



## Industrieweg 98, Terborg

Vraagprijs € 275.000 k.k.



Eggink Maalderink Garantiemakelaars  
Hoofdstraat 102  
7061 CM Terborg

Tel. 0315 - 395 424  
achterhoek@egginkmaalderink.nl  
www.egginkmaalderink.nl





## Kenmerken



Soort	portiekflat
Type woning	appartement
Bouwjaar	1998
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Inhoud	300 m <sup>3</sup>
Woonoppervlakte	92 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	0 m <sup>2</sup>
Tuin	zonneterras
Energie label	B
Isolatie	dakisolatie, muurisolatie, vloerisolatie, dubbel glas





## Omschrijving van de woning

Op een mooie locatie, op de 3e verdieping, gelegen 3-kamer appartement met balkon en eigen garage/parkeerplaats en berging op de begane grond. Het complex is uitermate geschikt voor senioren en beschikt over een lift. Het appartement is ca. 92 m<sup>2</sup> groot en heeft een balkon van ca. 11 m<sup>2</sup> op het zuiden. Het bouwjaar is 1998.

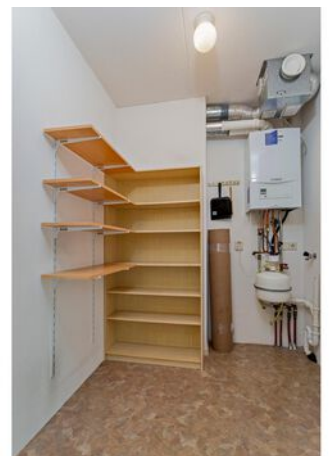
### Indeling

U komt binnen in de ruime hal waar u toegang heeft tot de keuken, woonkamer, 2 slaapkamers, ruime badkamer, separaat toilet en inpandige berging met CV-opstelling en wasmachine-aansluiting. De half open keuken is o.a. voorzien van kookplaat, oven, koelkast. Via de keuken komt u in de ruime woonkamer waar u toegang heeft tot het balkon. De badkamer is voorzien van een douche, ligbad, toilet en wastafel.

### Bijzonderheden

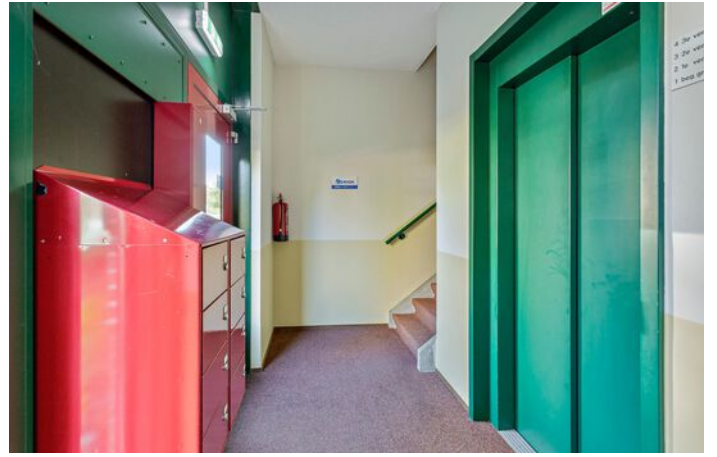
- \* Het appartement is gelegen nabij enkele supermarkten, tegenover Antonia
- \* Uitermate geschikt voor senioren.
- \* Servicekosten ca. € 231,36 per maand.
- \* Aanvaarding op korte termijn mogelijk
- \* Projectnotaris Hermans & Schuttevaer Notarissen te Utrecht





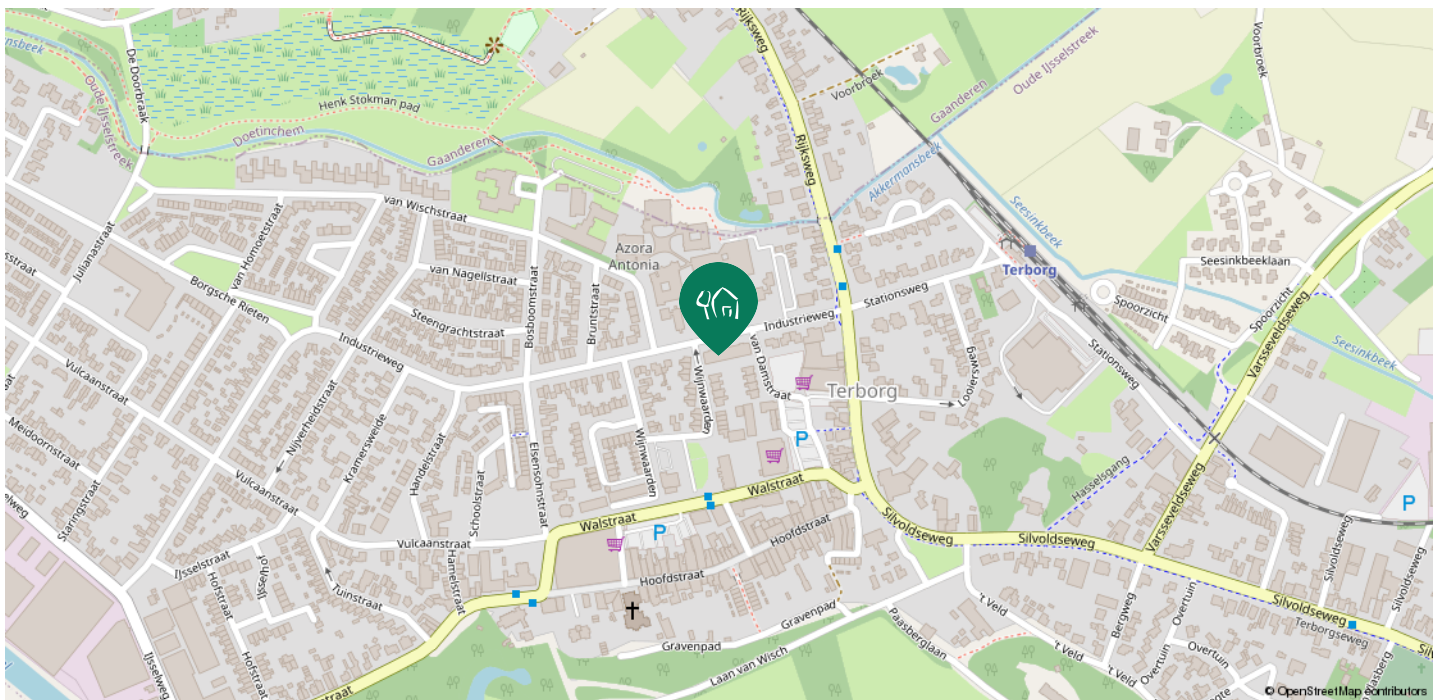
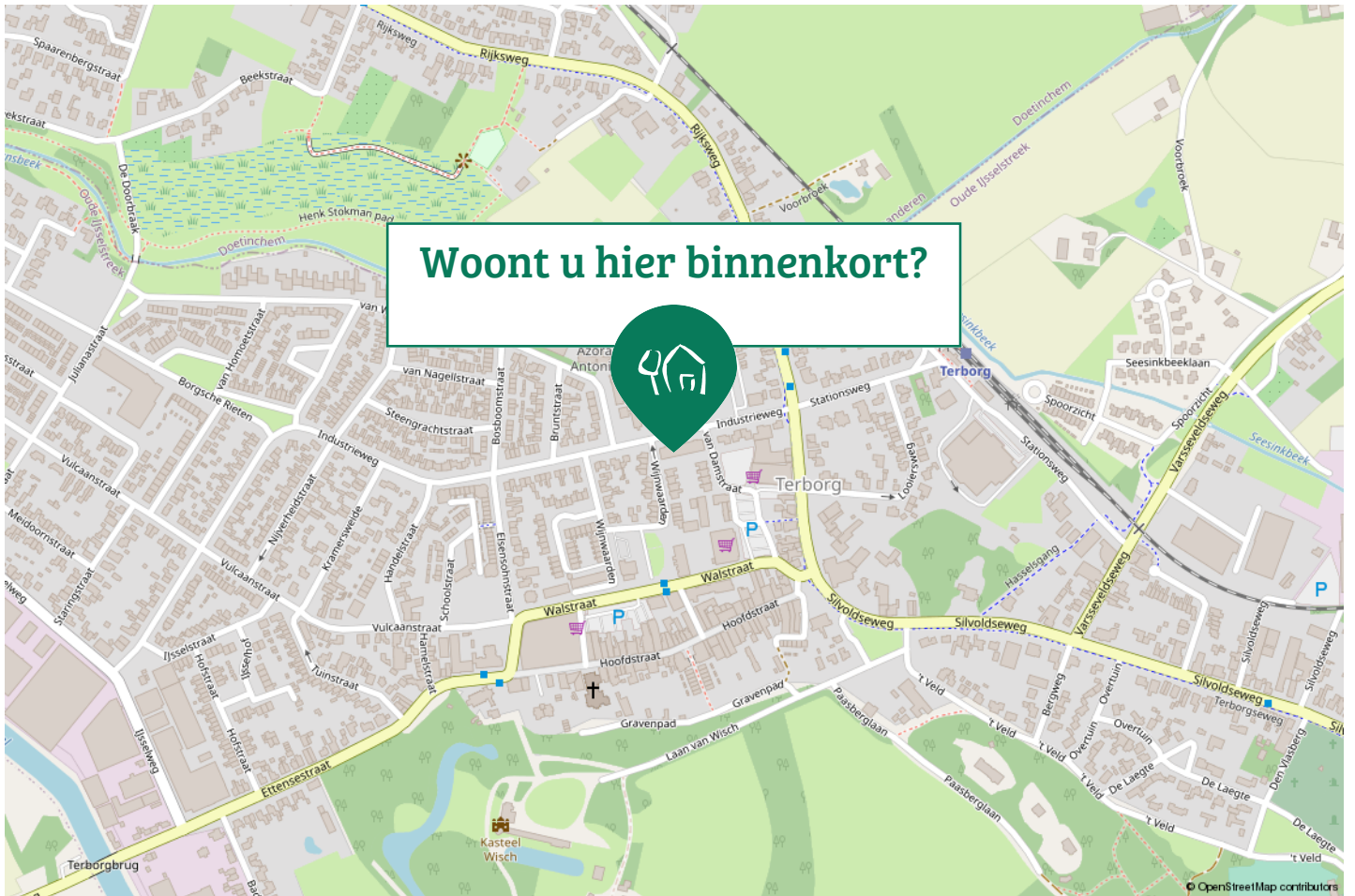




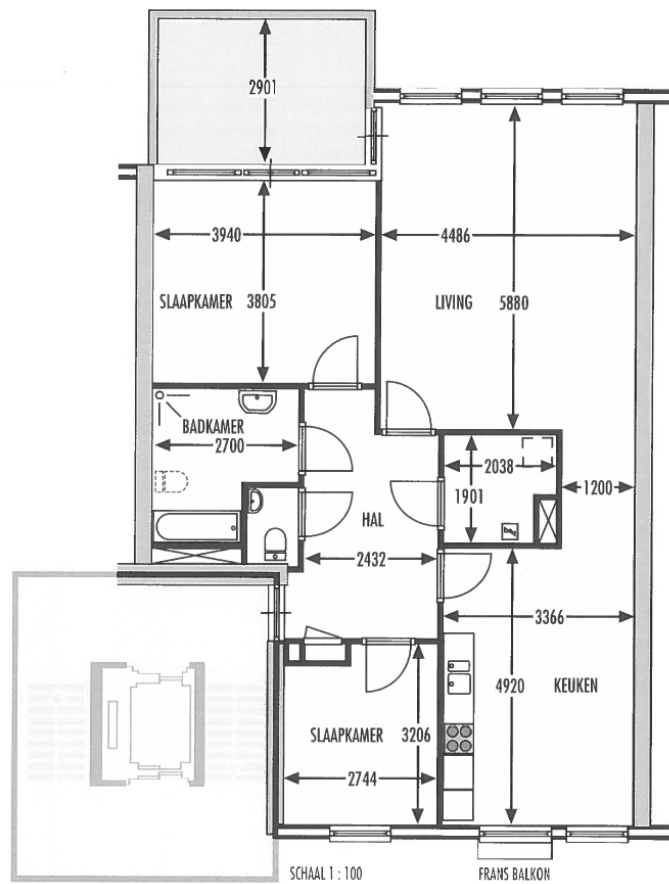




# Locatie op de kaart



# Plattegrond



**24 APPARTEMENTEN**  
**PROJECT 'INDUSTRIEWEG' TE TERBORG**  
*EEN PROJECT VAN DETAM PENSIOEN SERVICES*  
WIJZIGINGEN VOORBEHOUDEN

**TYPE B**





# 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

We stellen het op prijs als u ons dit laat weten. 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.

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!

## 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



## Veelgestelde 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 verkopend 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 rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of een woongids biedt, u dan een bod doet.

## De succesformule van Garantiemakelaars







## Tijd voor een nieuw nestje?

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 volgens het model van de NVM (Nederlandse Vereniging van Makelaars).

### Baten, lasten en verschuldigde canons

Alle baten, lasten en verschuldigde canons komen voor rekening van de koper 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

### Schriftelijkheidsvereiste

De koop door een natuurlijk persoon, die niet handelt in de uitoefening van een beroepsofbedrijf is pas rechtsgeldig als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend.

### Asbest

Het kan zijn dat er in de woning asbesthoudend materiaal is verwerkt. Als dit bij de verkoper bekend is, dan zal dit in de koopakte worden gemeld. Bij woningen gebouwd tot 1993 zal in de koopakte altijd de onderstaande clausule worden opgenomen: "in de onroerende zaak kunnen er gezien het bouwjaar asbesthoudende stoffen/materialen aanwezig zijn. In het geval deze worden verwijderd dienen door koper de maatregelen en voorzieningen te worden getroffen die de wetgeving voorschrijft. Koper verklaart met deze wetgeving bekend te zijn en vrijwaart verkoper voor alle aansprakelijkheid die uit de aanwezigheid en/of verwijdering van asbest uit de desbetreffende zaak kan voortvloeien".

### Niet zelf feitelijk gebruikt

Wanneer de verkoper de woning nooit zelf bewoond heeft, wordt in de koopakte de volgende clausule opgenomen: "Koper is ermee bekend dat verkoper het verkochte nooit zelf feitelijk heeft gebruikt en dat verkoper derhalve koper niet kan informeren over eigenschappen respectievelijk gebreken aan het verkochte waarvan verkoper op de hoogte zou kunnen zijn geweest als hij het verkochte zelf feitelijk had gebruikt. In verband hiermee zijn partijen, in afwijking van artikel 6.3. van deze koopakte en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW, overeengekomen dat dergelijke eigenschappen respectievelijk gebreken voor rekening en risico van koper komen en dat hier bij de vaststelling van de koopsom rekening mee is gehouden. Koper vrijwaart verkoper voor alle eventuele aanspraken van derden".





## Overige informatie

### Bouwkundige keuring

Koper heeft het recht om een bouwkundige keuring te laten uitvoeren om inzicht te verkrijgen in de bouwkundige staat. Indien u een keuring wilt laten uitvoeren, dient u dit voor of tijdens de onderhandelingen aan te geven. Indien er al een bouwkundige keuring is gedaan, ligt deze ter inzage op ons kantoor.

### Onderzoeksplicht

Ondanks het feit dat de eigenaar/verkoper een meldingsplicht heeft, vermeldt het BurgerlijkWetboek ook de onderzoeksplicht van een koper. Dit houdt in dat de koper zijn eigen verantwoordelijkheid c.q. onderzoeksplicht heeft voor o.a. datgene dat voor hem of haar belangrijk is bij de aankoop.

### Ouderdomsclausule

Wanneer het een oudere woning betreft zullen wij in de koopakte altijd de volgende clausule opnemen: "koper verklaart ermee bekend te zijn dat het verkochte meer dan ..... jaar oud is, wat betekent dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwere woningen. Verkoper staat niet in voor fundering, vloeren, leidingen van elektriciteit, water en gas, riolering en de afwezigheid van doorslaand en/of optrekkend vocht.

Bouwkundige gebreken worden niet geacht belemmerend te werken op het in artikel 6.3 van de koopakte omschreven woongebruik en met ingang van de datum van de eigendomsoverdracht vrijwaart de koper de verkoper voor bekende en onbekende, zichtbare en onzichtbare gebreken".

### Plattegronden

Het verkochte is ingemeten volgens de NEN2580. Deze meetinstructie is bedoeld om een eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een gebruiksoppervlakte. De meetinstructiesluit verschillen in uitkomst niet volledig uit.

### Brochure

Aan de samenstelling van deze brochure is uiterste zorg besteed, desondanks kunnen er aan vermelde gegevens geen rechten worden ontleend.



# Heeft u interesse in Industrieweg 98?

**Neem contact met ons op voor meer informatie.**

**Bel 0315 - 395 424 of mail naar [achterhoek@egginkmaalderink.nl](mailto:achterhoek@egginkmaalderink.nl)**





# Welkom!

## Wij zijn Eggink Maalderink Garantiemakelaars

**Aangenaam: Eggink Maalderink, full-service makelaarskantoor**

We ondersteunen je in het hele verkoop- of aankooptraject. Van kennismaking tot overdracht: je kunt alles aan ons overlaten. Zo weet je zeker dat je niks over het hoofd ziet. En, nog belangrijker: je weet zeker dat je geen juridische fouten maakt of geld laat liggen.

**Kansrijk in de hele Achterhoek én overig Nederland**

Onze dienstverlening houdt niet op bij de gemeentegrens. Met kantoren in Aalten, Terborg én Zutphen kennen we de hele

Naast ons lokale netwerk hebben we een groot landelijk netwerk van meer dan 60 Garantiemakelaars in heel Nederland. En dat is niet verkeerd als je weet dat 50% van de kopers van buiten de regio komt. Wie weet zoeken zij jouw huis...

We begeleiden de koop en verkoop van onroerend goed, zodat jij geruisloos een van de belangrijkste keuzes in je leven kunt maken: het (ver)kopen van je huis! Wil je een keer kennismaken? Wees welkom en eem contact op voor een kop koffie en een vrijblijvend adviesgesprek.

### Contact

Wij zijn bereikbaar via:

- 0315 - 395 424
- achterhoek@egginkmaalderink.nl
- www.egginkmaalderink.nl

### Adresgegevens

Hoofdstraat 102  
7061 CM Terborg

