



## Kerkstraat Oong te ULFT

*Huurprijs € 41 per maand*

## Omschrijving:

24 Parkeerplaatsen in het Centrum van Ulf

Uw auto veilig en overdekt parkeren in Ulf?

Het kan in de nieuwe parkeergarage tegenover de winkelpassage aan de Kerkstraat.

Veilig en overdekt in de afgesloten parkeerkelder bieden wij u aan 24 parkeerplaatsen met een afmeting van 2,4 x 5 meter. Het rolhek sluit de parkeergarage af en is te bedienen d.m.v. een afstandbediening.

Veel comfort in het hartje van Ulf.

Servicekosten ca. € 18,- per maand.

Huurprijs: € 40,56 incl. Service kosten per maand

# Alliance Makelaars

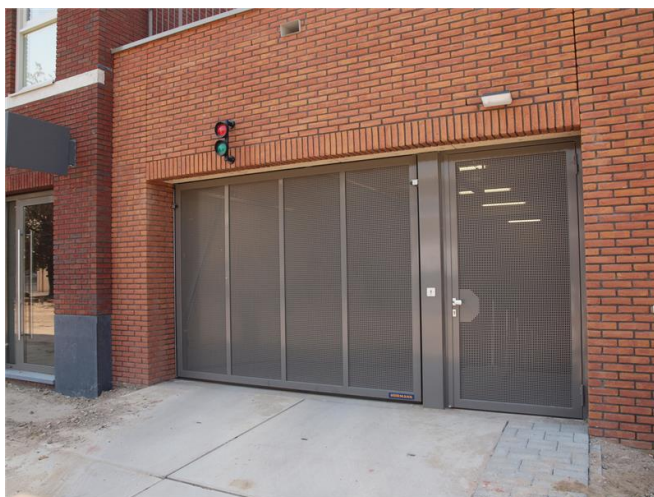
## Kenmerken:

Soort woning : parkeergelegenheid  
Type woning : parkeergelegenheid  
Parkeren : Inpandig

## Situatie:



## Foto's:



## Foto's:



# Uw 10 vragen

*OVER BEZICHTIGINGEN, ONDERHANDELINGEN,  
KOOPOVEREENKOMST EN MEER*

*Uw 10 vragen over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer. “Word ik koper als ik de vraagprijs bied?” en “Wanneer komt de koop tot stand?”, zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Hierbij krijgt u antwoorden op deze, en nog acht andere veel voorkomende, vragen in het traject van interesse in een woning tot en met het bod op een woning.*

*Leest u daarom deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen!*

# Vraag & antwoord

## 1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper reageert op uw bod. Met andere woorden: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven met u in onderhandeling te zijn. U bent 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 eerste bieder hoeft 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 bieder beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

## 3. Kan de 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, 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 kandidaat-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 partijen “naar elkaar toekomen” in het onderhandelingsproces kan de verkoper 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 gesloten. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal aanvullende afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan een boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling zijn overeengekomen. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten partijen het eens zijn voor de mondelinge koop. Een koper krijgt dus niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij het uitbrengen van een bod moet een koper expliciet melden dat dit “onder voorbehoud van financiering is”.

## 5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft nl. 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 onderhandelingen het systeem van verkoop wijzigen?

Dat mag. Een van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk is te bepalen wie de beste koper is. In dit geval kan de verkopende makelaar, natuurlijk in overleg met de verkoper, besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen. 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 “belachelijk” 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 de kandidaat 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 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 koopoverkomst 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 een dergelijke optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een 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 de verkopende makelaar beslissen 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 bezichtigd 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 het 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”?**

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid “hangt” aan de overdracht van de woning. Dat is de overdrachtsbelasting 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 verkopende 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.

**Meer informatie?**

**Heeft u na het lezen van de informatie nog vragen of wilt u een toelichting? Loop dan eens binnen bij uw eigen makelaar, hij neemt graag de tijd voor u.**

*Deze informatie is bedoeld om algemene informatie te verstrekken. De onderliggende juridische problematiek is echter complex te noemen en leent zich niet om in een verkoopinformatie als deze volledig en accuraat uiteen te worden gezet. Aan deze teksten kunnen dan ook geen rechten worden ontleend.*

## Standaardclausules:

Koopt u een woning die gebouwd is voor 1992 dan nemen wij in de koopovereenkomst een asbestclausule op.

Indien u een woning koopt die ouder is dan 10 jaar dan nemen wij in de koopovereenkomst een ouderdomsclausule op.

# Alliance Makelaars

## UW WONING IN DE SPOTLIGHTS



### Standaard pakket:

- Woningfotografie
- Hoogtefotografie
- 2D & 3D plattegronden
- 360° fotografie
- Woningvideo

### Optioneel:

- Virtuele tour
- Incl. video plaatsing  
op Funda.

*“Vraag naar onze scherpe tarieven”*

Alliance Makelaars • Terborgseweg 8 • 7064 AD Silvolde • 0315 68 55 46 • 06 51 72 49 76

info@alliancemakelaars.nl • [www.alliancemakelaars.nl](http://www.alliancemakelaars.nl)

Aan deze brochure kunnen geen rechten worden ontleend



**Ivar Henny**

Makelaar, taxateur

0315-685546 / 06-51724976

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl)



**Henrine Pothoff**

Administratief medewerker

0315-685546

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl)



**Annette van de Poll**

Medewerkster binnendienst

0315-685546

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl)



**Marja Helmink**

Assistent makelaar

0315-685546

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl)



**Luca Bergervoet**

Commercieel medewerker

0315-685546

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl)

*“Wij zijn u graag van dienst”*

Alliance Makelaars • **Terborgseweg 8** • 7064 AD Silvolde • **0315 68 55 46** • 06 51 72 49 76

[info@alliancemakelaars.nl](mailto:info@alliancemakelaars.nl) • [www.alliancemakelaars.nl](http://www.alliancemakelaars.nl)



**vastgoedcert**  
gecertificeerd