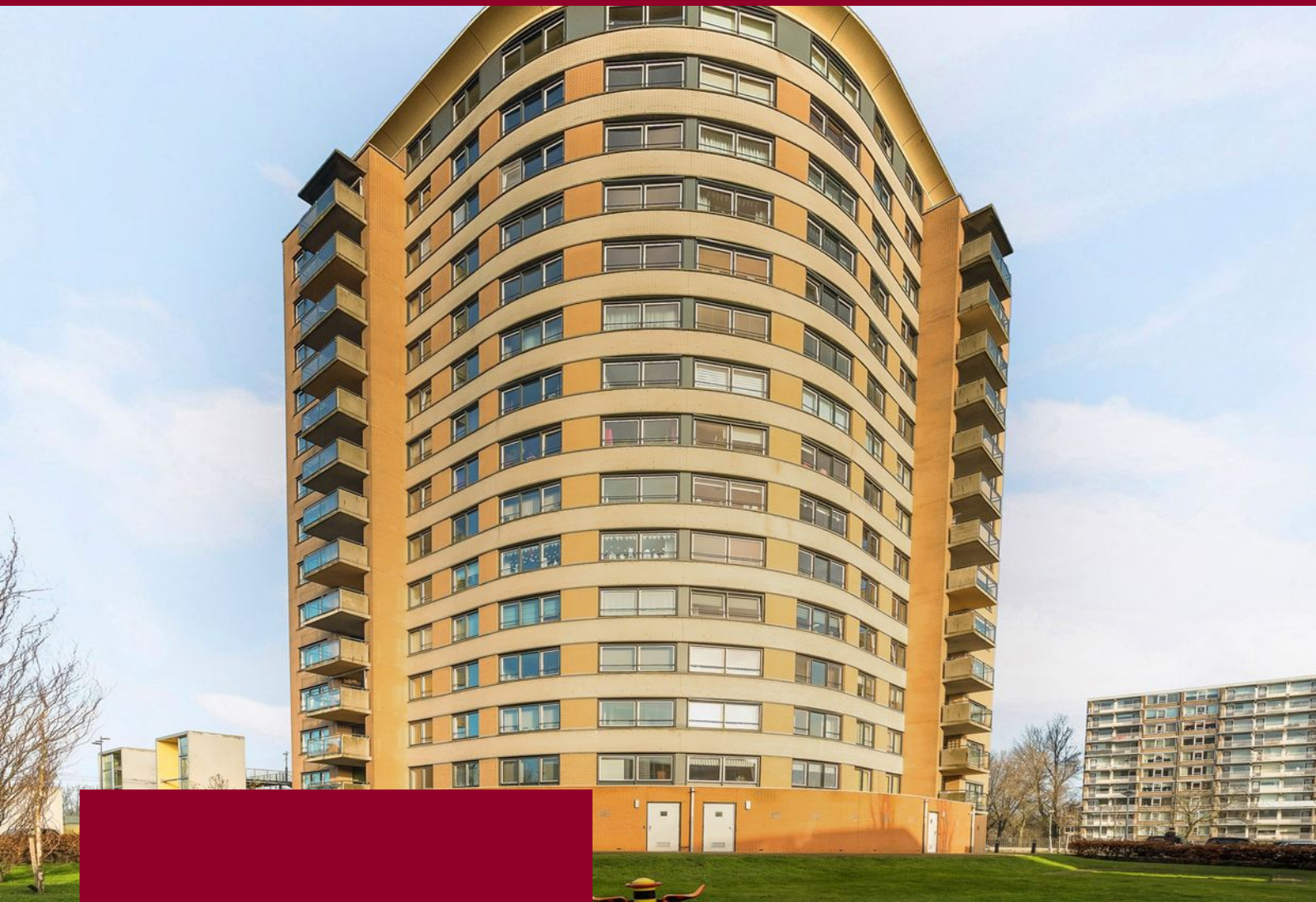


MOERMAN & DE JONG

M a k e l a a r s o.z.



VAN LIMBURG STIRUMSTRAAT 191

3118 LS SCHIEDAM

INLEIDING

VAN LIMBURG STIRUMSTRAAT 191, 3118 LS SCHIEDAM

Ruim 3 kamer appartement gelegen op de 11e etage van verzorgd appartementen complex. De woning beschikt over 2 ruime slaapkamers, keuken, badkamer en een woonkamer met heerlijke serre en prachtig vrij uitzicht op Vijfsluizen en de havens van Schiedam tot aan Rozenburg,

Alle denkbare voorzieningen liggen binnen handbereik waaronder het RET station Schiedam Nieuwland, uitvalswegen, het Beatrixpark en de winkelstraat aan de Nolenslaan.



LIGGING EN INDELING

VAN LIMBURG STIRUMSTRAAT 191, 3118 LS SCHIEDAM

Begane grond

Centrale en afgesloten entree met intercom, videofoon installatie en toegang tot de berging, lift en het trappenhuis.

Elfde verdieping:

Entree naar hal welke voorzien is van een vaste kast voorzien van C.V. opstelling en toegang biedt tot alle vertrekken.

Toilet met fontein en een nette geheel betegelde badkamer voorzien van douche en wastafelmeubel.

De ruime woonkamer heeft brede raampartijen welke een prachtig vrij uitzicht bieden.

De woonkamer heeft een serre met openslaande ramen en een half open keuken die uitgevoerd is in een hoekopstelling. Vanuit de keuken is de bijkeuken bereikbaar waar de wasmachine aansluiting te vinden is. Het appartement beschikt over twee ruime slaapkamers waarvan één met een praktische vaste kast.



KENMERKEN

Overdracht

Vraagprijs	€ 200.000,- k.k.
Servicekosten	€ 152,33
Aanvaarding	In overleg

Bouw

Type object	Appartement, portiekflat
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwperiode	1997
Dakbedekking	Bitumen
Type dak	Platdak
Isolatievormen	Dubbel glas Volledig geïsoleerd

Oppervlaktes en inhoud

Gebruiksoppervlakte wonen	83,06 m ²
Inhoud	251 m ³
Oppervlakte externe bergruimte	5 m ²

Indeling

Aantal bouwlagen	1
Aantal kamers	3 (waarvan 2 slaapkamers)
Aantal badkamers	1

Locatie

Ligging	In woonwijk Nabij openbaar vervoer Nabij snelweg
---------	--

Energieverbruik

Energielabel	B
--------------	---

CV ketel

Warmtebron	Gas
Combiketel	Ja

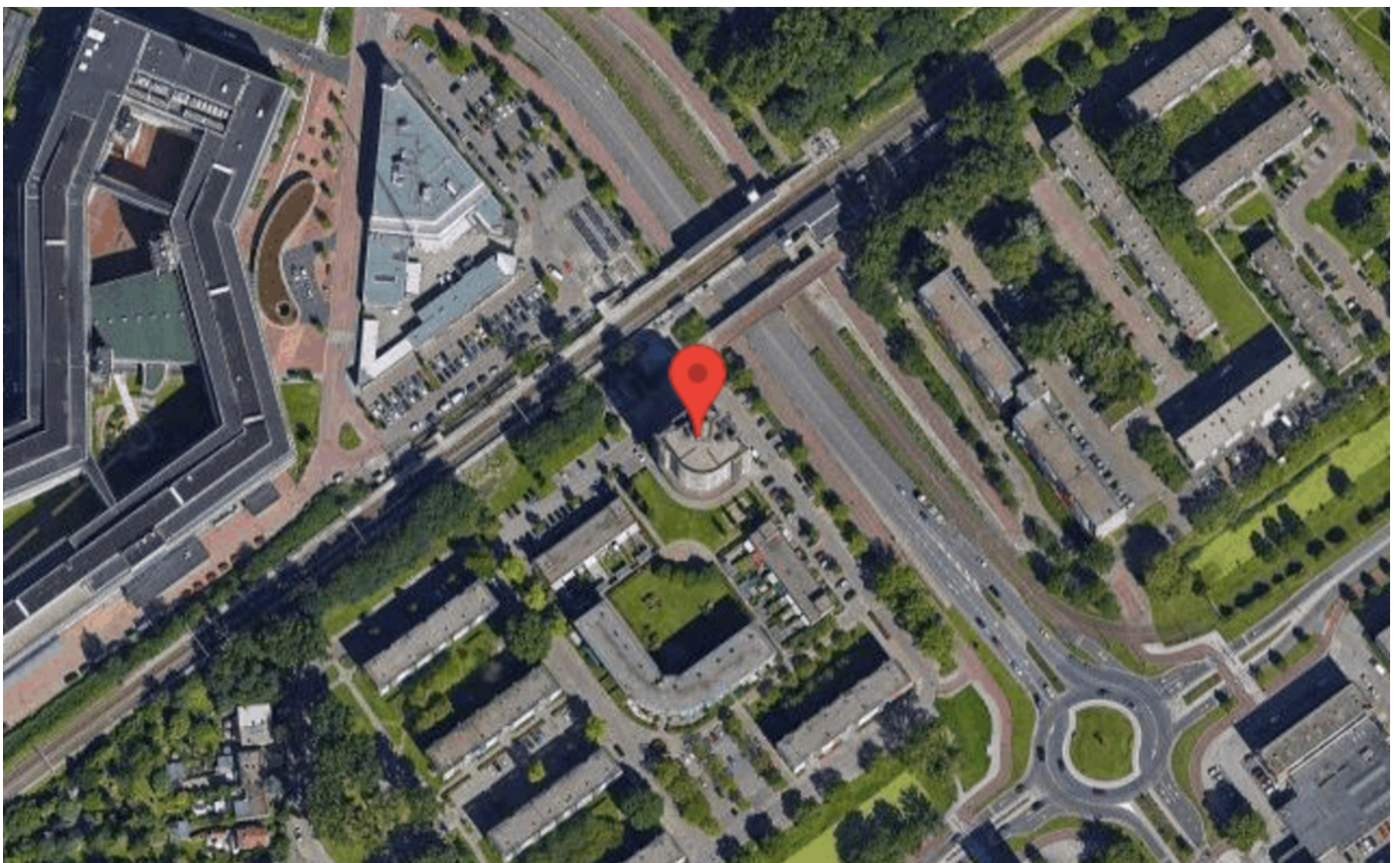
Uitrusting

Warm water	CV-ketel
------------	----------

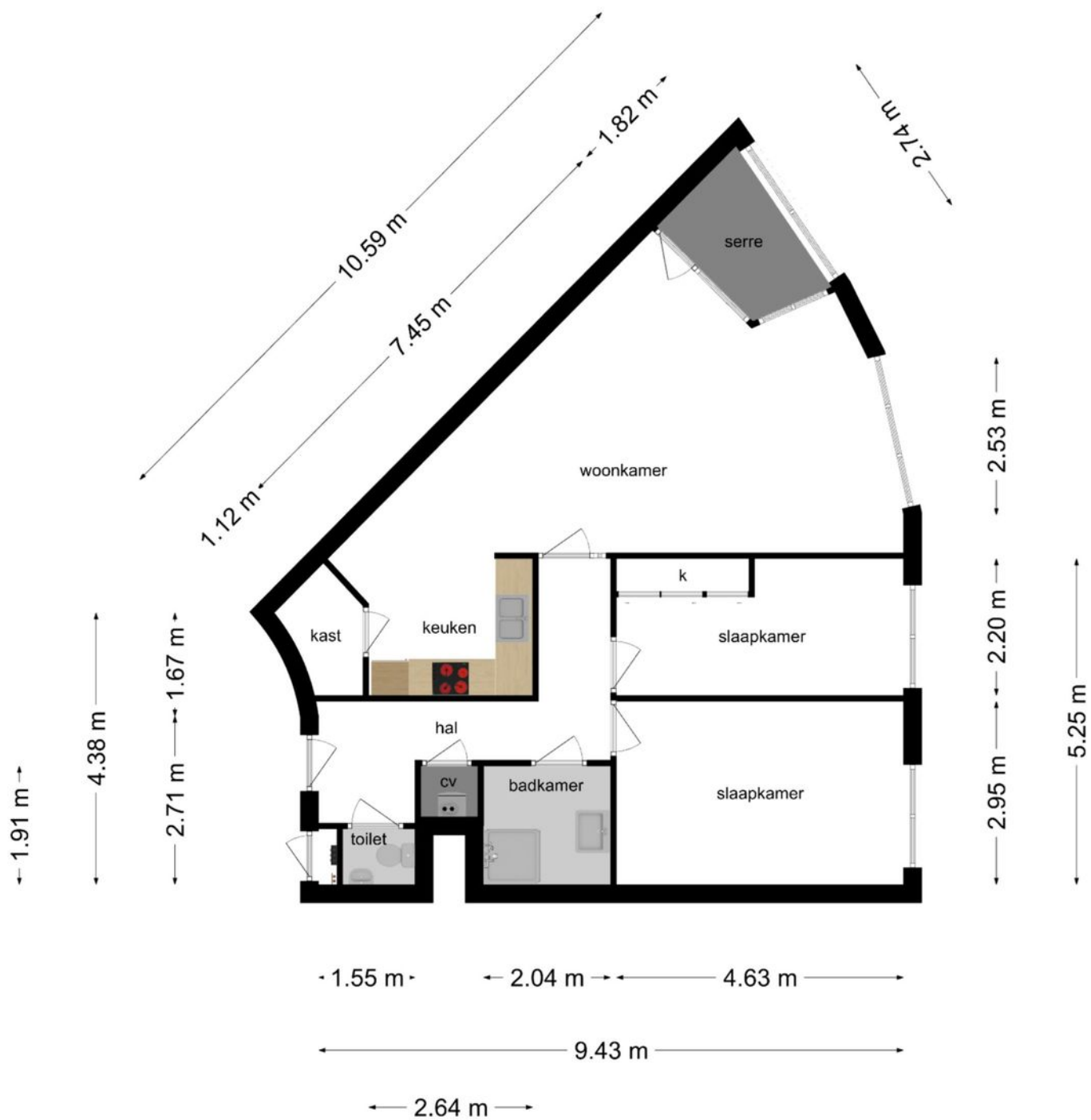
KENMERKEN

Verwarmingssysteem	Centrale verwarming
Heeft een lift	Ja
Heeft schuur/berging	Ja
Vereniging van Eigenaren	
Ingeschreven bij de KvK	Ja
Jaarlijkse vergadering	Ja
Periodieke bijdrage	Ja
Reservefonds	Ja
Meer jaren onderhoudsplan	Ja
Opstal verzekering	Ja
Kadastrale gegevens	
Eigendom	Erfpacht zonder opstalvergoeding

GOOGLE MAPS

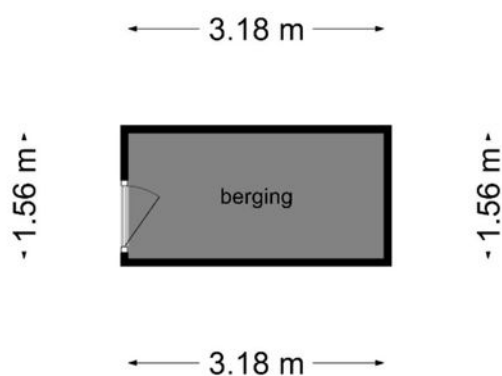


TEKENINGEN



Deze plattelingen zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

TEKENINGEN



**Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden.
Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.**

FOTO'S



FOTO'S



FOTO'S



FOTO'S



FOTO'S



Welkom bij Moerman & De Jong Makelaars

Deze brochure wordt u aangeboden door Moerman & De Jong Makelaars en de verkoper van de woning. In deze brochure willen wij u een zo goed mogelijk beeld geven van hetgeen verkocht wordt. Hoewel er gestreefd is naar een zo zorgvuldig mogelijke weergave van de beschikbare gegevens, moet er van worden uitgegaan dat de informatie in deze brochure slechts indicatief is. De gegevens (bedragen, jaartallen, omschrijvingen, etc.) kunnen zijn verkregen door mondelinge overdracht.

UW BELANGRIJKSTE VRAGEN:

Over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en meer ...

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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenbod doet. Ook kan de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen.

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.

Kan 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 (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 biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

Wanneer komt de koop tot stand?

Sinds 1 september 2003 is de "wet koop onroerende zaken" van kracht. Sindsdien is de koop van een woning pas gesloten als de koopakte door koper en verkoper is getekend. Tot die tijd dis er geen rechtsgeldige koop.

Bij het vaststellen van de nieuwe wet “koop onroerende zaken” zijn er drie dagen bedenktijd voor de koper ingesteld. Wat houden deze drie dagen bedenktijd precies in?

Een consument die een woning koopt, heeft drie dagen bedenktijd. Daarin kan hij de overeenkomst zonder opgaaf van redenen en verdere gevolgen alsnog ongedaan maken. Deze bedenktijd is van dwingend recht: koper en verkoper kunnen niet afspreken dat deze niet van toepassing is. De bedenktijd begint om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat de koper een kopie van de door beide partijen getekende koopakte heeft ontvangen.

Duurt de wettelijke bedenktijd altijd drie dagen?

Nee, de duur van de wettelijke bedenktijd is minimaal drie dagen. Indien de bedenktijd op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag eindigt, wordt deze verlengd tot en met de eerstvolgende dag die niet op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag is. De bedenktijd wordt, zo nodig, zoveel verlengd, dat daarin ten minste twee dagen voorkomen, die niet een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag zijn.

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.

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. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

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?

Het antwoord op deze drie vragen is 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.

Zit de makelaarscourtage in de “kosten koper”?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid “hangt” aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) 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 is daarom eveneens voor de koper van belang een eigen makelaar in te schakelen.

Bezichtigd, en nu?

Het zal duidelijk zijn dat de eigenaar benieuwd is naar uw reactie. Wij stellen het dan ook zeer op prijs als u ons na de bezichtiging laat weten of er interesse is.

Ook als u geen interesse heeft kunnen wij toch iets voor u betekenen.

Moerman & De Jong makelaars geeft volledige begeleiding bij het zoeken en/of aankopen van een woning.

Heeft u een woning te verkopen? Dan kunnen wij u vrijblijvend informeren over de verkoopmogelijkheden, zodat de aan- en verkoop goed op elkaar afgestemd kunnen worden.

Tevens werkt Moerman & De Jong makelaars intensief samen met een onafhankelijk hypotheekadvieskantoor.

Met vriendelijke groet

Moerman & De Jong Makelaars

010-4264450 | info@moerman-dejong.nl

www.moerman-dejong.nl

MOERMAN & DE JONG

M a k e l a a r s o.z.

Lange Kerkstraat 80
3111 NR Schiedam
010-4264450
info@moerman-dejong.nl

Wilhelminastraat 12A
2651 DL Berkel en Rodenrijs
010-4264450
info@moerman-dejong.nl