



## WONINGBROCHURE MURIËL MAKELAARDIJ

---

Erik de Roodestraat 27-2  
1056 AL AMSTERDAM

## Erik de Roodestraat 27-2



### Beste potentiële koper

Wij hebben in de verkoop gekregen een licht en modern 4-kamer-appartement (94 m<sup>2</sup>) met twee balkons en een externe hobby/werkruimte (25 m<sup>2</sup>) in Amsterdam West, op loopafstand van diverse parken.

Dit appartement is slim ontworpen voor rust en ontspanning te midden van de stadse drukte. Geniet van zonnige avonden op het balkon, pluk kruiden uit de keukentuin, en begin je dag met een kop koffie op het zonnige balkon. Ontspan na werk in een ruime badkamer, doe aan yoga, of sport in het souterrain.

Alles heeft een vaste plek in het huis, wat zorgt voor orde en overzicht. De indeling is praktisch en verbindt alle ruimtes naadloos. De doorzon-woonkamer heeft grote ramen aan beide zijden voor veel lichtinval en biedt diverse inrichtingsmogelijkheden. De keuken is goed uitgerust en staat in verbinding met de woonkamer, inclusief een bar met zitgedeelte. Er zijn 3 slaapkamers met inbouwkasten, ideaal als studie- of logeerkamer. De luxe badkamer heeft vloerverwarming, wastafel, inloofdouche en apart bad.

Een apart toilet is tegenover de badkamer. De externe hobby/werkruimte (25 m<sup>2</sup>) op de begane grond heeft een wasruimte, vloerverwarming en is ideaal voor werk, hobby's of fitness.

Gunstig gelegen nabij parken, voorzieningen, openbaar vervoer en uitvalswegen.

Eeuwigdurende erfpacht is afgekocht en 8 zonnepanelen zijn inbegrepen.

Wacht niet te lang en maak een afspraak voor een bezichtiging, u zult verrast zijn!

## Indeling:

### OVERDRACHT

Vraagprijs: € 599.000,- k.k.  
Aangeboden sinds: 05-09-2023  
Status: Beschikbaar  
Aanvaarding: In overleg  
Bijdrage VVE: € 120,- per maand

### KADASTRALE GEGEVENS

Gemeente: Sloten Noord-Holland  
Sectie: L  
Nummer: 3350  
Index: A-76  
Juridische status: Appartement (101/12.933e aandeel) woning

### VVE

Beheer door: Woningstichting Eigen Haard  
Reservefonds: ja  
Opstalverzekering: ja  
MJOP: ja:  
KVK: ja 50101692

Gebruikersopp.: 94m2  
Gebouwgebonden  
Buitenruimte: 8m2  
Externe bergruimte: 25m2  
Bruto inhoud: 311m3

### BOUW

Soort appartement: Appartement  
Soort bouw: Bestaande bouw  
Bouwjaar: circa 1940  
Gesplitst: 10-09-2008

# KENMERKEN

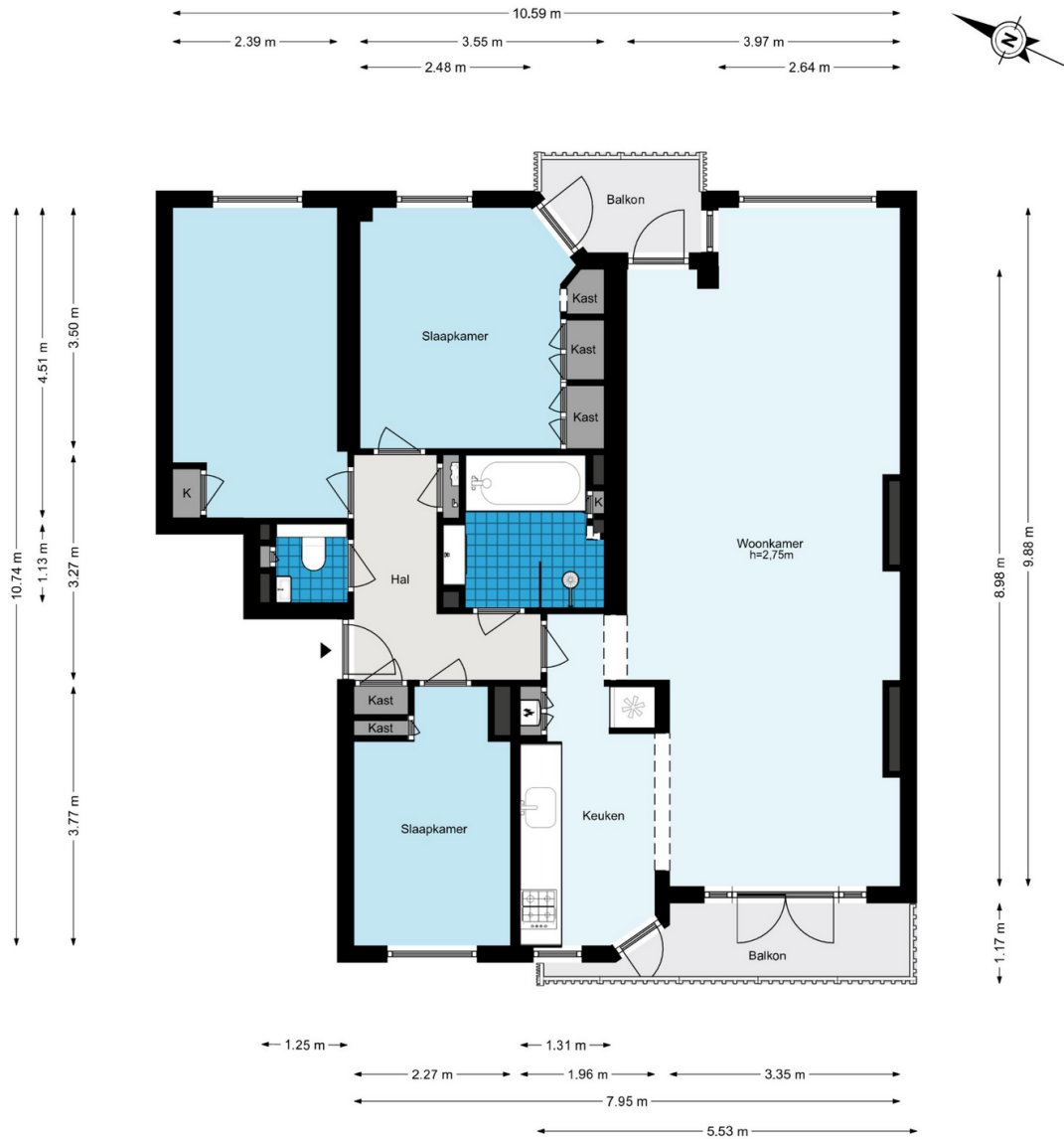
## BIJZONDERHEDEN

- Eeuwigdurende erfpacht AFGEKOCHT!
- VvE Eigen Haard
- VvE bijdrage € 120,- per maand
- Verwarming en warm water door CV installatie (2007) jaarlijks onderhoud
- Badkamer voorzien van ligbad en separate inloopdouche
- Separate toilet
- Bijna geheel voorzien van dubbele beglazing (kaneelraampjes bij balkondeuren zijn enkel glas)
- 2016 gevel gereinigd
- Elektrische vloerverwarming in de badkamer en in de hobbyruimte/berging
- Energielabel A
- 8 eigen zonnepanelen (Ecostrroom)

Deze informatie is met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief en van toepassing zijn de VBO voorwaarden.

# PLATTEGROND

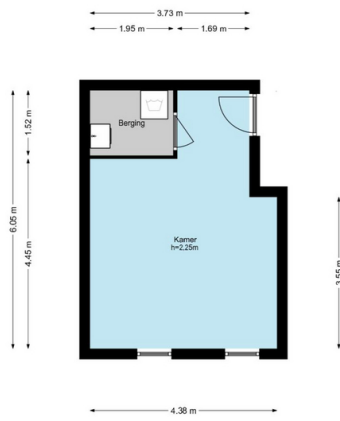
## Erik de Roostraat 27-2 - Amsterdam Tweede verdieping



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.  
© www.woningmedia.nl

# PLATTEGROND

## Erik de Roostraat 27-2 - Amsterdam Berging



De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.  
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend.  
© www.woningmedia.nl

# FOTO'S



# FOTO'S





# FOTO'S



## OVER MURIËL MAKELAARDIJ

Muriël Makelaardij is al meer dan 25 jaar actief in de woningmakelaardij te Amsterdam, is gespecialiseerd in de bemiddeling bij de aan- en verkoop van woningen alsmede taxaties. Met haar lidmaatschap bij de branchevereniging VBO wordt er continue bijgeschoold en zodoende altijd op de hoogte van de laatste ontwikkelingen op de woningmarkt.

### Verkoop makelaardij

Het verkopen van uw woning is een grote stap met grote verantwoordelijkheden en wil dan ook de beste adviezen bij de verkoop. Onze makelaars begeleiden u graag tijdens het gehele verkooptraject van uw woning. Een goede verkoop begint met een goed advies. Onze makelaars komen graag bij u langs om te waarde te bepalen van uw woning en uitleg te geven over onze werkwijze. Zodra uw woning bij ons in verkoop komt, zorgen wij voor een professionele opname van uw woning. Onze fotograaf komt bij u langs om uw woning zo sfeervol mogelijk vast te leggen en direct de woning in te meten. Daarna wordt u woning online geplaatst op vele websites. Zodra er een geïnteresseerde koper in beeld komt zorgen wij voor een vlotte onderhandeling, verzorgen wij een koopovereenkomst via een notaris op en gaan wij mee naar het transport. Tijdens het gehele traject houden wij u regelmatig op de hoogte!

### Aankoop makelaardij

Naast het verkopen van uw woning kunt u bij ons ook terecht voor een aankoop. Onze makelaars begeleiden u graag bij de aankoop van uw nieuwe woning. Graag kijken wij met u mee naar de woning die bij u wensen past, zowel in ons eigen systeem als bij collega makelaars. Is er een woning die bij u wensen past, dan gaan wij graag met u mee om de woning te bezichtigen. Als aankoopmakelaar regelen wij voor u ook de onderhandeling. Zo kunnen wij er voor zorgen dat u uw droomhuis voor de beste prijs kunt kopen.

### Taxeren

Een taxatie is een objectieve waardebepaling van uw woning of appartement en deze is nodig voor het aanvragen van een financiering, oversluiting hypotheek of om de overwaarde van een woning in kaart te brengen. Muriël Makelaardij heeft gecertificeerde taxateurs in dienst en biedt u een uitgebreid rapport tegen een scherp tarief. Het rapport wordt onder andere voorzien van foto's van het object, bodemgegevens en de kadastrale gegevens.

Onze register makelaar/taxateur verzorgd met haar ruime 25 jaar expertise alle gevalideerde en door de banken erkende NWWI rapporten.

# De meest gestelde vragen bij het aankopen van een woning

## Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkopende makelaar uitdrukkelijk aangeeft dat hij met u in onderhandeling is. U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

## Mag een makelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk nog niet tot een verkoop te leiden. Bovendien kan het zijn dat de verkoper graag wil weten of er meer belangstelling is. Overigens mag ook met meer dan één gegadigde tegelijk worden onderhandeld. Een VBO-makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende VBO-makelaar aan belangstellenden vertellen dat een pand, zoals dat heet, 'onder bod' is. Als belangstellende mag u dan wel een bod uitbrengen, maar de makelaar mag dan pas met u in onderhandeling treden als de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De VBO-makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen.

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

Nee. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs moet worden gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus nog beslissen of hij uw bod aanvaardt of niet, of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

## Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandeling verhogen?

Ja, de verkoper kan besluiten de vraagprijs te verhogen of te verlagen. Daarnaast kunt u als potentiële koper echter ook besluiten om tijdens de onderhandelingen uw bod weer te

verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerder gedane bod.

## Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken, zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is dan ook belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend en de koper een afschrift van deze akte heeft ontvangen, treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

## Mag een makelaar van de VBO 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. In dat geval kan de verkopende makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen om vervolgens te kiezen voor bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen.

### Mag een makelaar van de VBO een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn VBO-makelaar waarvoor hij zijn woning verkoopt. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

### 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 voorwaarden 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 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 van de VBO 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 de verkopende VBO-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

### Als ik als eerste bel voor een bezichtiging, ik de eerste ben die woning heeft bezichtigd of als ik de eerste ben die een bod uit breng, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op al 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 serieus belangstelling heeft de makelaar te

vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstellingen voorkomen.

### Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Nee. Onder 'kosten koper' vallen de kosten die de overheid koppelt aan de overdracht van een woning. Dat zijn de overdrachtsbelasting (2%), de notariskosten voor het opmaken van de leveringsakte en de kosten voor het inschrijven daarvan in de registers. Daarnaast dient de koper rekening te houden met de (notaris)kosten voor de opmaak en inschrijving van de hypotheekakte. Heeft de verkopende partij een makelaar ingeschakeld om de woning te verkopen, dan komen de kosten hiervan voor zijn rekening. De verkopende makelaar is immers belangenbehartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar van de VBO in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankopende makelaar komt wel.

### Heeft u meer vragen die te maken hebben met de aan- en/of verkoop van uw woning? Neem dan geheel vrijblijvend contact met ons op.

Wij helpen u graag!

