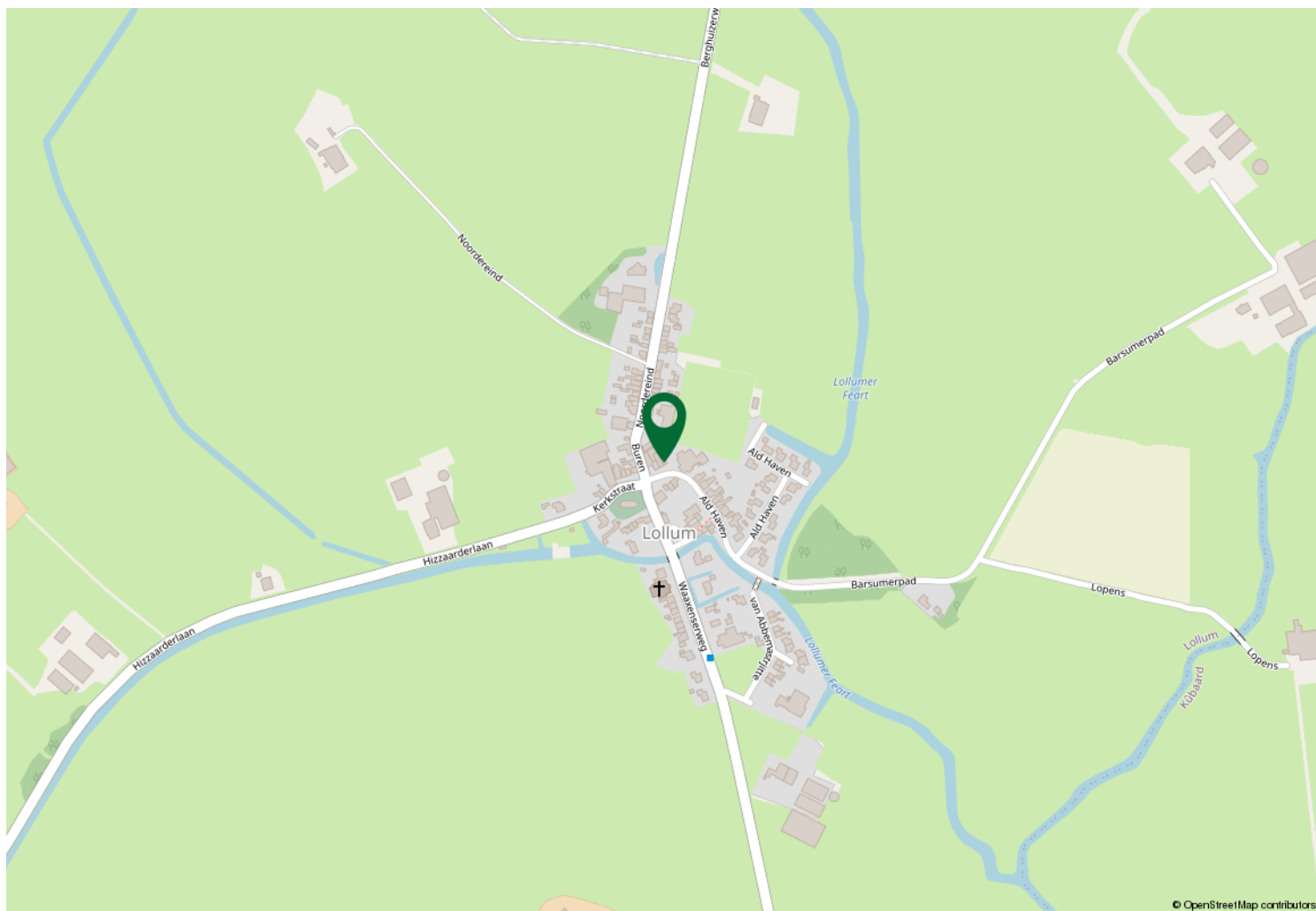
# BADKAMER - TOILET - SLAAPKAMERS







# LOCATIE OP DE KAART





# THUIS IN HET NOORDEN



## Het Noorden Makelaars is al sinds 1996 een begrip in Harlingen en verre omstreken; Thuis in het Noorden!

André Tadema en Jechonja Werkhoven runnen samen hun kantoor aan de Spekmarkt 1 te Harlingen. André houdt zich bezig met de aan- en verkoopbemiddeling en taxaties. Jechonja houdt zich bezig met de verhuur van particuliere woonruimte en verzorgt daarnaast het administratieve reilen en zeilen op kantoor.

André Tadema vierde in april 2020 dat hij reeds 25 jaar geleden werd beëdigd als makelaar/taxateur voor de Rechtbank Leeuwarden en ontving daarvoor een oorkonde én een makelaarsstafje van de NVM!

Onze werkwijze kenmerkt zich vooral door een persoonlijke benadering. Wij weten wie onze klanten zijn en weten wat ze willen. Bovendien is het laagdrempelig; iedereen kan komen binnenwaaien op ons gezellige huiselijke kantoor. Wij (en de koffie) staan voor je klaar! Tot ziens!



# VERKOOPADVIES

## Ik ben onderweg...

OM DE (OVER)WAARDE VAN JE HUIS TE BEPALEN!



Overweeg jij ook om je woning te verkopen en wil je betrouwbare, marktconforme informatie over de waarde van je huis?

**André** komt graag langs voor een gratis en vrijblijvend verkoopadvies!



# VEELGESTELDE VRAGEN

## Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- Een tegenbod te doen.
- 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.

## 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. De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

## 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 vraagprijs wordt juridisch gezien 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.

## 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 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.

## 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 bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen.

## 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.

## 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 onderhandelings-proces. 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.

## 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: financieringsvoorbehoud, geen huisvestingsvergunning, negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring, het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie of NVM No-Risk clause. De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende. 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 van 3 dagen in werking. 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."



# INTERESSE?

Neem dan contact op met ons kantoor.



Na de bezichtiging horen wij graag of je nog steeds geïnteresseerd bent in deze woning. Heb je nog vragen of wil je graag een tweede bezichtiging inplannen, kun je uiteraard contact met ons opnemen.

Wil je een bieding uitbrengen, dan kan dat bij voorkeur per e-mail naar [info@hetnoordenmakelaars.nl](mailto:info@hetnoordenmakelaars.nl). Vermeld daarbij onder welke (ontbindende) voorwaarden je het bod uitbrengt.

Ook wanneer je niet meer geïnteresseerd bent, horen wij dat graag. Dit kun je ons telefonisch of per e-mail laten weten.

Mede namens de verkoper hartelijk dank voor je interesse!