

Van Maerlantlaan 65 te Vlaardingen

Type: eengezins-tussenwoning

Vraagprijs : € 157.500,00 k.k.
Oplevering: in overleg



In de Westwijk gelegen goed onderhouden eengezins-tussenwoning met zeer diepe, verzorgde, tuin op het Zuiden. De woning is intern verbouwd zodat de indeling meer aan de eisen des tijds voldoet. Overigens leent de woning zich ook goed voor het uitbouwen op de begane grond en het plaatsen van een opbouw op de verdieping, zodat veel extra ruimte gecreëerd kan worden.

Indeling: Begane grond:

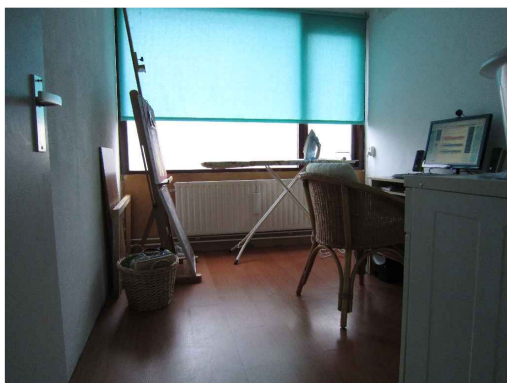
Entree/hal met meterkast en toegang tot ruime, deels betegelde toiletruimte met duoblok en fonteintje en nis met wasmachine-aansluiting. Open keuken met nette inrichting, voorzien van enige inbouw-apparatuur, te weten: 4-pits gaskookplaat, combimagnetron, r.v.s.-afzuigkap.
Ruime, tuingerichte woonkamer.

De begane grondverdieping is voorzien van een witte plavuizen vloer, een systeemplafond, heeft diverse hardhouten binnendeuren en een kunststof pui aan de tuinzijde, alles voorzien van isolerende beglazing.

1^e verdieping: Overloop, slaapkamer met vaste kast alwaar situering combiketel (bouwjaar 1991). Slaapkamer. Ouderslaapkamer. Geheel betegelde badkamer met douche en wastafelmeubel.

Afmetingen (circa)	Conditie	Tuin
woonkamer 4.81 x 4.20 en eetgedeelte met open keuken 2.80 x 4.19. Slaapkamer 3.30 x 2.42m. Slaapkamer 4.26 x 2.30m. Slaapkamer 4.80 x 2.95m.	Door verkoper wordt geen EPA certificaat geleverd. Het staat koper vrij dit zelf te verzorgen. Koper heeft, na ondertekening koopovereenkomst door beide partijen, een bedenktijd van drie dagen.	De verzorgde tuin, op het Zuiden gelegen, heeft een waterpartij, een vrijstaand houten chalet en achteruitgang.
Onderhoud	Bouwjaar woning	Kadastrale gegevens
Binnen: goed Buiten: goed	ca. 1960	Gemeente Vlaardingen, sectie H, nummer 1046, groot 99 ca.
Erfpacht	Overigen	
Erfpacht tot 1 mei 2060, vaste jaarlijkse canon van € 69,88.		

Meer informatie betreffende de woonwijk en/of eventuele bouwlocaties kunt u o.a. verkrijgen via het bestemmingsplan en via de internetsite van de gemeente: www.vlaardingen.nl
Deze aanbieding is vrijblijvend. Vermelde gegevens, maten en/of tekening zijn globaal en/of schetsmatig weergegeven. Ondanks dat zorgvuldigheid is betracht, wordt voor het vermeldde noch door de eigenaar, noch door de verkopende makelaar enige aansprakelijkheid aanvaard voor de juistheid van de gegevens.



Aanvullende informatie bij bezichtigingen.

De eigenaar van deze woning heeft ons opdracht verstrekt te bemiddelen bij de verkoop van de woning, hetgeen inhoudt dat wij zijn/haar belangen behartigen. Hieronder treft u gegevens aan die voor u van belang kunnen zijn:

- **Aanbieding**

Alle aanbiedingen geschieden vrijblijvend. Vermelde gegevens en/of tekening zijn globaal en schetsmatig weergegeven. Ondanks dat zorgvuldigheid is betracht, wordt voor het vermelde noch door de eigenaar noch door de verkopende makelaar enige aansprakelijkheid aanvaard voor de juistheid van de gegevens.
- **Brochure**

De (eventueel) bijgevoegde tekeningen en plattegronden geven een indicatie en zijn veelal niet op schaal. De in de beschrijving genoemde maten zijn ca. maten. Aan deze tekeningen en maten kunnen geen rechten ontleend worden.
- **Bezichtiging**

Heeft u een bezichtiging gehad bij een woning? Dan stellen wij het zeer op prijs indien wij binnen een aantal dagen een reactie van u ontvangen, zodat wij de verkoper kunnen informeren over het resultaat van uw bezichtiging. Uiteraard is het ook mogelijk om de woning bij verdere interesse nogmaals te bezichtigen.
- **Asbest**

In woningen met een bouwjaar van voor 1985, bestaat de kans op de aanwezigheid van enige asbesthoudende materialen. Dit kan bijvoorbeeld verwerkt zijn in golfplaten op schuurdaken, schoorsteenpijpen of vloerbedekking. Op grond van milieuwetgeving dienen er bij de verwijdering van asbesthoudende materialen speciale maatregelen genomen te worden. Voor verder informatie verwijzen wij u naar de gemeente Vlaardingen en/of naar DCMR Milieudienst Rijnmond.
- **Bod uitbrengen**

Is deze woning wat voor u en heeft u alles goed overwogen? Is de financiering haalbaar? Eventueel onderzoek gedaan? Dan kunt u een bod uitbrengen. Uw bieding moet aan ons kantoor kenbaar gemaakt worden onder vermelding van de door u geboden prijs en door u gestelde voorwaarden.
- De makelaar bespreekt uw voorstel met de verkoper. Als deze niet akkoord gaat met het bod, dan kan het worden afgewezen of er kan een tegenvoorstel komen. Pas als beide partijen het met elkaar eens zijn, kan de schriftelijke koopovereenkomst worden gesloten. De verkoper stelt uitdrukkelijk dat deze pas tot stand komt als er naast de hoofdzaken (prijs/object) ook overeenstemming is bereikt over de details (oplevering, roerende zaken etc.).
- **Financiering**

Is de koop voor u haalbaar? Wij kunnen u doorverwijzen voor een vrijblijvend en onafhankelijk financieringsadvies over de hypotheek die bij u past.
- **Bouwkundige keuring**

Twijfelt u aan de bouwkundige staat van de woning waar u geweest bent, of wilt u er zeker van zijn dat de woning in goede bouwkundige staat verkeert? Dan raden wij u aan een bouwkundige keuring uit te voeren. U ontvangt daarvan een inspectierapport, waarbij alle mogelijke gebreken aan de orde worden gesteld en u krijgt een indicatie van de kosten van herstel. In verband met belangenverstrengeling zien wij het als de taak van de koper om opdracht te geven voor het uitvoeren van een bouwkeuring. Wij kunnen u eventueel adresgegevens verstrekken van diverse onafhankelijke bureaus.
- **Erfdienstbaarheden etc.**

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 behorende bij de koopakte gesteld, meestal in de vorm van het eigendomsbewijs.

- **Overeenkomst/bedenktijd**

Nadat de verkoopprijs en eventuele andere zaken door beide partijen zijn overeengekomen, ontstaat er wilsovereenstemming. De koop is pas gesloten als deze schriftelijk is vastgelegd. De koopovereenkomst, die u bij de makelaar tekent, is bindend. Indien een financieringsvoorbehoud overeengekomen wordt, geldt dit in beginsel voor een periode van 4 weken. Verkoper kan een voorbehoud weigeren. Wel krijgt u 3 dagen bedenktijd, waarin u eventueel de overeenkomst alsnog ongedaan kunt maken. Van deze bedenktijd kan geen afstand worden gedaan (dwingend recht). De bedenktijd begint nadat de door beide partijen getekende akte (een zogenaamde koopovereenkomst conform het NVM-model) of een kopie daarvan door koper is ontvangen. De bedenktijd kan slechts éénmaal worden gehanteerd. Met de akte van levering, die u bij de notaris, tekent, krijgt u de woning geleverd en wordt u eigenaar.
- **Standaardregels**

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels zoals deze voorkomen in het model koopakte van de NVM. De waarborgsom (ofwel bankgarantie) dient te worden voldaan aan de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals het verkrijgen van een hypotheek of hypotheekgarantie) worden alleen vermeld als deze in de onderhandelingen zijn besproken.

Een afspraak maken voor bijv. het opnemen van maten van de door u aangekochte woning kan worden gemaakt nadat er zekerheid is omtrent de te verkrijgen hypotheek (na het verlopen van de ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan wel een schriftelijk verklaring dat de hypotheek akkoord is waarbij voornoemde ontbindende voorwaarde komt te vervallen).
- **Waarborgsom**

Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper dient koper een waarborgsom te storten bij de notaris, die 10% van de koopsom bedraagt. Dit kan tevens door middels van een schriftelijke bankgarantie, mits deze bankgarantie is afgegeven door een in Nederland erkend bankinstelling.
- **Ouderdomsclausule**

Koper is bekend met het bouwjaar van de woning. Dit kan betekenen dat de eisen die aan de toenmalige bouwkwaliteit gesteld werden lager liggen dan bij nieuwe woningen. Verkoper is wettelijk meldingsplichtig voor wat betreft de gebreken aan het te verkopen onroerend goed. Koper wordt om eventuele gebreken te achterhalen, in de gelegenheid gesteld om voor eigen rekening een bouwtechnische, waaronder gas-, elektra- en waterinstallatiekeuring, te laten instellen.
- **Onderzoeksplicht**

Hoewel gestreefd is naar een zo zorgvuldig mogelijke weergave van de beschikbare gegevens, moet er van uitgegaan worden dat de informatie in deze presentatie slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen etc.) kunnen zijn verkregen door mondelinge overdracht. De koper heeft zijn eigen onderzoeksplicht naar alle zaken die voor hem van belang zijn. Wij adviseren u uw eigen makelaar te raadplegen.
- Meer informatie betreffende de woonwijk en/of eventuele bouwlocaties kunt u o.a. verkrijgen via het bestemmingsplan en via de internetsite van de betreffende gemeente.
- **Notaris**

De notaris ziet erop toe dat alles volgens afspraak wordt geregeld. Hij stelt de akte van levering op en regelt de aflossingsnota van de hypotheek van de verkoper. Enige tijd vóór de datum van de overdracht ontvangt u van uw notaris een uitnodiging. Doorgaans een half uur voor de overdracht vindt een inspectie van de woning plaats door de verkoper, de koper en de makelaar. Na de inspectie en de ondertekening van de leveringsakte (ook wel de overdrachtsakte of transportakte genoemd) ontvangt u de sleutel van uw nieuwe woning.

DE TIEN MEEST GESTELDE VRAGEN OVER HET KOPEN VAN EEN WONING.

○ **1. Wanneer ben ik in onderhandeling?**

Dat is een vraag waar potentiële woningkopers nog regelmatig mee worstelen. Misverstanden hierover komen helaas nog steeds voor. Terwijl de situatie op papier heel helder is: U bent namelijk pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Anders gezegd: als de verkoper een tegenbod doet. Bovendien kan de verkopende makelaar ook uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent beslist niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

○ **2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?**

Dat mag. Een onderhandeling hoeft nog niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De eersteieder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. 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 het overbieden kunnen uitlokken.

○ **3. Kan verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?**

Het antwoord is ja. Als de vraagprijs alleen een uitnodiging is tot het doen van een bod (zoals beschreven onder “word ik koper als ik de vraagprijs bied?”), 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 verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de verkoper een tegenbod doet, kan de koper door dit te aanvaarden de koop tot stand brengen. Andersom kan dat ook. Als de potentiële koper een tegenbod doet dat afwijkt van het bod dat de verkopende partij eerder heeft gedaan, dan vervalt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de 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. Wanneer komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord is bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór de mondelinge koop. Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u melden dat dit “onder voorbehoud financiering” is.

○ **5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?**

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft namelijk in een vonnis bepaald dat de vraagprijs van een woning een uitnodiging is tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, dan doet u 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. Eén 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 eventuele 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. De makelaar vraagt een “belachelijke” hoge prijs voor een woning. Mag dat?**

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. Dat geldt voor alle zaken die de verkoper belangrijk vindt om over te beslissen of hij zijn woning aan deze koper wil verkopen. Als verkoper en koper het over deze zaken eens zijn, is er een koop. Soms besluiten verkoper en koper over een aantal minder belangrijke zaken - roerende zaken bijvoorbeeld – pas te onderhandelen als ze het over de hoofdzaken eens zijn. In een dergelijk geval kan een rechter wel bepalen dat de partijen, nu ze het over de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot een redelijk resultaat is bereikt.
- **8. 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 al wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al bestaande woning wordt vaak ten onrechte het begrip “optie” gebruikt. Dan heeft het de betekenis van bepaalde toezeggingen die een verkopende 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 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 makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.
- **9. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging , als ik de eerste ben die de woning bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?**

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.
- **10. Zit de makelaarscourtage in de “kosten koper”?**

Neen. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid “hangt” aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (6%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de verkoper een makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet hij ook zelf met de makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De makelaar dient bij de verkoop vooral het belang van de verkoper, dus niet dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.