

Hoge Maasdijk Oong ANDEL

De Makelaars
van **Altena**[®]



Weiland



Vraagprijs € 59.000 k.k.



VBO  MAKELAAR



KENMERKEN:



OMSCHRIJVING:

TE KOOP! Mooi perceel landbouwgrond van 5.053 m², gelegen en ontsloten aan de Hoge Maasdijk tussen Andel en Veen.

Huidige bestemming betreft agrarisch 2. Op dit moment wordt het stuk grond niet gebruikt. De mogelijkheden die hier zijn o.a. tuinbouw, het houden van vee, paarden en pony's. Woon je nu in het dorp en kun je jou paard of pony thuis niet stallen dan heb je hier een mogelijkheid. Aan de andere kant van de dijk ligt de Maas. Het is ook een leuke plek waar in overleg met de gemeente recreatieactiviteiten denkbaar zijn.

Het geheel word geleverd vrij van huur en/of pacht.

Meer informatie kunt u opvragen via ons kantoor.



BIJZONDERHEDEN:

- In de koopakte zal een waarborgsom c.q. bankgarantie van 10% van de koopprijs worden gesteld te voldoen door de koper binnen 6 tot 8 weken na het tot stand komen van de mondelinge of schriftelijke koopovereenkomst.
- Bij het samenstellen van deze brochure is de uiterste zorgvuldigheid betracht, doch voor onjuiste of onvolkomen opgaven kunnen wij en onze opdrachtgever geen aansprakelijkheid aanvaarden. Al onze aanbiedingen geschieden geheel vrijblijvend, hieraan kunnen geen rechten worden ontleend. Voor een vrijblijvende bezichtiging kunt u contact opnemen met De Makelaars van Altena®

DE 10 MEEST GESTELDE VRAGEN:

In het aankoopproces van een woning komen veel zaken aan de orde die niet voor iedereen dagelijkse praktijk zijn. We krijgen dan ook vaak vragen van (potentiële) kopers. Een aantal van deze vragen, met antwoord, hebben wij voor u op een rijtje gezet.

1. 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 eerst met mij in onderhandeling gaan?

Op al deze 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.

2. Kan ik een hypotheek krijgen?

Om teleurstellingen te voorkomen is het van groot belang dat u als koper goed financieel advies inwint vóórdat u de onderhandelingen ingaat. Voor zowel koper als verkoper is het niet leuk als koper uiteindelijk de koop ontbindt wegens het niet rond krijgen van de financiering. De verkopend makelaar vraagt dan ook, voordat de koopakte getekend wordt, aan kopers of zij daadwerkelijk hun financiële situatie hebben laten onderzoeken.

3. Waar moet ik op letten bij het uitbrengen van een bod?

Afgezien van de koopsom dient u bij een bod tevens aan te geven of er ontbindende voorwaarden zijn (bijv. financieringsvoorbehoud), wat de gewenste opleverdatum is en of er roerende zaken worden overgenomen.

4. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als men in onderhandeling is?

Ja, onderhandelingen hoeven namelijk niet automatisch te leiden tot een verkoop. Indien u een bezichtiging aanvraagt, dient de verkopend makelaar u wel te informeren als de woning “onder bod” is.

5. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Indien de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeeft met u in onderhandeling te zijn, of als de verkopende partij reageert op uw bod middels een tegenbod, bent u in onderhandeling. Indien de verkopende makelaar aangeeft het voorstel te bespreken met de verkoper, bent u niet in onderhandeling. Ook als de verkopende partij aangeeft dat u met een beter (openings-)voorstel moet komen, bent u niet in onderhandeling.

6. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee, niet automatisch. De vraagprijs is bedoeld als uitnodiging tot het doen van een bod. Indien u de vraagprijs biedt, doet u een bod. De verkoper kan in dit geval uw bod afwijzen of de verkopende makelaar een tegenbod laten doen.

7. Wanneer komt de koop tot stand?

Indien koper en verkoper het mondeling eens zijn over prijs, opleveringsdatum en ontbindende voorwaarden is er wilsovereenstemming. Verkoper kan op dat moment niet zonder meer voor een andere bidder kiezen. De koop wordt door de verkopend makelaar schriftelijk vastgelegd in een koopakte. De koop is pas gesloten indien zowel koper(s) en verkoper(s) de koopakte ondertekend hebben.

8. Kan de verkoper de vraagprijs verhogen tijdens de onderhandelingen?

Ja. Net als de mogelijkheid om de vraagprijs te verlagen, kan verkoper ervoor kiezen de vraagprijs te verhogen. Ook de potentiële koper kan de voorwaarden aanpassen tijdens de onderhandelingen.

9. Mag iemand anders ook een bod uitbrengen als ik in onderhandeling ben?

Ja. Het is de verkopende makelaar echter niet toegestaan om met meerdere partijen tegelijk te onderhandelen en deze tegen elkaar uit te spelen. Als er meerderde gegadigden voor de woning zijn kan de verkopend makelaar ervoor kiezen om alle gegadigden een voorstel te laten doen. De makelaar zal u informeren over de werkwijze.

10. Hoe zit het precies met de drie dagen bedenktijd?

Een particulier die een woning koopt krijgt drie dagen bedenktijd. Deze wettelijk geregelde bedenktijd gaat in op de dag volgend op de dag waarop koper de getekende koopakte, of een kopie ervan, heeft ontvangen. Koper kan in deze periode zonder opgave van redenen de koop ontbinden. Weekenden en feestdagen hebben invloed op de lengte van de bedenktijd. Zo mag de bedenktijd niet eindigen op een zaterdag, zondag of een feestdag. Ten tijde van het tekenen van de koopakte krijgt u van de verkopend makelaar, of van uw eigen aankopend makelaar, te horen wanneer precies de bedenktijd afloopt.

Mocht uw vraag er niet tussen staan, neem dan gerust contact op.

VESTIGINGEN:



Woudrichem

Burg. van Lelystraat 16a
4285 BL Woudrichem
T: 0183-307040
E: woudrichem@dmva.nl



Wijk en Aalburg

Bergstraat 49
4261 BW Wijk en Aalburg
T: 0416-69 69 66
E: wijkenaalburg@dmva.nl



Sprang-Capelle

Raadhuisplein 37
5161 CG Sprang-Capelle
T: 0416-54 02 25
E: sprang-capelle@dmva.nl