

Te koop

Prinses Christinastraat 21, Wehl



Vraagprijs € 260.000 k.k.



Prinses Christinastraat 21
7031 ZM
Wehl NL



REBO Woningmakelaars - Doetinchem

Plantsoenstraat 77, 7001 AB Doetinchem

Telefoon: (0314) 36 92 92

KVK: 09081744 makelaardijdoetinchem@rebogroep.nl

Aangenaam

REBO Woningmakelaars



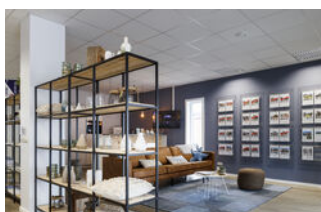
Wat leuk dat u met één van ons een bezichtiging heeft gedaan! Graag stellen we ons aan u voor.

REBO Groep BV is een landelijk opererend en onafhankelijk familiebedrijf. Een betrokken vastgoedspecialist en onderscheidende partner voor haar opdrachtgevers. Wij leveren kwaliteit, zijn betrouwbaar, beschikken over een compleet dienstenpakket en zijn altijd dichtbij.

Onze makelaarskantoren zijn gevestigd in Arnhem, Dieren, Doetinchem, en Deventer en we beschikken daardoor over een breed netwerk. We bieden advies en assistentie bij de koop, verkoop, tijdelijke huur en verhuur van een

particulier huis, appartement, garage of kavel. Geven we advies bij nieuwbouwprojecten en verzorgen de verkoop. Daarnaast zijn we voor woningbeleggers een uitstekende partner voor de uitponding van woningen. We hebben een groot woningenbestand en veel kennis van de lokale én regionale woningmarkt. Daardoor weten we niet alleen wat er te koop is, maar ook wat er te koop komt.

Heeft u een (gevalideerd) taxatierapport nodig of u wilt u de waarde weten van uw eigen woning, middels een GRATIS WAARDEBEPALING? Dan kunt u hiervoor ook bij ons terecht. We komen graag bij u langs!



Dieren

Wilhelminaweg 27
6951 BM Dieren
T (0313) 42 73 21
makelaardijdieren@rebogroep.nl



Deventer

Zutphenseweg 29 C-3
7418 AH Deventer
T (0570) 626268
makelaardijdeventer@rebogroep.nl



Arnhem

Delta Business Center
Delta 1F
6825 ML Arnhem
T 026-320 1800
makelaardijarnhem@rebogroep.nl



Doetinchem

Plantsoenstraat 77
7001 AB Doetinchem
T (0314) 36 92 92
makelaardijdoetinchem@rebogroep.nl

www.rebowoningmakelaars.nl



Uw contactpersonen



Ninke Sloot RM
Woningmakelaar

M 06 10 27 01 19
ninke.sloot@rebogroep.nl



Martijn te Velthuis RM RT
Woningmakelaar/taxateur

M 06 20 60 09 06
martijn.tevelthuis@rebogroep.nl



Sjoerd Assink RM RT
Woningmakelaar/taxateur

M 06 19 21 46 41
sjoerd.assink@rebogroep.nl



Bjorn Zijlstra RM
(Bedrijfs)makelaar

M 06 826 930 63
b.zijlstra@rebogroep.nl



Jeannet Hagesteijn RM RT
Woningmakelaar/taxateur

M 06-30 33 11 88
j.hagesteijn@rebogroep.nl



Yolanda Willems
Commercieel medewerker
binnendienst

yolanda.willems@rebogroep.nl



Petra Jansen
Assistent-Makelaar Wonen/
Commercieel medewerker
binnendienst.

M 06- 82 48 56 15



Fleur van Soest
Commercieel medewerker
binnendienst

fleur.vansoest@rebogroep.nl



Anton Zuure
Assistent- Makeaar Wonen/
Commercieel medewerker
binnendienst.

M 06-22 37 72 91
anton.zuure@rebogroep.nl

Woninginformatie

Prinses Christinastraat 21, Wehl



Ben je op zoek naar een leuke eengezinswoning in een rustige wijk?

Deze tussenwoning aan de Prinses Christinastraat 21 in Wehl is om te beginnen heerlijk ruim. De woonkamer is licht en biedt volop ruimte om een ruime zithoek én een grote eethoek te plaatsen. Ook de slaapkamers op de eerste verdieping zijn van een mooi formaat. De zolder is te bereiken via een vaste trap en hier heb je nog de mogelijkheid om een extra slaapkamer te creëren!

De achtertuin is gelegen op het oosten en middels een achterom te bereiken. Hier is ook de stenen berging te vinden.

Ook de locatie is goed te noemen, een rustige straat met op korte afstand een basisschool, maar ook voorzieningen zoals winkels zijn snel te bereiken.

Indeling:

Begane grond: Via de entree bereik je de ontvangsthall met toilet en provisieruimte. De doorzonwoonkamer is heerlijk licht en ruim. De keuken is eenvoudig, maar biedt voldoende mogelijkheden.

Eerste verdieping: Vanaf de overloop heb je toegang tot drie ruime slaapkamers. De badkamer is eenvoudig, maar is voorzien van een toilet, douche en wastafelaansluiting.

Tweede verdieping: Deze verdieping is middels een vaste trap te bereiken, hier heb je de mogelijkheid om nog een vierde slaapkamer te creëren.

Kenmerken:

- Voorzien van kunststof kozijnen;
- perceelsoppervlakte ca. 140 m²;

Woninginformatie

Prinses Christinastraat 21, Wehl



PROCEDURE:

De eerste 4 weken dat de woning te koop staat worden alleen huurders van een sociale huurwoning van Sité Woondiensten uitgenodigd voor een bezichtiging. Na een bezoek aan de woning kan er een bod worden uitgebracht. Hierbij gelden de volgende voorrangsregels:

1. Sité-huurders die een sociale huurwoning achterlaten.
2. Sociale huurders van andere corporaties.

De kandidaat kopers dienen aan de onderstaande criteria te voldoen:

1. Je woont in een sociale huurwoning van Sité Woondiensten. Je staat zelf genoemd op het huurcontract, zegt de huurovereenkomst op en laat deze woning leeg achter.
2. Je hebt geen tijdelijk huurcontract.
3. Je bent zelf aanwezig tijdens de bezichtiging.
4. Je kunt niet meedoen aan de regeling als er overlastklachten of vermoedens van onderhuur voor jouw huidige woning zijn.
5. Je gaat zelf in de koopwoning wonen.

6. Je mag de koopwoning de eerste 2 jaar niet verkopen aan een derde partij (zelfbewoningsplicht wordt opgenomen in koopakte).

7. Bij de eerste bezichtigingsronde nodigen wij alleen huurders uit. De woning wordt gegund aan degene met het beste acceptabele bod.

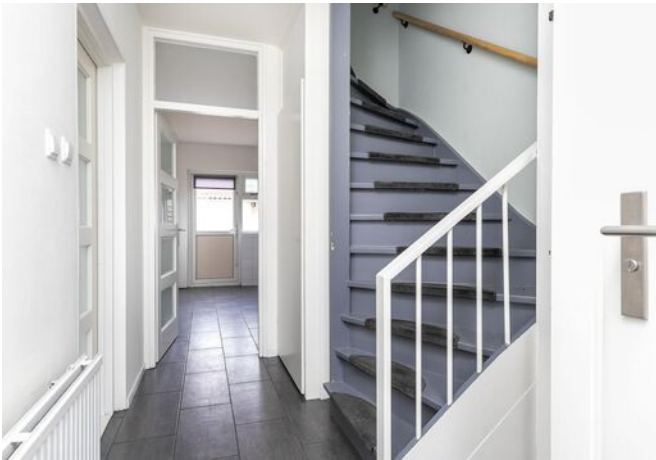
8. Sité Woondiensten behoudt het recht van gunning.

9. Bij de ondertekening van de voorlopige koopovereenkomst teken je een verklaring dat je afstand doet van jouw huurcontract.

10. Alle overige voorwaarden voor de koop van een woning zijn van toepassing.

Voldoe je niet aan deze criteria, dan kun je je al wel aanmelden voor een bezichtiging en word je op een wachtlijst genoteerd.

Wil je alvast een rondleiding door deze woning? Bekijk dan onze presentatievideo of maak snel een bezichtigingsafspraak met REBO Woningmakelaars tel: 0314-36 92 92.

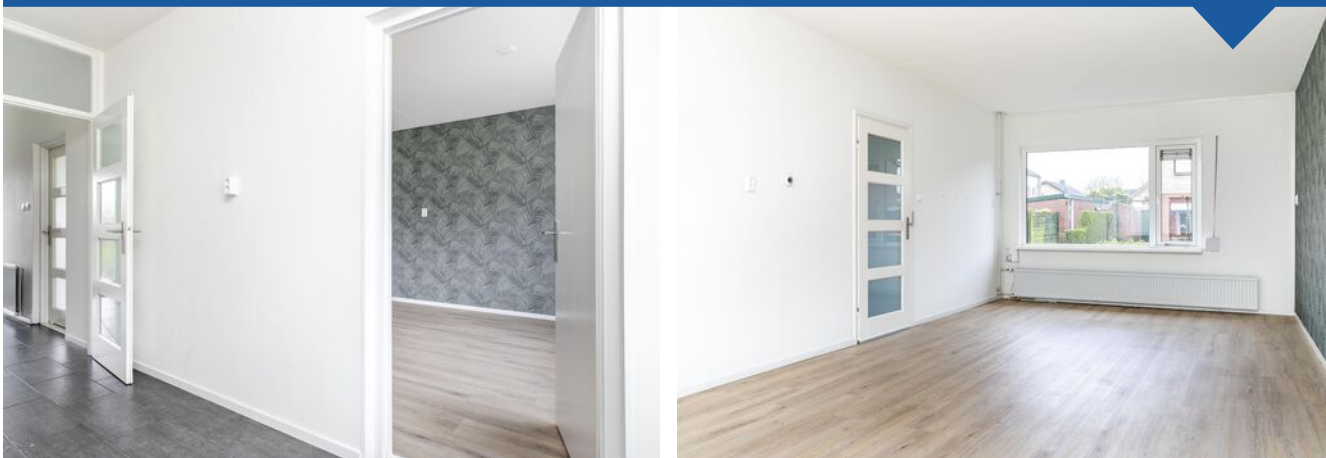


Kenmerken

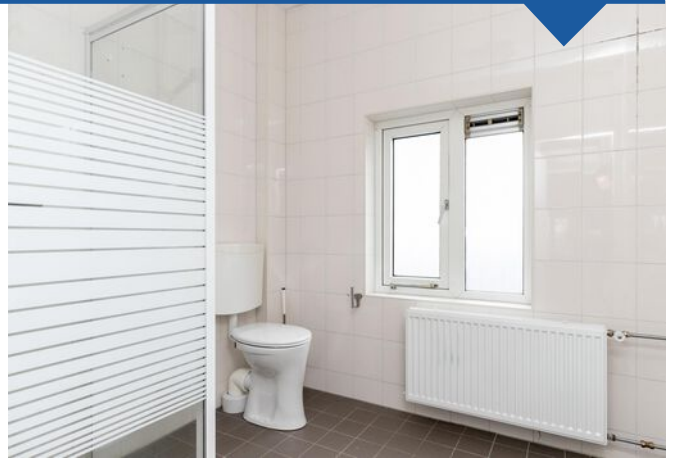
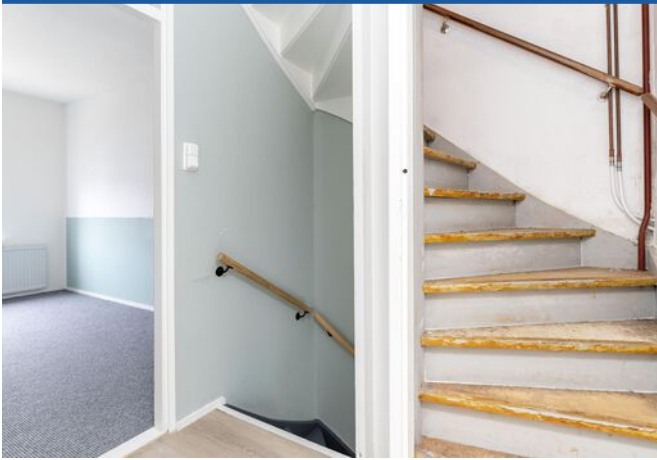
- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| • Type woning | tussenwoning |
| • Bouwjaar | 1968 |
| • Inhoud | 448 m ³ |
| • Woonoppervlakte | 102 m ² |
| • Overige inpandige ruimte | 23 m ² |
| • Externe bergruimte | 11 m ² |
| • Garage | geen garage |
| • Energieklasse | D |
| • Voorzieningen | dakraam, rolluiken, glasvezel kabel |

Hoewel deze wooninfo met de grootst mogelijke zorg is samengesteld, blijft de mogelijkheid bestaan dat er fouten en/of onvolledigheden in de omschrijving aanwezig zijn. Noch de verkoper noch ons kantoor aanvaarden in dit geval enige aansprakelijkheid. Alle verstrekte informatie dient gezien te worden als een uitnodiging om in onderhandeling te treden en bevat derhalve slechts een vrijblijvende aanbieding. Een bieding gelijk aan de vraagprijs doet dan ook geen koopovereenkomst tot stand komen. Aan vermelde afmetingen dan wel toegevoegde (bouw-)tekeningen kunnen door kopers geen rechten worden ontleend.

Prinses Christinastraat 21, Wehl



Prinses Christinastraat 21, Wehl

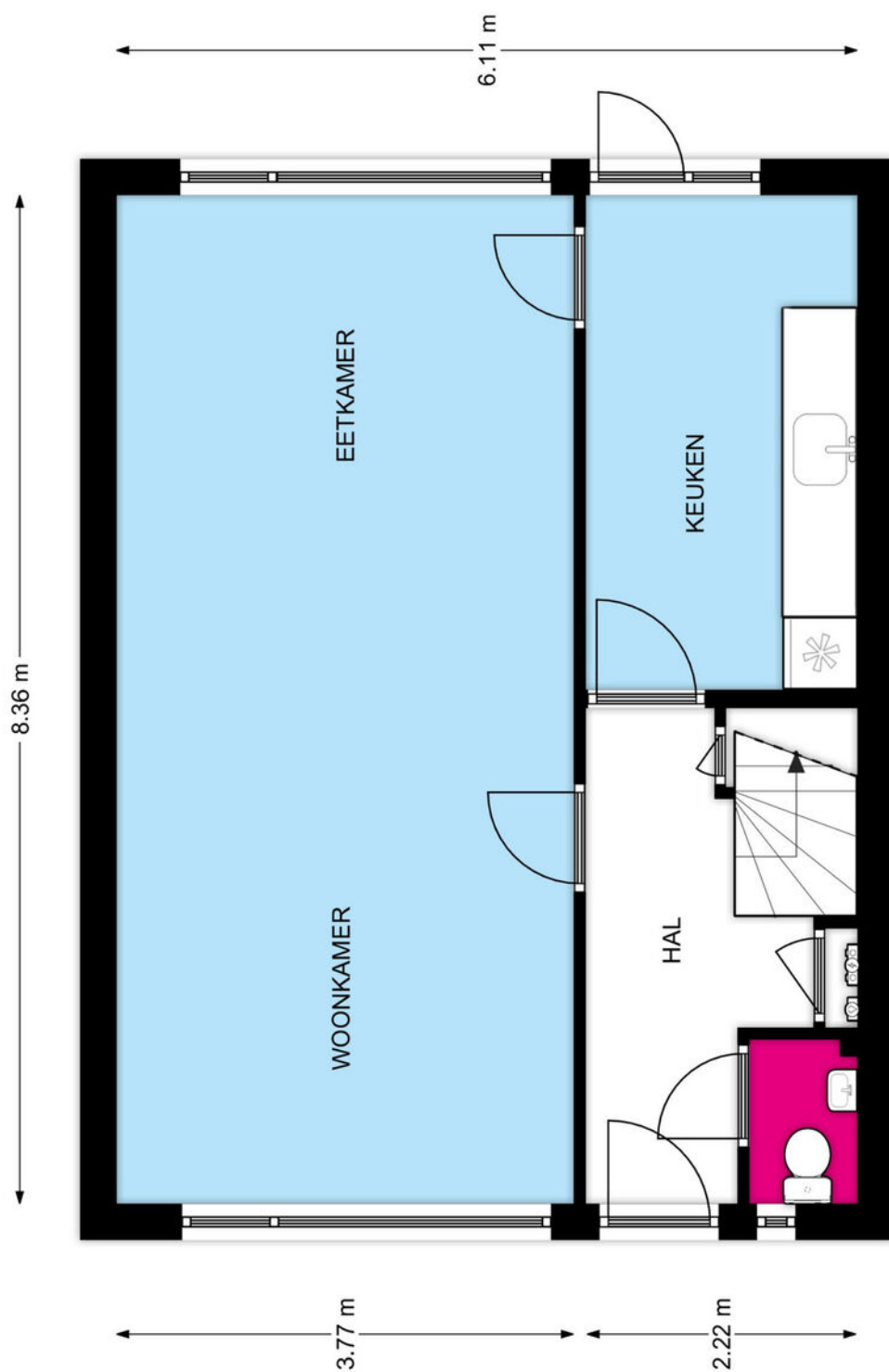






Plattegronden

Prinses Christinastraat 21, Wehl



Begane grond, Prinses Christinastraat 21 te Wehl

De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.



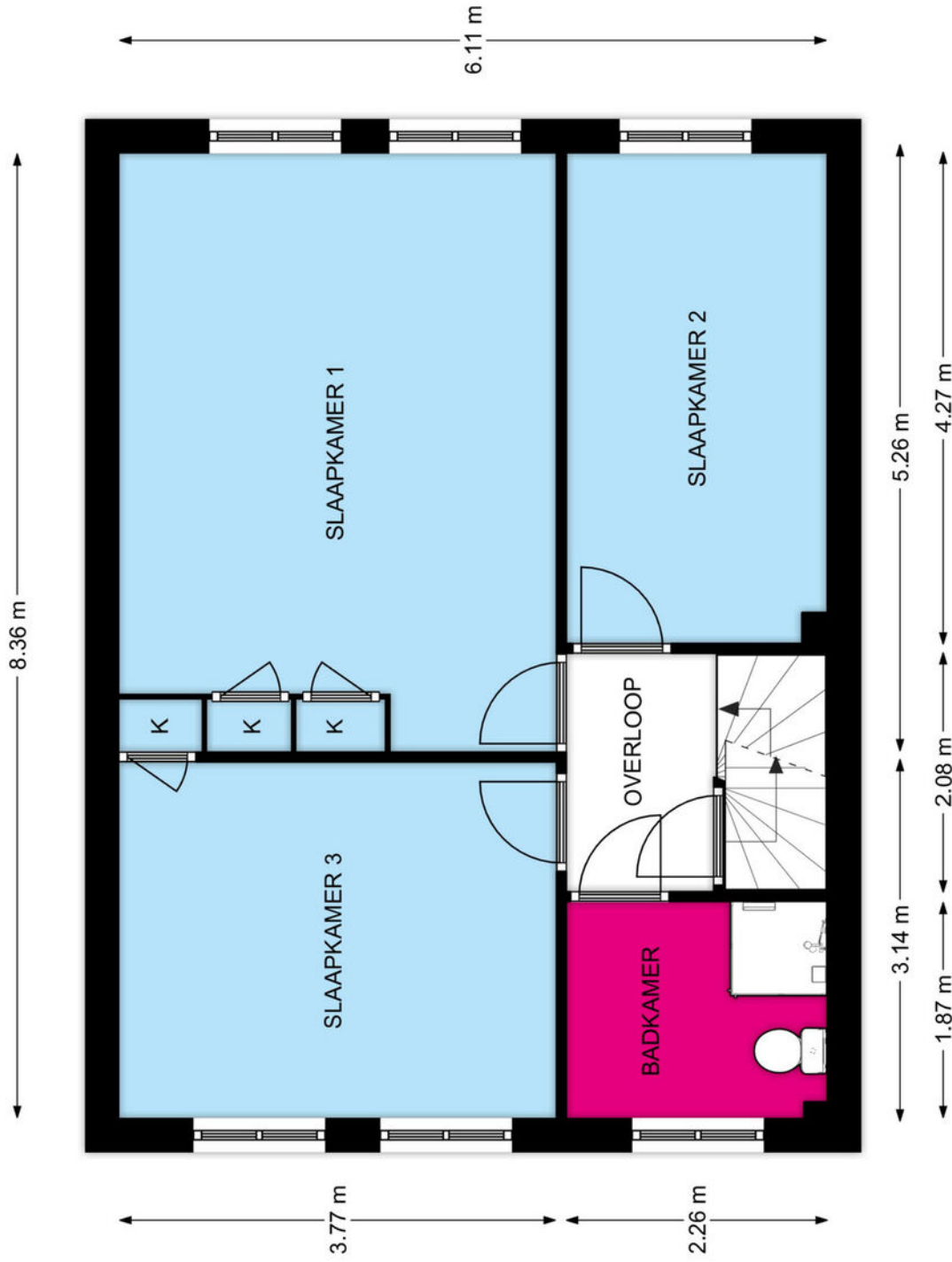
Prinses Christinastraat 21, Wehl



Begane grond, Prinses Christinastraat 21 te Wehl
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.

REBO 
Woningmakelaars

Prinses Christinastraat 21, Wehl



1e Verdieping, Prinses Christinastraat 21 te Wehl

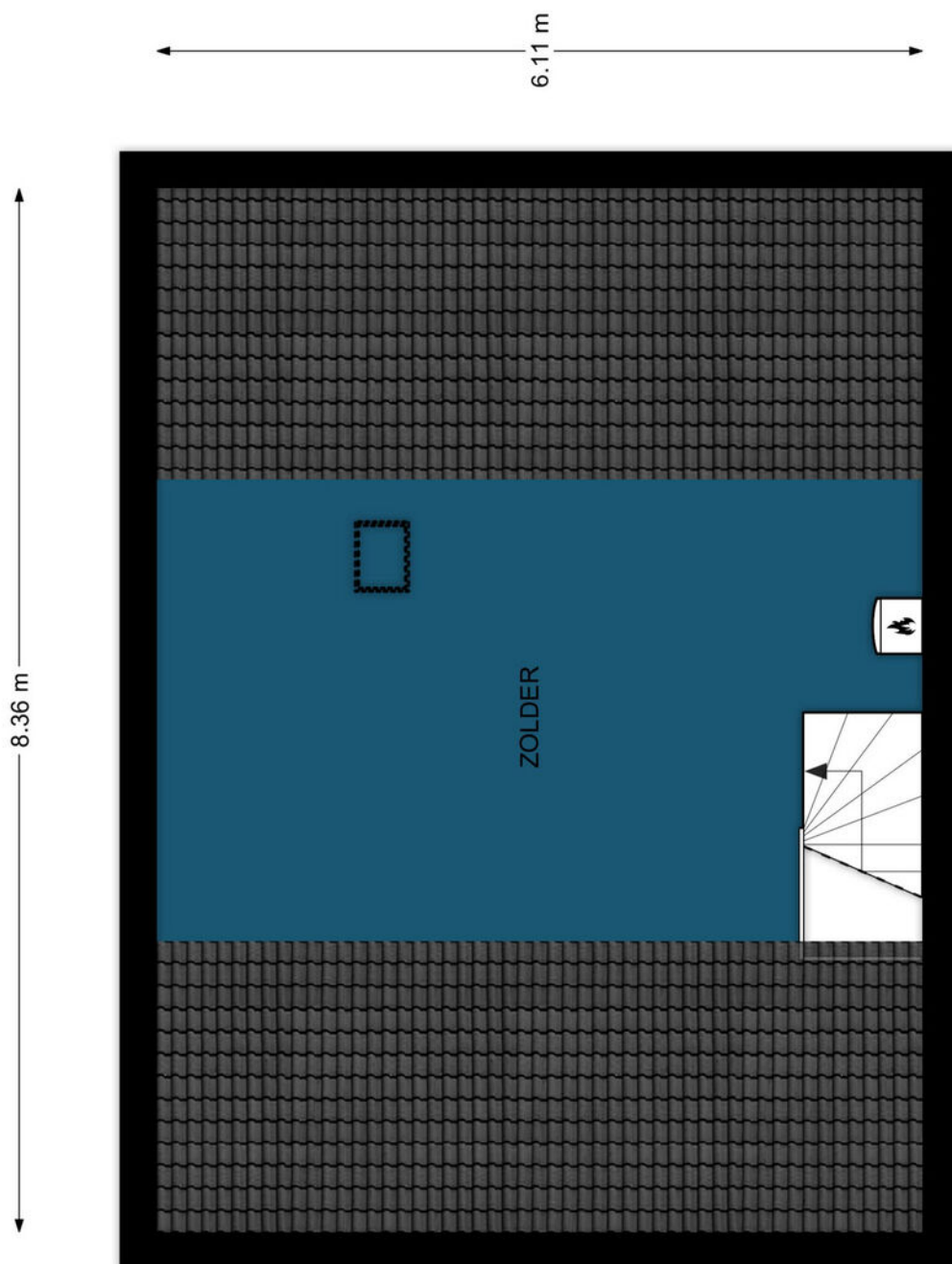
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.



1e Verdieping, Prinses Christinastraat 21 te Wehl

De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.

Prinses Christinastraat 21, Wehl

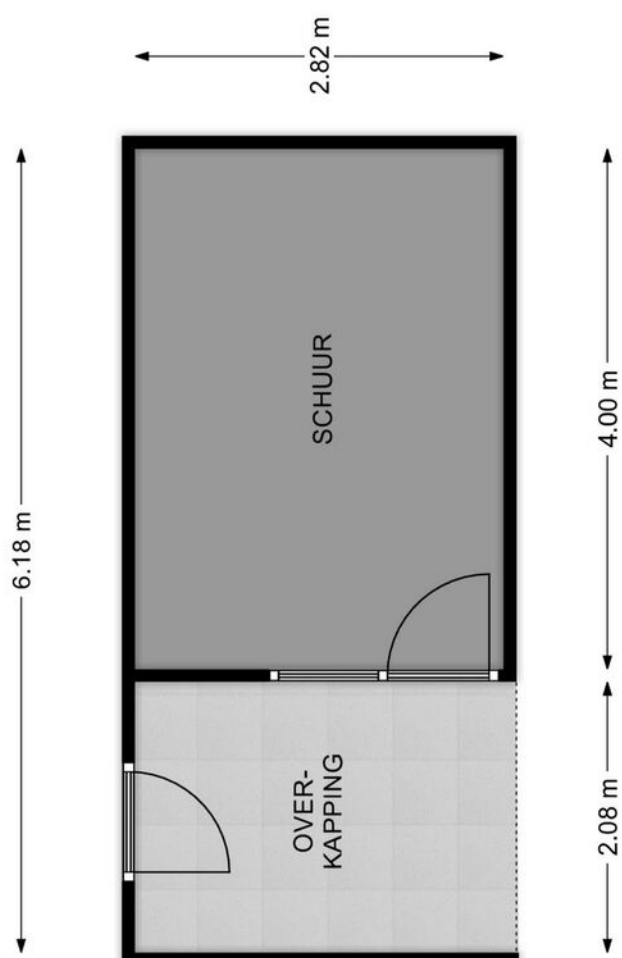


Zolder, Prinses Christinastraat 21 te Wehl
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.



Zolder, Prinses Christinastraat 21 te Wehl

De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.



Begane grond, Prinses Christinastraat 21 te Wehl

De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.





Begane grond, Prinses Christinastraat 21 te Wehl
De plattegronden zijn geschikt voor promotionele doeleinden.
Er kunnen geen rechten aan ontleend worden.

Kadastrale kaart

Prinses Christinastraat 21, Wehl

Kadastrale kaart

Uw referentie: ---



12345	Deze kaart is noordgericht	Schaal 1: 500	
25	Perceelnummer	Kadastrale gemeente Wehl	
—	Huisnummer	Sectie H	
—	Vastgestelde kadastrale grens	Perceel 6167	
—	Voorlopige kadastrale grens		
—	Administratieve kadastrale grens		
—	Bebouwing		

Aan dit uittreksel kunnen geen betrouwbare maten worden ontleend.
De Dienst voor het kadaster en de openbare registers behoudt zich de intellectuele eigendomsrechten voor, waaronder het auteursrecht en het databankenrecht.

Voor een eensluidend uittreksel, geleverd op 7 maart 2024
De bewaarder van het kadaster en de openbare registers

Algemene informatie

Meer informatie?

Mede namens de verkopers danken wij u hartelijk voor de belangstelling die u getoond heeft voor deze woning. Wij hopen u door middel van deze verkoopbrochure een goed beeld te hebben gegeven.

Hoe nu verder?

- Indien u verdere interesse heeft in deze woning, kunt u contact opnemen met ons kantoor. Heeft u een aankopend makelaar ingeschakeld dan wordt dit namens u gedaan.
- Als deze woning niet past bij uw woonwensen en u besluit verder te zoeken, stellen wij het evenwel op prijs uw reactie op de bezichtiging te vernemen.
- Indien u wenst kunnen wij voor u op zoek gaan naar een nieuwe woning, passend bij uw zoekwensen.

Een woning kopen

Onderzoeksplicht koper

Op grond van het Burgerlijk Wetboek rust op de koper van een woning een onderzoeksplicht. Dit houdt in dat de koper zelf verantwoordelijk is voor de beoordeling of de woning de eigenschappen zal bezitten om te voldoen aan het gebruik dat hij van de woning zal maken. Het verdient dan ook aanbeveling om een ter zake (bouwkundige) deskundige in te schakelen. Indien koper besluit om niet tot inschakeling van een deskundige over te gaan, komen eventuele nadelige gevolgen hiervan volledig voor zijn rekening.

Meldingsplicht verkoper

Op grond van de wettelijke meldingsplicht vragen wij verkoper ons datgene te melden wat voor u als koper van belang zou kunnen zijn. Helaas kunnen verkoper en wij als makelaar u niet meer melden

dan ons bekend of zichtbaar is. Er wordt door ons geen opdracht gegeven tot nader onderzoek naar zaken als vervuiling, tanks, toegepaste materialen en de samenstelling ervan en eventuele schadelijkheid van deze zaken voor milieu of gezondheid. Ook naar verbouw- en bestemmingsplan mogelijkheden wordt geen onderzoek gedaan. In dit kader wijzen wij u op uw eigen onderzoekplicht.

Erfdienstbaarheden en bijzondere bepalingen

Aan elke onroerende zaak kunnen bijzondere bepalingen verbonden zijn. Deze worden dan aan elke opvolgende eigenaar opgelegd. Ze staan gewoonlijk in het eigendomsbewijs. Een kopie van het eigendomsbewijs is op te vragen via de makelaar.

Het uitbrengen van een bieding en gunning

Als u een bieding wilt uitbrengen op een pand, is het verstandig om vooraf met ons kantoor of uw eigen makelaar contact op te nemen om “ongelukken” te voorkomen. De (uw) makelaar kan u precies vertellen hoe u het beste in onderhandeling kunt gaan.

Zie ook de informatie bij “veelgestelde vragen”.

Ontbindende voorwaarde financiering

Vaak wordt bij de koop door de koper een ontbindende voorwaarde financiering opgenomen. Deze voorwaarde dient dan door de koper in de onderhandeling vermeld te zijn. Indien hierover geen speciale afspraken zijn gemaakt, wordt er uitgegaan van een financiering tegen gebruikelijke voorwaarden en tarieven, en indien kopers met z'n tweeën kopen, op beide inkomens. Doet de koper een beroep op de ontbindende voorwaarde, dan dient hij aan te tonen dat hij zich wel heeft ingespannen om de financiering te verkrijgen. Koper dient hierbij de gegevens die aan de bank verstrekt zijn te overleggen en minimaal 2 afwijzingen van geldverstrekkers te overleggen.

Meer informatie?

De koopovereenkomst

Behoudens nadere afspraken gelden de standaardregels, zoals deze voorkomen in de modelkoopakte die is opgesteld door de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), de Consumentenbond en de Vereniging van Eigen Huis. Zolang deze koopakte niet is ondertekend door koper en verkoper, kunnen aan een mondelinge akkoord door zowel koper als verkoper géén rechten worden ontleend. Alleen een schriftelijke en door partijen ondertekende NVM-koopakte is dus rechtsgeldig. Als zekerheidsstelling van koper aan verkoper zal in de koopakte een waarborgsom of bankgarantie worden opgenomen ter grootte van 10% van de koopsom, te voldoen aan de notaris. Eventueel door de koper te maken voorbehouden (zoals voor het verkrijgen van woonvergunning, hypotheek, Nationale Hypotheek Garantie) worden alléén vermeld als deze in de onderhandelingen zijn afgesproken. Voor zover er in deze brochure bijzondere bepalingen zijn vermeld, worden deze opgenomen in de koopakte.

Drie dagen bedenktijd

De koop komt tot stand op het moment dat beide partijen de schriftelijk overeenkomst getekend hebben. Vanaf het moment dat de koper een kopie van deze akte heeft ontvangen, heeft de koper 3 dagen bedenktijd. Binnen deze termijn kan de koper, zonder opgave van reden, van de koop afzien. Deze bedenktijd is alleen van toepassing op particuliere kopers. Minimaal 2 van de 3 dagen mogen niet in een weekend of op feestdagen vallen. Is dit wel het geval dan wordt de bedenktijd verlengd tot de eerst volgende werkdag.

Schriftelijkheidsvereiste Identificatieplicht

De makelaar is wettelijk verplicht een kopie van een legitimatiebewijs van de verkopers en de kopers in het dossier te houden. Ook rust op de makelaar de plicht de geldigheid van dit document te controleren. Wij rekenen op uw medewerking hieraan.

Schriftelijkheidsvereiste

Een koop is pas écht gesloten als koper en verkoper de koopovereenkomst hebben getekend, dit heet het 'schriftelijkheidsvereiste'. Een mondelinge overeenstemming tussen de particuliere verkoper en de particuliere koper is niet rechtsgeldig. 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 niet gezien als een 'ondertekende koopovereenkomst'. Heeft u vragen hierover? We geven graag uitleg over het schriftelijkheidsvereiste en over de positie van partijen.

Veelgestelde vragen

▶ 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. Dus: 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.

▶ 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 bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar, aan belangstellende 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 de biedingen. Dit zou het overbieden kunnen uitlokken.

▶ 3. 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 partijen 'naar elkaar toe komen' in het bieding-proces, kan verkoper opeens 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 de verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleverdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen is getekend of van tevoren mondeling akkoord zijn bevonden. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de mondelinge koop.

Let op: u krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde voor de financiering. Bij uw bod moet u 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 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 een 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 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. Vraag bij uw NVM-makelaar naar de folder over deze procedure.

Veelgestelde vragen

▶ 7. De makelaar vraagt een hoge vraagprijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De makelaar 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 deze 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 de door hen zelf aangegeven hoofdzaken eens zijn, moeten doorgaan met onderhandelen tot er 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 koop-overeenkomst 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 aankoop van een nieuwbouwwoning is zo 'n optie nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al 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 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 zelf 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 bezichtigt of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerst met mij onderhandelen?

Op deze drie 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 veel belangstelling heeft de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstellingen voorkomen.

▶ 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 akte van levering en het inschrijven daarvan in de registers. Als 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 van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn om een eigen makelaar in te schakelen.

Heeft u na het lezen van deze informatie nog vragen of wilt u een toelichting? Neem dan gerust contact met ons op.

De makelaar als poortwachter

Wettelijke verplichting voor ons als makelaar.

Het is u wellicht opgevallen dat wij sinds kort veel vragen stellen. Dit komt doordat de overheid sinds 25 juli 2018 makelaars (eerder waren het vooral banken) de rol van poortwachter heeft gegeven. Voor u en ons heeft dit de nodige veranderingen en verantwoordelijkheden meegebracht.

Waarom vragen wij wat we vragen?

Op basis van de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft) moeten wij al onze klanten identificeren en die identiteit verifiëren, dus ook die van u. Kortom: wij moeten weten met wie wij zaken doen.

Naast het identificeren en verifiëren brengen wij in kaart waar u woont, maar waarom? Dit alles heeft te maken met het feit dat er landen zijn met een verhoogd risico op witwassen en/of financiering van terrorisme. Daarom doen wij dus onderzoek naar waar u woont en leggen dit vast.

Waarom wordt er gevraagd naar de herkomst van gelden?

We zijn er dan nog niet, want hoe gaat u de aankoop financieren? Waar komt het geld vandaan? Zo'n vraag zorgt wellicht voor onbegrip bij u, maar helaas zijn wij het verplicht om te achterhalen wat de herkomst is van het geld waarmee u uw aankoop gaat financieren. Waarom? Omdat we van de wetgever moeten vaststellen dat u met uw aankoop geen geld wilt witwassen.

Als we dit in kaart hebben gebracht voldoen wij aan onze verplichting vanuit de Wwft om een cliëntenonderzoek te doen voordat wij een aan- of verkoop laten plaatsvinden.

MOT

Wij zijn ook verplicht een melding te doen bij de FIU (Financial Intelligence Unit) Nederland, als we een vermoeden hebben van een (voorgenomen) ongebruikelijke transactie. Bijvoorbeeld als we geen reële verklaring van u krijgen over de herkomst van de gelden.

Wij begrijpen dat het cliëntenonderzoek om privacygevoelige informatie vraagt, vanuit wet- en regelgeving is dit vastgelegd en makelaars moeten hieraan voldoen. Het verzoek om deze informatie is niet in strijd met de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG).

Heeft u nog vragen? Dan kunt u altijd contact met ons opnemen.

Waarom REBO Woningmakelaars?

De 10 unieke plussen van REBO Makelaars

1 Meer gemak

Wij bieden u aanzienlijk **meer gemak**. Van de presentatie van uw huis, de eerste bezichtiging tot na de overdracht bij de notaris; REBO Woningmakelaars regelt het snel en vooral goed.

2 Tijd besparen

Wij beschikken over een groot netwerk en hebben een sterke organisatie waar uw belangen centraal staan. Dat **bespaart u tijd**, waardoor u zich op de aanstaande verhuizing kunt richten.

3 Grondige aanpak

Dankzij ons grote netwerk weten we vaak al van te voren wat er te koop komt en wie een ander huis zoekt. De vruchten van die **grondige aanpak** plukt u.

4 Meer aandacht

Een huis aan- of verkopen is een grote beslissing. Wij hebben **meer aandacht** voor de financiële en emotionele impact en begeleiden u gericht tijdens het gehele aan- of verkoopproces.

5 Toegewijde professionals

Bij REBO Woningmakelaars werken uitsluitend **toegewijde professionals**, die de hele dag niets anders doen dan huizen verkopen of kopen. Wij hebben passie voor ons vak.

6 Perfecte presentatie

Een **perfecte presentatie** vergroot de kans op een snelle en succesvolle verkoop. Wij hebben alle (digitale) mogelijkheden in huis om uw te koop staande woning onder de aandacht te brengen.

7 Hoogste verkoopprijs

Bij de verkoop van uw woning gaan we voor de **hoogste verkoopprijs**. Daarvoor zetten we een unieke mix van marketingmiddelen in die zich in de praktijk hebben bewezen.

8 Voortdurend trainingen

Ook als ervaren makelaar moet je bij de tijd blijven. Daarom volgen we **voortdurend trainingen** op het gebied van persoonlijke effectiviteit en dienstverlening.

9 Vestigingen

REBOgroep heeft 11 vestigingen verdeeld over het land. Hierdoor kunnen wij je ook in een groot deel van het land tot dienst kunnen zijn via onze diverse Business Units.

10 Trots

Als makelaar van REBO Woningmakelaars zijn we er **trots** op u te mogen helpen bij de koop of verkoop van uw huis.

REBO Groep: betrokken, onderscheidend en dichtbij

REBO Groep BV is een landelijk opererend en onafhankelijk familiebedrijf. Een betrokken vastgoedspecialist en onderscheidende partner voor haar opdrachtgevers. Wij leveren kwaliteit, zijn betrouwbaar, beschikken over een compleet dienstenpakket:

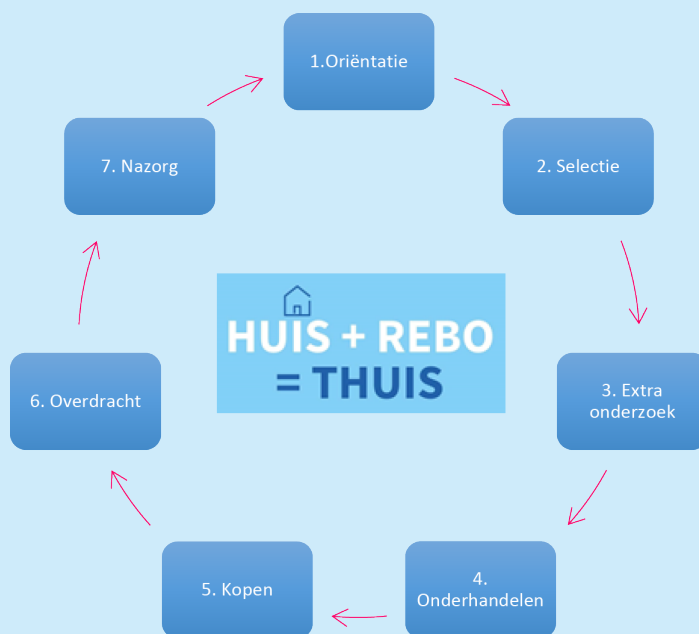
- Vastgoed Management;
- VVE Management;
- Huurwoning;
- Makelaardij;
- Bedrijfsmakelaardij;
- Valuation & Research;
- Beleggingsmakelaardij.



Uw droomhuis nog niet gevonden...

Een REBO aankoopmakelaar kan u daar optimaal bij helpen. Dat bespaart u tijd, geld en zorgen.

Dit doen wij op basis van **no cure, no pay**. Dus mocht er geen aankoop plaatsvinden, dan zijn er geen kosten voor u.



Wat doet REBO Woningmakelaars voor u als aankoopmakelaar:

- het inventariseren uw woonwensen
- zoeken naar geschikte woningen binnen onze systemen/netwerken/collegae
- nader marktonderzoek en bepalen de juiste marktwaarde van de woning
- samen met u bezichtigen
- extra onderzoek (bestemmingsplannen, bodem, milieu, bouwkundig, asbest)
- nader onderzoek (kadaster, erfdienstbaarheden, kwalitatieve bedingen, juridische rechten en plichten, gemeentelijke bepalingen)
- het geven advies over de bouwkundige staat (is een bouwtechnische keuring noodzakelijk?)
- inmeten van de woning conform NEN 2580
- het voeren op professionele wijze van de onderhandelingen
- controleren van het energielabel van de woning
- controleren koopovereenkomst (zijn alle gemaakte afspraken/ clausules goed vermeld)
- samen met de koopovereenkomst doornemen en ondertekenen
- bewaken van de termijnen (ontbindende voorwaarden, waarborgsom, transportdatum)
- houden van een korte lijn met uw financieel adviseur
- adviseren inzake een deskundige taxatie voor financiering
- controleren van de akte van levering en de nota van afrekening van de notaris
- samen met u de woning inspecteren voorafgaand aan de overdracht
- we begeleiden u tijdens het transport bij de notaris.

Vraag naar onze uitgebreide aankoop-brochure en scherpe tarieven!

En..... wij blijven ook uw aanspreekpunt ná uw aankoop!

Bel of stuur ons een e-mail makelaardij@rebogroep.nl zodat wij u vrijblijvend kunnen informeren over de mogelijkheden.

