



Parkeerplaats 200 garage Dichtershof Vleutenseweg te Utrecht

Vraagprijs € 28.500,- k.k.

Van Scherpenzeel Makelaars
Utrecht ♦ Maarssen ♦ Loenen aan de Vecht

Vestiging Utrecht
Vleutenseweg 273
3532 HE, UTRECHT
Tel: 030-754 06 40
E-mail: Utrecht@vanScherpenzeel.nl
www.vanscherpenzeel.nl

Omschrijving

Ben je op zoek naar een parkeerplaats voor je OLDTIMER, MOTOR of voor je AUTO? Wij hebben te koop PARKEERPLAATS NUMMER 200 in GARAGE DICHTERSHOF, VLEUTENSEWEG.

De parkeerplaats ligt in de afgesloten en ondergrondse parkeergarage in de 'Dichtershof' aan de Vleutenseweg met de ingang aan de evenwijdig gelegen Alberdingk Thijmstraat en hoek Bosboom Toussaintstraat.

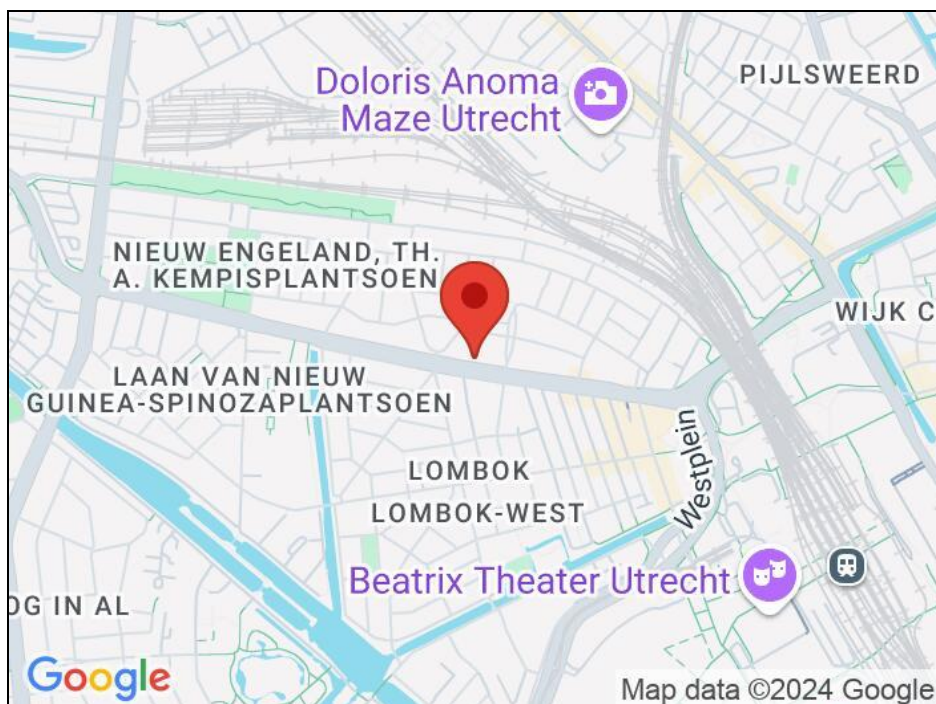
Vanaf de openbare weg is deze parkeerplaats bereikbaar via een elektrisch bedienbaar hek met een pasjessysteem en een loopdeur bedienbaar met sleutel.

Bijzonderheden

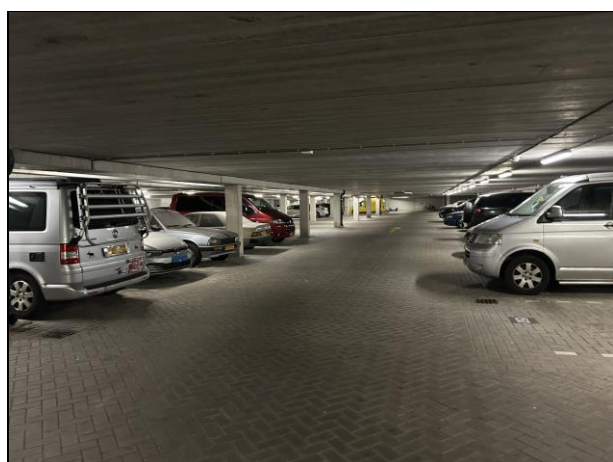
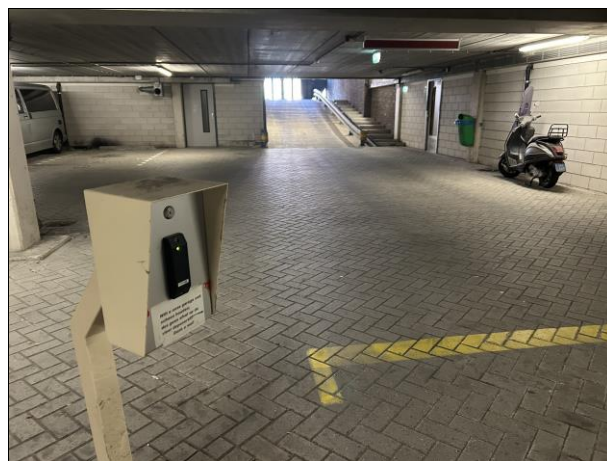
- Actieve VvE, de huidige maandelijkse bijdrage bedraagt € 22,85.
- Ligging in het appartementencomplex "Dichtershof" aan de Vleutenseweg;
- Erfpachtcanon eeuwigdurend afgekocht;
- Per direct beschikbaar.

Locatie

Vleutenseweg PP 200 3532 HE UTRECHT



Foto's

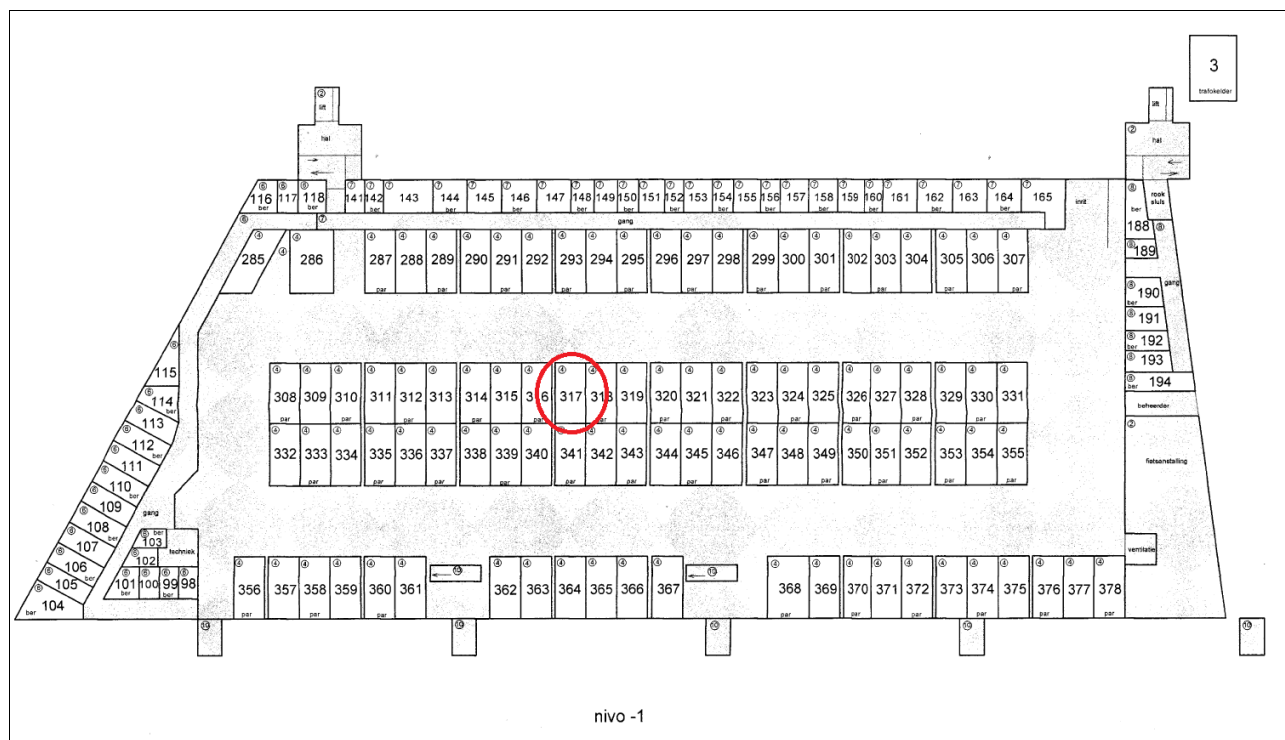


|

Foto's



Plattegrond



Algemene informatie

Zodra er bij de verkoop van een woning overeenstemming is over de prijs, opleveringsdatum en andere voorwaarden zal door Van Scherpenzeel Makelaars o.g. b.v. een koopovereenkomst worden opgesteld conform het model van de Nederlandse Vereniging van Makelaars. Naast de gebruikelijke voorwaarden, zijn de hierna vermelde punten in deze overeenkomst van belang:

- Notaris: Ter keuze van de kopende partij, tenzij anders is overeengekomen
- Personalia: Koper dient nadat er mondeling wilsovereenstemming is bereikt over de aankoop van de woning er voor te zorgen dat zijn personaliagegevens binnen 24 uur door Van Scherpenzeel Makelaars zijn ontvangen.
- Ondertekenen: Koper dient, binnen 3 dagen, nadat de koopakte door de verkoper is ondertekend, deze op het kantoor van Van Scherpenzeel Makelaars te ondertekenen en een afschrift hiervan in ontvangst te nemen. Koper ontvangt gelijktijdig een kopie van een door hem ondertekende ontvangstbevestiging.
- Bedenktijd: Als een consument een woning of appartement koopt, heeft de koper drie dagen bedenktijd om te beslissen of hij de koop door wil laten gaan. De bedenktijd duurt drie dagen en begint om 0.00 uur van de dag die volgt op de dag dat de tussen partijen opgemaakte akte (in kopie) aan de koper ter hand is gesteld. Koper tekent een ontvangstbevestiging voor ontvangst van de kopie. Indien de bedenktijd op een zaterdag, zondag of algemene erkende feestdag eindigt, wordt deze verlengd tot en met de eerstvolgende dag die niet een zaterdag, zondag of algemene 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.
- Waarborgsom: Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de kopende partij wordt door de kopende partij binnen 5 weken na overeenstemming, een waarborgsom in handen van de notaris gestort ter grootte van 10% van de koopsom. In plaats van de waarborgsom kan koper ook een schriftelijke bankgarantie doen stellen, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is afgegeven door een in Nederland gevestigde bank instelling.
- Oplevering: In de huidige staat met daarbij alle behorende rechten, aanspraken, zichtbare en onzichtbare gebreken (voor zover bij verkopende partij niet bekend), heersende en/of lijdende erfdienstbaarheden, kwalitatieve rechten en vrij van hypotheken, beslagen en inschrijvingen daarvan.
- Baten en lasten: Alle baten, lasten en verschuldigde canons, waaronder begrepen heffingen die voortvloeien uit de akte van splitsing en/of reglement (indien van toepassing) komen voor rekening van koper vanaf de datum van notarieel transport. De lopende baten, lasten en dergelijke, met uitzondering van de onroerende zaakbelasting wegens feitelijk gebruik, zullen tussen de partijen door de notaris naar rato worden verrekend.

- Plattegronden: Eventuele bijgevoegde plattegronden/tekeningen zijn indicatief, er kunnen geen rechten aan worden ontleend.
- Informatie: Alle getoonde informatie is met de grootst mogelijke zorg samengesteld, echter aanvaardt Van Scherpenzeel Makelaars geen aansprakelijkheid ten aanzien van mogelijke onjuistheden van het vermelde.
- Voorwaarden: Koopakte conform NVM-model.
- De kosten die de notaris eventueel in rekening brengt indien gebruik gemaakt wordt van de ontbindende voorwaarden genoemd in de koopakte zijn voor rekening van de koper.
 - Indien de onroerende zaak meer dan 15 jaar oud is, betekent het dat de eisen die aan de bouwkwiteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwe woningen. In afwijking van artikel 6.3 van de koopakte en artikel 7:17 lid 1 en 2 BW komt het geheel of ten dele ontbreken van één of meer eigenschappen van de onroerende zaak voor normaal en bijzonder gebruik en het eventueel anderszins niet-beantwoorden van de zaak aan de overeenkomst voor rekening en risico van koper.
- Rechtsgeldigheid: De koopovereenkomst is pas rechtsgeldig ná ondertekening. Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. Met andere woorden: er is geen koop. Er is pas sprake van een rechtsgeldige koop als de particuliere verkoper en de particuliere koper de koopovereenkomst hebben ondertekend. Dit vloeit voort uit artikel 7:2 Burgerlijk Wetboek. Een bevestiging van de mondelinge overeenstemming per e-mail of een toegestuurd concept van de koopovereenkomst wordt overigens niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'.
- Toelichting
Maatvoering: De Meetinstructie is gebaseerd op de NEN2580. De Meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Hypotheek

www.hypotheekshop.nl/utrecht/lombok

Ik kies voor écht onafhankelijk advies. Jij toch ook?

Bij ons krijg je écht ongekleurd advies.

Je droomhuis gevonden? Dan is het erg belangrijk dat je écht onafhankelijk advies krijgt. De Hypotheekshop bekijkt en vergelijkt aanbieders, zodat je zeker weet dat je de juiste keuze maakt. Uiteraard doet De Hypotheekshop-adviseur nog veel meer voor je. Want juist na het afsluiten van je hypotheek is het vrijwel zeker dat er een keer iets verandert. We kijken of je kunt besparen op je woonlasten en helpen je om je geldzaken op orde te houden. Dat geeft jou rust en overzicht. Bel voor een afspraak of loop bij ons binnen.

Duidelijk verhaal



Vleutenseweg 273 | Utrecht | T. (030) 754 06 50 | utrecht923@hypotheekshop.nl
Safariweg 68 | Maarssen | T. (0346) 25 94 00 | maarssen900@hypotheekshop.nl

De 16 meest gestelde vragen

Het kopen of verkopen van een woning is niet iets dat je dagelijks doet. Het is dus niet zo vreemd dat je tijdens het kopen of verkopen van een woning tegen allerlei vragen aanloopt. Een NVM-makelaar kan de vragen waar je tegenaan loopt beantwoorden. De meest voorkomende vragen heeft de NVM voor je op een rij gezet.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden.

Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. Als geïnteresseerde koper mag je dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar gaat pas over tot onderhandelen met de andere partijen als de onderhandeling met de eerste gegadigde beëindigd is.

De NVM-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbiedingen kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

4. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling veranderen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende NVM-makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst.

Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand. Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen.

Als koper krijg je niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt. Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

1. Financieringsvoorbehoud.
2. Geen huisvestingsvergunning.
3. Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
4. Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
5. NVM No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit heet het schriftelijkheidsvereiste.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking (zie vraag 11).

Binnen deze tijd kun je als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

6. Mag een NVM-makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?

Ja, dat mag. Soms zijn er zo veel belangstellenden die de vraagprijs bieden of benaderen, dat het moeilijk te bepalen is wie de beste koper is.

Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

7. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

8. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

- a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten.

Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.

- b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende NVM-makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces.

Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning.

De NVM-makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kun je niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de NVM-makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

9. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van te voren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

10. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

a) Overdrachtsbelasting.

b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

11. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat je als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden.

De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld.

De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen woning verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning.

Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken.

De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten.

De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst.

Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn woning te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van de reeds verkochte woning. Vindt de verkoper een andere koper, die in zijn ogen onder gunstigere voorwaarden de woning wil kopen, zonder de No-Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens de woning aan de tweede koper.

13. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen.

Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

14. Wat zijn de tarieven voor de dienstverlening van NVM-makelaars?

Vanuit de NVM worden geen (advies)tarieven voorgeschreven. Iedere NVM-makelaar mag zijn

eigen tarieven en courtages bepalen. De prijs die je betaalt is uiteindelijk afhankelijk van de samenstelling van het dienstenpakket dat je afneemt. Maak daarom een afspraak met een NVM-makelaar bij jou in de buurt voor een vrijblijvend gesprek over de gewenste dienstverlening. Zo kan hij een berekening voor je maken van de courtage.

Naast de courtage kan de NVM-makelaar de gemaakte kosten voor bijvoorbeeld advertenties of kadastraal onderzoek doorberekenen. Over het maken van deze kosten zal de makelaar afspraken met je maken.

15. Hoe wordt het aantal vierkante meters van een woning bepaald?

NVM-makelaars zijn verplicht het aantal vierkante meters van een woning te meten volgens een branchebreed afgesproken meetinstructie. Deze instructie beschrijft precies wat er wel of niet wordt meegerekend als gebruiksoppervlakte van een woning of appartement. Hierbij wordt onderscheid gemaakt naar vier ruimten:

- a) Woonruimte, zoals woon- en slaapkamers, wc, gang en meterkast.
- b) Overige inpandige ruimte, zoals aangebouwde garage en zolder met vlizotrap.
- c) Gebouwgebonden buitenruimte, zoals balkon en loggia.
- d) Externe bergruimte, zoals losstaande schuur en losstaande garage.

Aandachtspunt bij het bepalen van de gebruiksoppervlakte is bijvoorbeeld dat alleen daar wordt gemeten waar de hoogte minimaal 1,5 meter is. De buitenmuren worden niet meegemeten, de binnenmuren wel. Nissen kleiner dan 0,5 m² worden genegeerd.

16. Heeft mijn woning een 'energielabel' nodig?

Vanaf 2008 is een energielabel verplicht bij de verkoop en verhuur van een woning, op enkele uitzonderingen na. Het energielabel voor woningen geeft met klassen en kleuren een indicatie hoe energiezuinig een woning is. Vanaf 1 januari 2015 wordt er toegezien op de naleving van het hebben van o.a. een energielabel bij de eigendomsoverdracht.

Bij het leveren van een woning zonder een definitief energielabel kan door de Inspectie Leefomgeving en Transport (ILT) een sanctie aan de verkoper worden opgelegd. Dat kan gaan om een boete van maximaal € 410,- of om een last onder dwangsom met de verplichting om alsnog een label aan te vragen. Deze wettelijke verplichting is niet uit te sluiten in een koopovereenkomst. Meer informatie kunt u vinden op www.energielabelvoorwoningen.nl

DIT IS VAN SCHERPENZEEL MAKELAARS

Een huis naar wens vinden kan iedereen. Maar dan?

Dan begint het pas.

De eigen woning verkopen, de beste aankoopprijs bedingen, alle juridische zaken regelen, zorgen voor financiële zekerheid...

We kunnen er kort over zijn: een huis kopen of verkopen is een life changing event. Een belangrijk moment in een mensenleven. Een moment waarop beslissingen gemaakt moeten worden over grote geldbedragen, de hoeveelheid fiscale en juridische informatie enorm is, de juiste stap op het juiste moment gezet moet worden en waarbij emotie vaak een hoofdrol speelt.

Wij van Van Scherpenzeel Makelaars helpen kopers en verkopers al ruim vijftig jaar om fluitend en zelfverzekerd door dit belangrijke moment te komen.

En ja, dat kost geld.

Maar daar krijgen kopers en verkopers bij elke stap van het verkoop- of aankoopproces een ontspannen, zeker en zorgeloos gevoel voor terug.

Dat begint al bij de bepaling van de waarde van de woning. Onze vakmensen geven een waarde-advies dat 100% realistisch, zorgvuldig en onderbouwd is. Zo wordt een woning altijd tegen de beste prijs verkocht.

Bij alle vervolgstappen van het verkoop- of aankooptraject kennen wij de hick-ups. Met onze kennis en ervaring loodsen we de klant langs cruciale financiële en juridische zaken, pareren we valkuilen en verzilveren we kansen. We organiseren bezichtigingen waarbij de kijkers niet over elkaar struikelen en gaan pas weg als we alle geïnteresseerden persoonlijk gesproken hebben.

Onze adviezen zijn soms kritisch en altijd eerlijk. Zo voorkomen we dat klanten op een later moment voor vervelende verrassingen komen te staan.

Doordat onze organisatie al meer dan vijftig jaar diep geworteld is in de regio, is geen wijk, straat of buurt onbekend terrein. Zo zijn wij als makelaar ook de gids die kopers en verkopers alles kan vertellen over de mooiste plekjes van de regio. De synergie tussen onze vestigingen in Utrecht, Maarssen en Loenen aan de Vecht (voorheen Paul Makelaars) én onze nauwe samenwerking met de Hypotheekshop zorgt voor extra slagkracht.

De vestiging in Loenen aan de Vecht is ook de thuisbasis voor het jongste label Van Scherpenzeel Makelaars Exclusief Wonen. Met dit label profileren we ons op de markt van exclusieve woningen - veelal in het hogere prijssegment - die vragen om maatwerk.

Een huis naar wens vinden kan iedereen.

Wij zorgen dat het leuk blijft als het spannend wordt.



Verkoop | Aankoop | Taxatie | Hypotheek