



WONEN

LIBRIJESTEEG 329 3011 HN ROTTERDAM

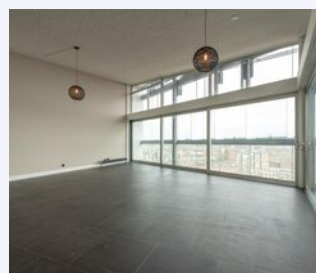
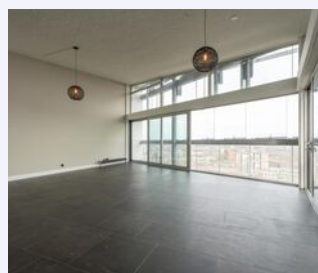
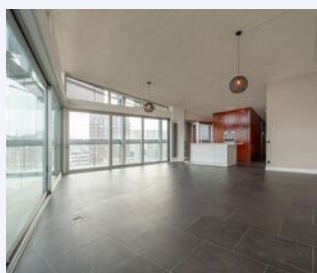
*Fantastisch penthouse
appartementencomplex
'City Building'*

*een weergaloos uitzicht
over de dynamische
skyline van Rotterdam*

*vloeiende indeling zorgt
voor een gevoel van
ruimte en vrijheid.*



WELKOM THUIS



RE/MAX

RE/MAX Totaal Makelaars
Goudsesingel 113
3031 EE Rotterdam

010-4535920
totaal@remax.nl
remax-totaal.nl



Wonen in Rotterdam doe je met RE/MAX

WELKOM

bij de Fullservice makelaar

Je staat op het punt om een belangrijke beslissing te nemen; je zag je droomhuis en wilt het kopen, maar hoe zit het dan met je huidige huis? Krijg je wel een hypotheek rond en welke hypotheek sluit het beste aan bij jouw situatie? Logische vragen die, als je je onvoldoende laat voorlichten, in potentie grote gevolgen met zich meebrengen voor jouw toekomst! Per slot van rekening koop of verkoop je niet elke dag een huis. Was het nou maar zo simpel als het shoppen voor je favoriete outfit...

Met een RE/MAX makelaar ben jij in goede handen!



Is dit jouw droomhuis?



RE/MAX Totaal Makelaars is een no-nonsense, full service makelaarskantoor dat zich richt op Rotterdam (inclusief Hoogvliet), Schiedam, Capelle aan den IJssel, Lansingerland en Vlaardingen. Onze makelaars hebben ieder hun eigen specialisme; zijn thuis in hun deel van de stad.

Volg en like ons online



@remaxtotaalmakelaars



facebook.com/makelaarrotterdam



makelaarrotterdam.tv

Whatsapp Alert: **06-49298754**

Beoordelingen: **rem.ax/reviews010**

WOONOPPERVLAKTE

96 m²

INHOUD

326 m³

BOUWJAAR

2002

KAMERS

3

SLAAPKAMERS

2



STAAT VAN ONDERHOUD:

goed tot uitstekend

VERWARMING:

stadsverwarming

ENERGIELABEL:

A

TUINLIGGING:

PARKEREN:

betaald parkeren,
parkeervergunningen

BERGING: ja



KOM VERDER

LIBRIJESTEEG 329

Fantastisch penthouse in het luxe appartementencomplex 'City Building'

Welkom in het hart van bruisend Rotterdam, waar luxe en stijl samenkomen in dit adembenemende penthouse aan de Librijesteeg. Dit exclusieve appartement biedt een weergaloos uitzicht over de dynamische skyline van Rotterdam, met zijn imposante architectuur en levendige straten.

VRAAGPRIJS
€ 649.000 K.K.

Stel je voor: je wordt elke ochtend wakker met de zon die door de grote raampartijen van dit penthouse stroomt, waardoor de ruimte badend in natuurlijk licht wordt gezet. Geniet van de prachtige panoramische vergezichten terwijl je ontspant in je eigen oase van rust hoog boven de stad.

Dit penthouse beschikt over twee slaapkamers, een open keuken met inductie kookplaat, vaatwasser, koel/vriescombinatie en een oven.

De luxe en ruime badkamer is voorzien van een bad, douchecabine en wastafelmeubel. In het toilet zie je dezelfde luxe afwerking terug als in de badkamer.

De moderne en stijlvolle inrichting zorgt voor een sfeer van luxe en comfort, terwijl de open plattegrond en de vloeiende indeling zorgen voor een gevoel van ruimte en vrijheid.

Gelegen in het bruisende centrum van Rotterdam, bevind je je te midden van een overvloed aan winkels, restaurants, theaters en culturele hotspots.

Stap naar buiten en dompel jezelf onder in de levendige sfeer van deze dynamische stad, of geniet van de privacy en sereniteit van je eigen toevluchtsoord hoog boven de drukte.

Dit is meer dan zomaar een appartement; het is een levensstijl. Een kans om te wonen op een plek waar alles binnen handbereik is!

Indeling:

Entree met bellentableau en twee liften.

14e verdieping:

Entree appartement met een ruime hal, meterkast, eerste slaapkamer en trap naar overige vertrekken.

15e verdieping:

Vanuit de hal toegang tot de ruime slaapkamer, badkamer, toilet, technische ruimte met aansluiting voor wasmachine en droger.

Aan het eind van de hal ruime woonkamer en open keuken met diverse inbouwapparatuur.

Bijzonderheden:

- Energielabel A
- Erfpacht is afgekocht tot 28 februari 2050.
- Berging op de eerste verdieping van 6m².

Verkopend makelaar: Richard Baldew

Deze informatie is zoals je mag verwachten van ons, met veel zorg samengesteld. Toch komt het in uitzonderlijke gevallen voor dat blijkt dat de informatie niet volledig is.

Daarom aanvaarden wij, als verkopend makelaar, geen aansprakelijkheid voor de juistheid en/of volledigheid ervan. Wat betekent dat er geen rechten ontleend kunnen worden aan de vermelde gegevens.

We verstrekken je deze informatie om je uit te nodigen voor het plannen van een bezichtiging en het doen van een bod onder voorbehoud van gunning.

Toelichtingsclausule NEN2580

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 gebruiksooppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.









Luxe badkamer



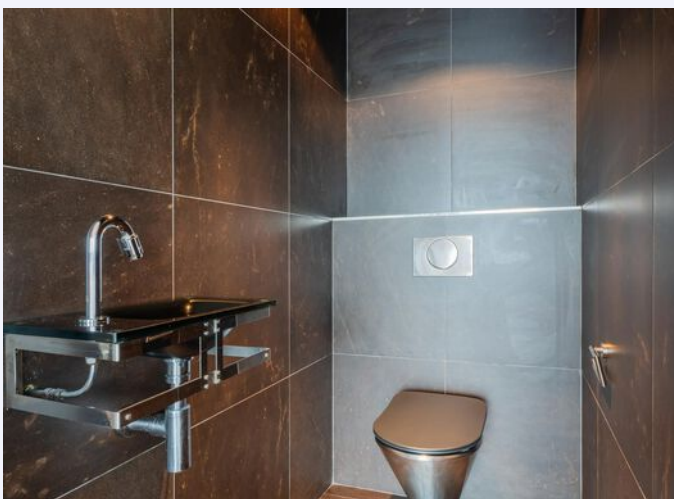
Slaapkamer met balkon

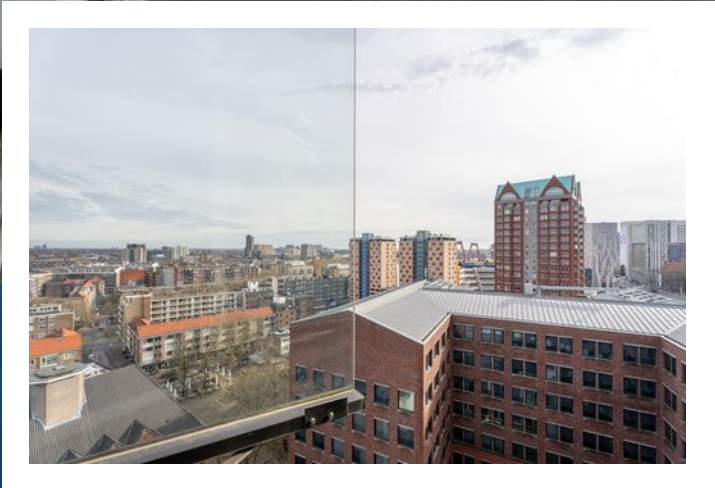




Twee ruime slaapkamers.







T





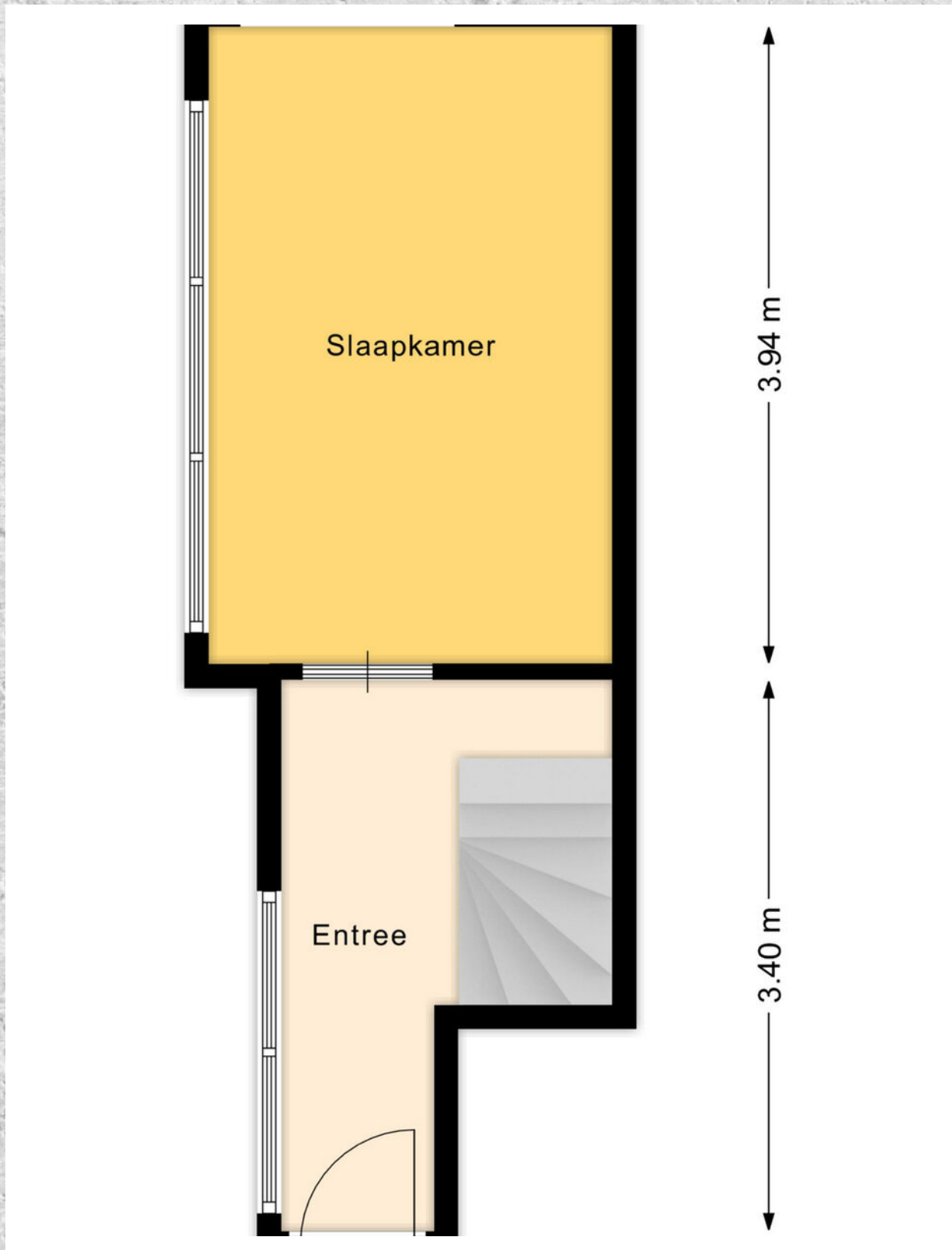




PLATTEGROND

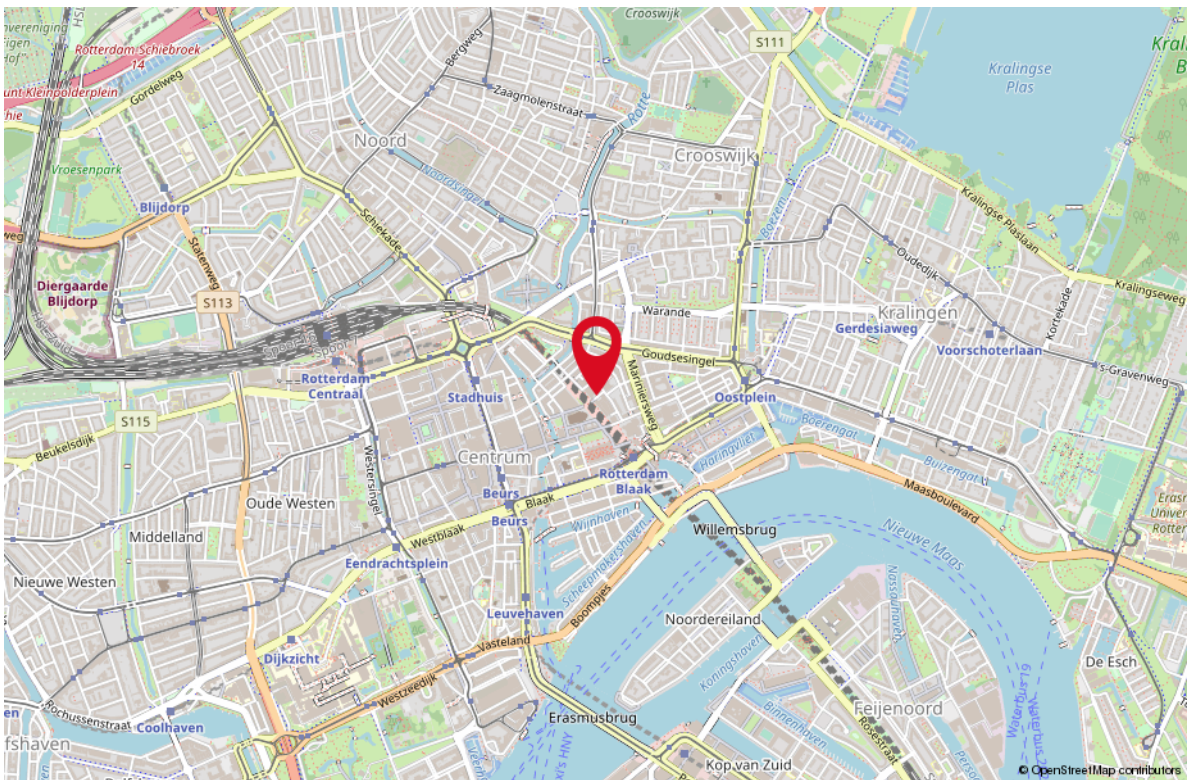
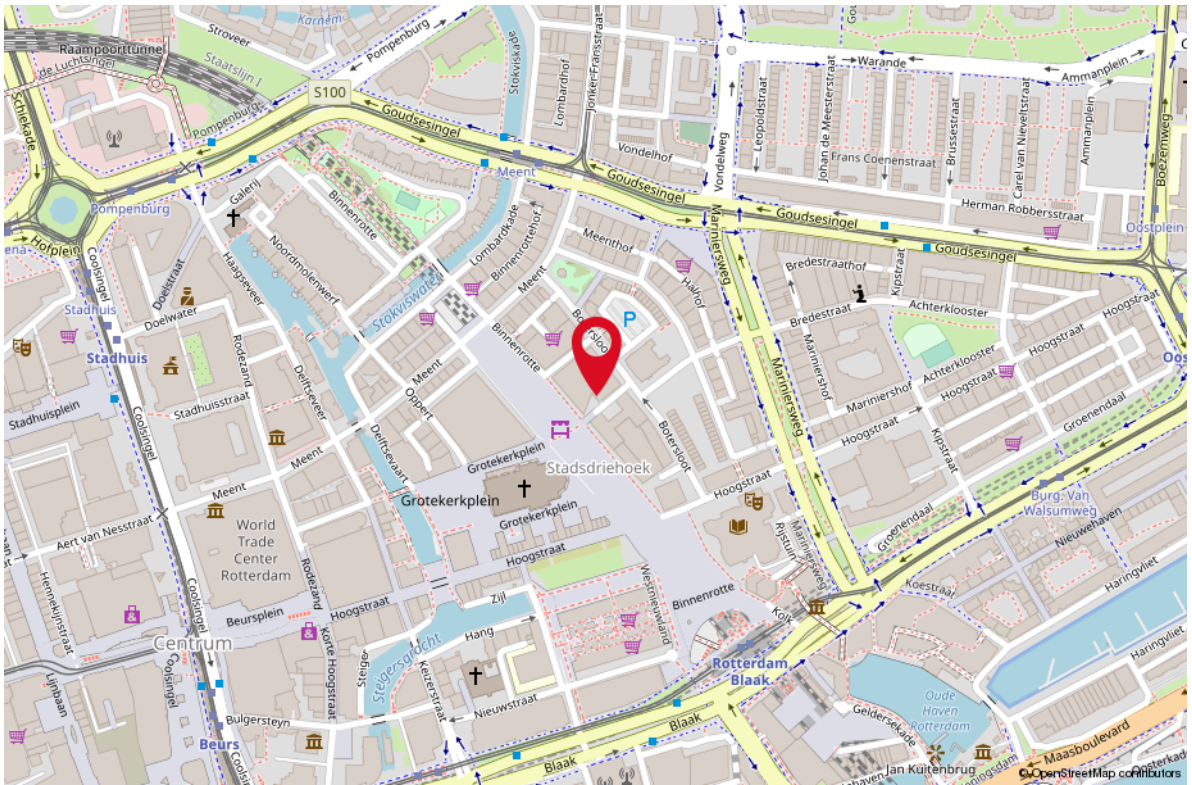


PLATTEGROND



LOCATIE OP DE KAART

LIBRIJESTEEG 329 ROTTERDAM



STAPPENPLAN

Aankoopproces



MEEST GESTELDE VRAGEN

Vanaf het moment dat uw interesse wordt gewekt in een woning tot het moment waarop u het contract van uw nieuw huis tekent, loopt u tegen allerlei vragen aan. Niet zo vreemd, want een huis kopen doet u niet elke dag. Een makelaar doet dat wel, daarom kunnen wij u op de meeste vragen snel een goed antwoord geven. Hieronder beantwoorden wij de 10 meest gestelde vragen zodat u weet waar u staat wanneer u op zoek gaat naar het huis van uw dromen.

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent in onderhandeling als de verkopende partij reageert op uw bod door een tegenbod te doen.

U bent echter nog niet in onderhandeling als de verkopend makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

2. 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 tegelijkertijd worden onderhandeld. Een makelaar moet dit wel duidelijk melden. Vaak zal de verkopende 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 makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van biedingen. Dit zou namelijk overbieden kunnen uitlokken.

3. 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.

4. 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.

5. 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), legt verkopend makelaar de afspraken vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor financiering, dan moet u 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 nog 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.

6. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het verkoopsysteem 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 verkopend makelaar - in overleg met de verkoper - besluiten de lopende onderhandelingen af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Hierbij hebben alle bidders een gelijke kans om een hoogste bod uit te brengen.

7. Mag een makelaar een belachelijk hoge prijs vragen voor een woning?

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

8. 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 een week bedenktijd. Bij het aankopen van nieuwbouw 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 verkopend makelaar kan doen aan een belangstellende koper tijdens een onderhandelingsprocedure. 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 verkopend makelaar beslissen samen of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

9. Moet een makelaar als eerste met mij in onderhandeling gaan als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee. De verkopend makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. Hij heeft wel de plicht u daarover te informeren. Heeft u serieus belangstelling, vraag de makelaar dan wat uw positie is. Dat kan teleurstellingen voorkomen.

10. 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 verkopend makelaar is immers de belangenbe- behartiger van de verkoper en niet van u als koper. Om deze reden is het doorgaans ook verstandig om zelf een makelaar in te schakelen. De makelaarscourtage voor een aankoop makelaar komt wel voor rekening van de koper.

MEER UITLEG?

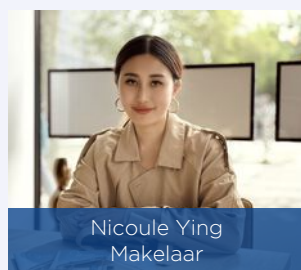
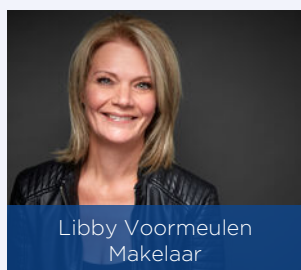
<https://rem.ax/kennis>



Ook je hypotheek regel je betrouwbaar, flexibel en goed geïnformeerd via RE/MAX. Vraag mij om een gratis eerste hypotheekgesprek!

OVER ONS

Je hebt dit huis bezichtigd en wat nu? Een goed bod bepalen, je kansen vergroten en je risico's beperken. Dat is wat je mogelijk wilt als dit huis het helemaal zou kunnen zijn voor je. De makelaar (ik) die je net bij de bezichtiging heeft rondgeleid mag jou niet helpen; ik werk voor de verkoper. Maar elk van mijn collega's van RE/MAX is een zelfstandig ondernemer en werkt dus voor zijn of haar eigen klanten, wellicht dus voor jou? Voor je gemak heb ik de collega's hiernaast opgenomen; zie je een gezicht dat je aanstaat? Neem dan vooral eens contact op om de mogelijkheden te bespreken. We helpen je graag op weg!





Uw makelaar:

Richard Baldew

Actief in en om Rotterdam

Makelaar

06-24 95 06 21

richardbaldew@rema.nl

www.remax-totaal.nl



Gratis waardebeoordening; weten wat je huis waard is

Weten wat je huis waard is, is niet alleen handig wanneer je je huis wilt verkopen. Ook voor het oversluiten van je hypotheek of de financiering van je verbouwing is het fijn om de waarde van je huis te weten. Je huis kan zomaar een overwaarde hebben! Overweeg je om je huis te verkopen? Begin dan alvast met een gratis waardebeoordening door één van onze makelaars!

Hoe werkt een gratis waardebeoordening?



Uitgebreide onderhoudscheck



Advies over verbeterpunten



De marktanalyse (wat doen vergelijkbare huizen?)



Concurrentie analyse



Marktpositie en verkoopadvies

BETROKKEN AANKOOP-- MAKELAAR ROTTERDAM

Onze werkwijze: altijd bereikbaar en gedegen advies. Het gehele aankooptraject uitbesteed aan één van onze makelaars zodat je je volledig ontzorgd kunt voelen!



Ook 's avonds en in het weekend beschikbaar



Voor 98% van onze klanten vinden wij het droomhuis



Alle info die jij nodig hebt, wanneer je het nodig hebt



Wij krijgen een 9.6 van meer dan 250 tevreden klanten

**WONEN IN
ROTTERDAM
DOE JE MET
RE/MAX**