



## **Schuur nabij Molenweg 20, 1391 CH Abcoude**

**Huurprijs € 1.250,- p.m.**

**VlaanderenMeybaum  
Koppelkade 1  
1391 CT, ABCOUDE  
Tel: 0294-281670  
E-mail: [info@vlaanderenmeybaum.nl](mailto:info@vlaanderenmeybaum.nl)  
[www.vlaanderenmeybaum.nl](http://www.vlaanderenmeybaum.nl)**



## Omschrijving

Net buiten de dorpskern van Abcoude hebben wij nu deze vrij in te delen schuur in de verhuur, ideaal voor de opslag van spullen die u thuis niet kwijt kunt, om te sleutelen aan uw auto of om andere hobby's in te bedrijven.

De schuur is gelegen net naast de Jeu de Boules baan en bestaat momenteel uit 4 ruimtes en een bovengelegen vliering. Twee van de ruimtes zijn momenteel te gebruiken als garage en beschikken over een overhead deur. Iedere ruimte is voorzien van elektra en zelfstandig af te sluiten, zodoende is deelverhuur mogelijk!

Abcoude is prima gelegen ten opzichte van Amsterdam, maar ook Utrecht is goed bereikbaar. De diverse uitvalswegen, waaronder de A2 en de N201, zijn vlakbij en tevens beschikt Abcoude over een eigen treinstation.

Parkeren kan tot slot direct bij de schuur.

Oppervlaktes separate ruimtes:

Garage 1: ca. 32 m<sup>2</sup>.

Garage2: ca. 16 m<sup>2</sup>.

Schuur: ca. 62 m<sup>2</sup>.

Berging met bovengelegen vliering: ca. 15 m<sup>2</sup> + ca. 35 m<sup>2</sup>.



## Kenmerken

Huurprijs	€ 1.250,00
Soort	Overigog

## Locatie

Schuur nabij Molenweg 20  
1391 CH ABCOUDE







## Foto's







## Foto's





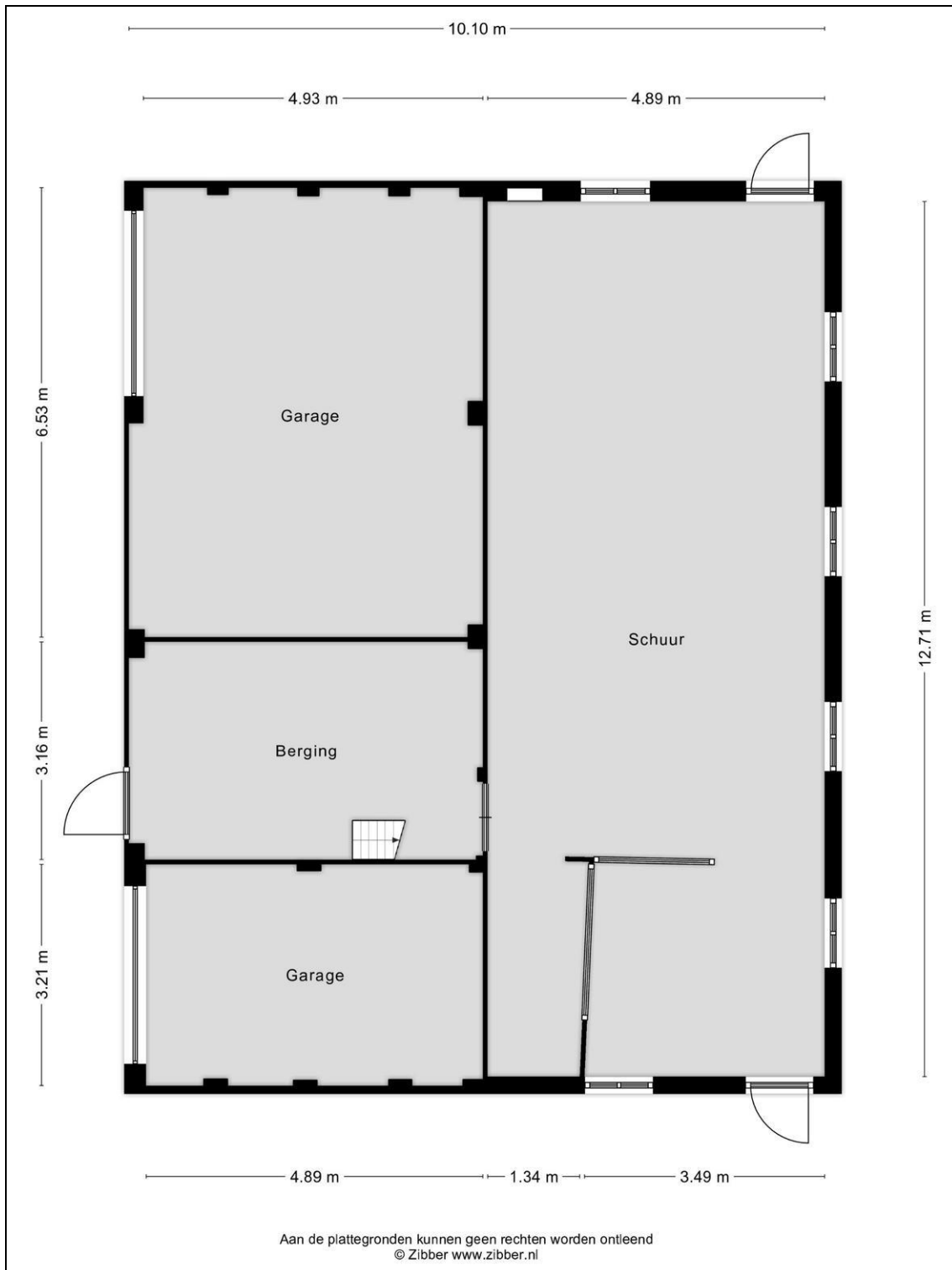


## Foto's



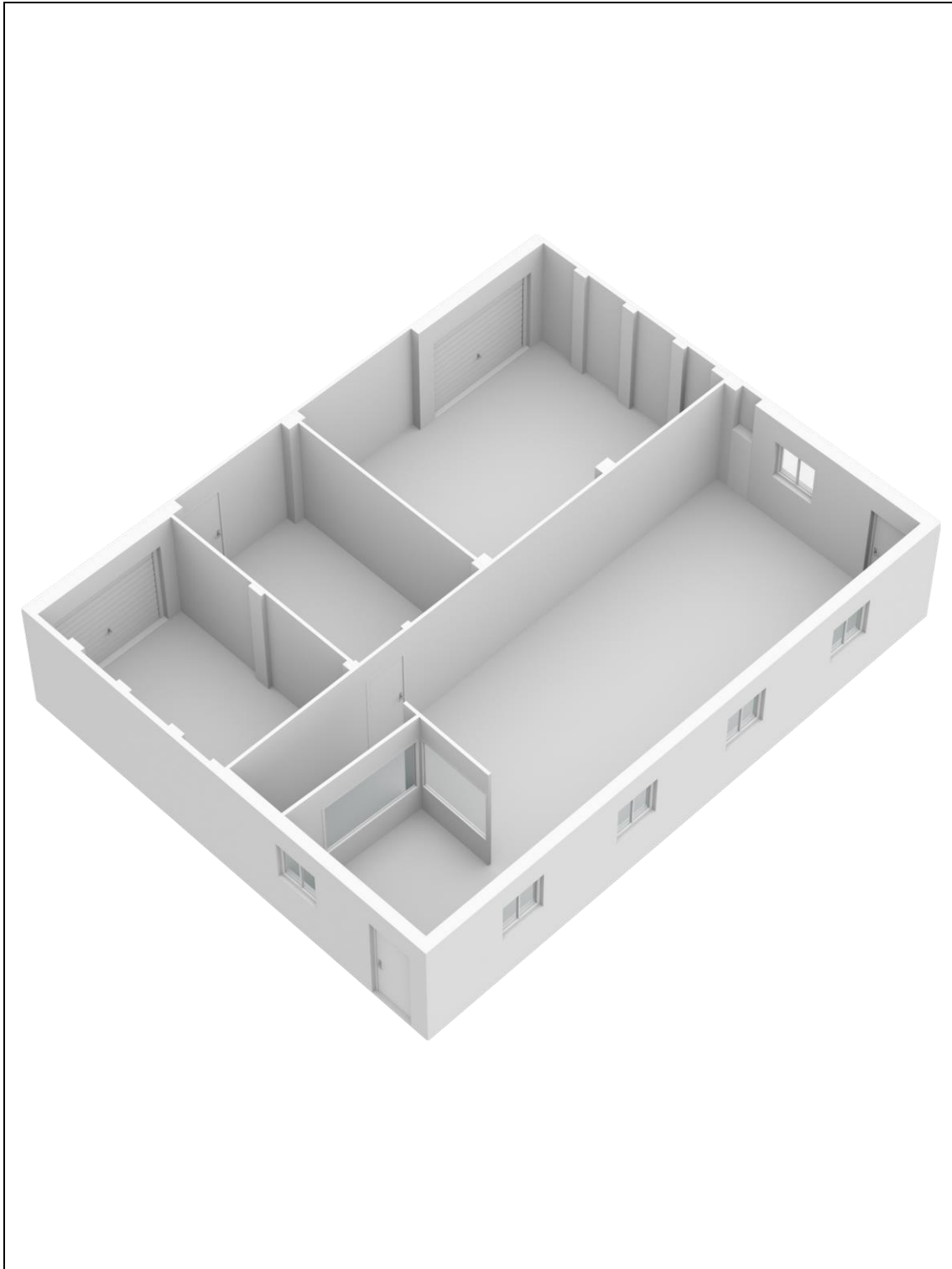


# Plattegrond





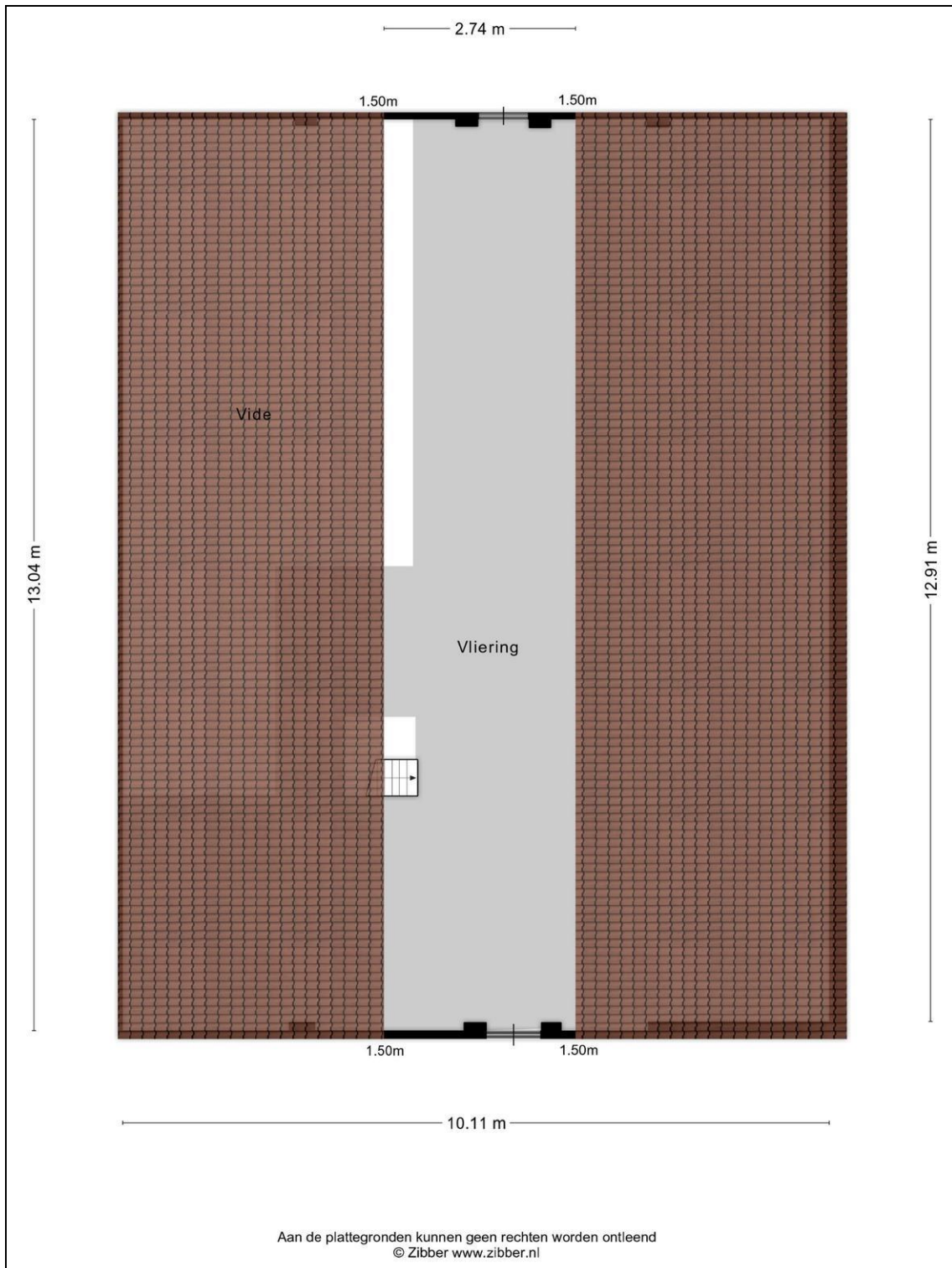
# Plattegrond







# Plattegrond





# Plattegrond







# DE MEEST GESTELDE 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 verkopend makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. U bent niet in onderhandeling als de verkopend makelaar aangeeft dat hij uw bod met verkoper zal overleggen.

## 2. Mag een makelaar doorgaan met bezichtigen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Dat mag. Een onderhandeling hoeft niet tot een verkoop te leiden. De verkoper kan daarnaast wellicht graag willen weten of er meer belangstelling is. De 1e bidder hoeft niet de beste te zijn. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet "onder bod" is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van de bieding. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

Vraag de makelaar naar de te volgen procedure, indien u ook een bod wenst uit te brengen.

## 3. Kan de verkoper de vraagprijs van een woning tijdens de onderhandelingen verhogen?

Het antwoord is ja. De vraagprijs cq de genoteerde prijs is alleen een uitnodiging tot het doen van een bod. Als de verkopende partij een bod aanvaardt, dan is er sprake van een koop. Als de 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 de partijen "naar elkaar toekomen" in het biedingsproces, kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

## 4. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Nee, niet automatisch. De vraagprijs is een uitnodiging tot het doen van een bod. Als u de vraagprijs biedt, 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.

## 5. Mag een makelaar tijdens de onderhandelingen het systeem van verkopen wijzigen?

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandelingen beëindigen. Soms zijn er zoveel belangstellenden 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 onderhandelingen af te breken en de biedingsprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst eventuele gedane toezeggingen na te komen. De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan gelijke kans om een hoogste (uiterste) bod uit te brengen. Vraag uw makelaar naar de te volgen procedure.

## 6. 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 al 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 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 niet met een andere partij in onderhandeling gaan. Een "optie" kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

## 7. Als ik de 1e ben die belt voor een bezichtiging, als ik de 1e ben die de woning bezichtigt of als ik de 1e ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

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 serieus belangstelling heeft, de makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen.

## 8. Zit de makelaarscourtage in de "kosten koper"?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid "hangt" aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) en de kosten van de notaris voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers. Als de 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 voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.