



ELPERMEER 173

1025 AD

AMSTERDAM

Vraagprijs € 250.000 k.k.



www.smitenheinen.nl

Van Woustraat 161, 1074 AK Amsterdam
020-6727074
info@smitenheinen.nl

Kenmerken / Characteristics

Woonoppervlakte	78 m ²
Perceeloppervlakte	n.v.t.
Inhoud	247 m ³
Balkon	10 m ²
Aantal kamers	3
Aantal slaapkamers	2
Bouwjaar	1969
Energielabel	E
Isolatie	gedeeltelijk dubbel glas, voorzetramen



Beschrijving / Description

Op zoek naar een leuk en betaalbaar appartement gelegen op de bovenste verdieping? Wij bieden je graag deze flinke 3-kamerwoning met groot balkon (10m²) aan.

Het complex ligt naast het kloppende hart van Amsterdam Noord! Het grote winkelcentrum Buikslotermeerplein heeft een groot aantal winkels (en een wekelijkse markt) voor je dagelijkse boodschappen, maar ook kledingwinkels, banken en horeca.

Indeling

- entree met ruime hal, toegang tot de meeste kamers, apart toilet, meterkast
- woonkamer, open keuken
- 2 slaapkamers (voorzijde en achterzijde), kast
- badkamer met douche en wastafel
- groot balkon op het zuidoosten
- aparte berging in de onderbouw

Kenmerken

- appartement, 2e verdieping
- bouwjaar 1970
- woonoppervlakte circa 78m²
- 3 kamers (2 slaapkamers)
- groot balkon op het zuidoosten
- dubbelglas en voorzetramen, blokverwarming
- aparte berging
- gratis parkeren op straat

Bijzonderheden

- direct beschikbaar
- voormalige huurwoning van De Key (asbest- en ouderdomsclausule van toepassing)
- woning is uitsluitend te koop voor zelfbewoning (of ouders voor kinderen)
- anti-speculatiebeding van 2 jaar en niet-bewoondclausule van toepassing
- erfpachtgrond gemeente Amsterdam, vooruitbetaald tot 1 maart 2053
- servicekosten €281,35 inclusief stookkosten (actieve, professionele VvE)
- Projectnotaris: Spier en Hazenberg
- VvE "Meeuw" (Elpermeer 41-185) te Amsterdam
- kadastraal: gemeente Amsterdam, sectie AL, nummer 3684-A-31, 92/5.298e aandeel in de gemeenschap

Beschrijving / Description

Looking for a nice and affordable apartment located on the top floor? We offer you this large 3-room apartment with large balcony (10m²).

The complex is located next to the heart of Amsterdam Noord! The large shopping mall Buikslotermeerplein has a large number of shops (and a weekly market) for your daily shopping, and also has clothing shops, banks and restaurants.

Layout

- entrance with spacious hall, access to most rooms, separate toilet, meter cupboard
- living room with open kitchen
- 2 bedrooms (front and back), closet
- bathroom with shower and washbasin
- large southeast-facing balcony
- separate storage room in the basement

Features

- apartment, 2nd floor
- Built in 1970
- living area approximately 78m²
- 3 rooms (2 bedrooms)
- large southeast-facing balcony
- double glazing and additional windows, block heating
- separate storage
- free street parking

Special features

- immediately available
- former rental apartment of De Key (asbestos and age clause applies)
- house for sale only for self-occupancy (or parents for children)
- anti-speculation clause of 2 years and non-residential clause applicable
- leasehold land of the municipality of Amsterdam, paid off until 1 March 2053
- service costs EUR 281.35 including heating costs (active, professional association)
- Project notary: Spier and Hazenberg
- VvE (Owners Association) "Snip" (Elpermeer 41-185) in Amsterdam
- Land registry: municipality of Amsterdam, section AL, number 3684-A-31, 92/5,298th share in the community

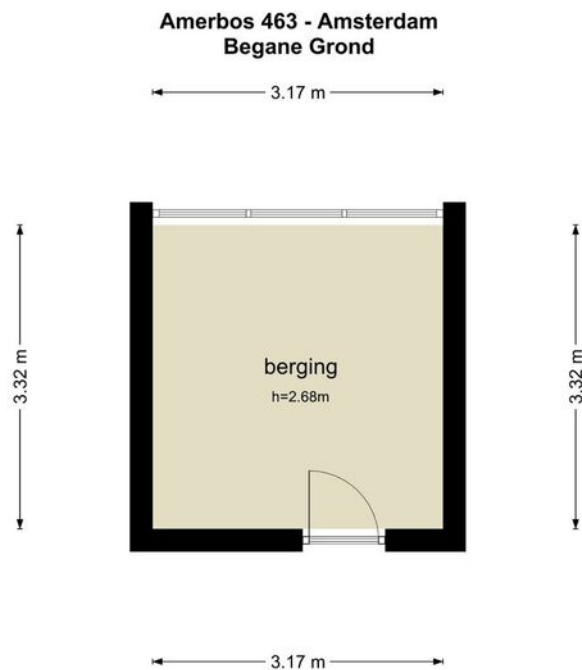
Foto's / Photos







Plattegrond / Floorplan



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

Plattegrond / Floorplan

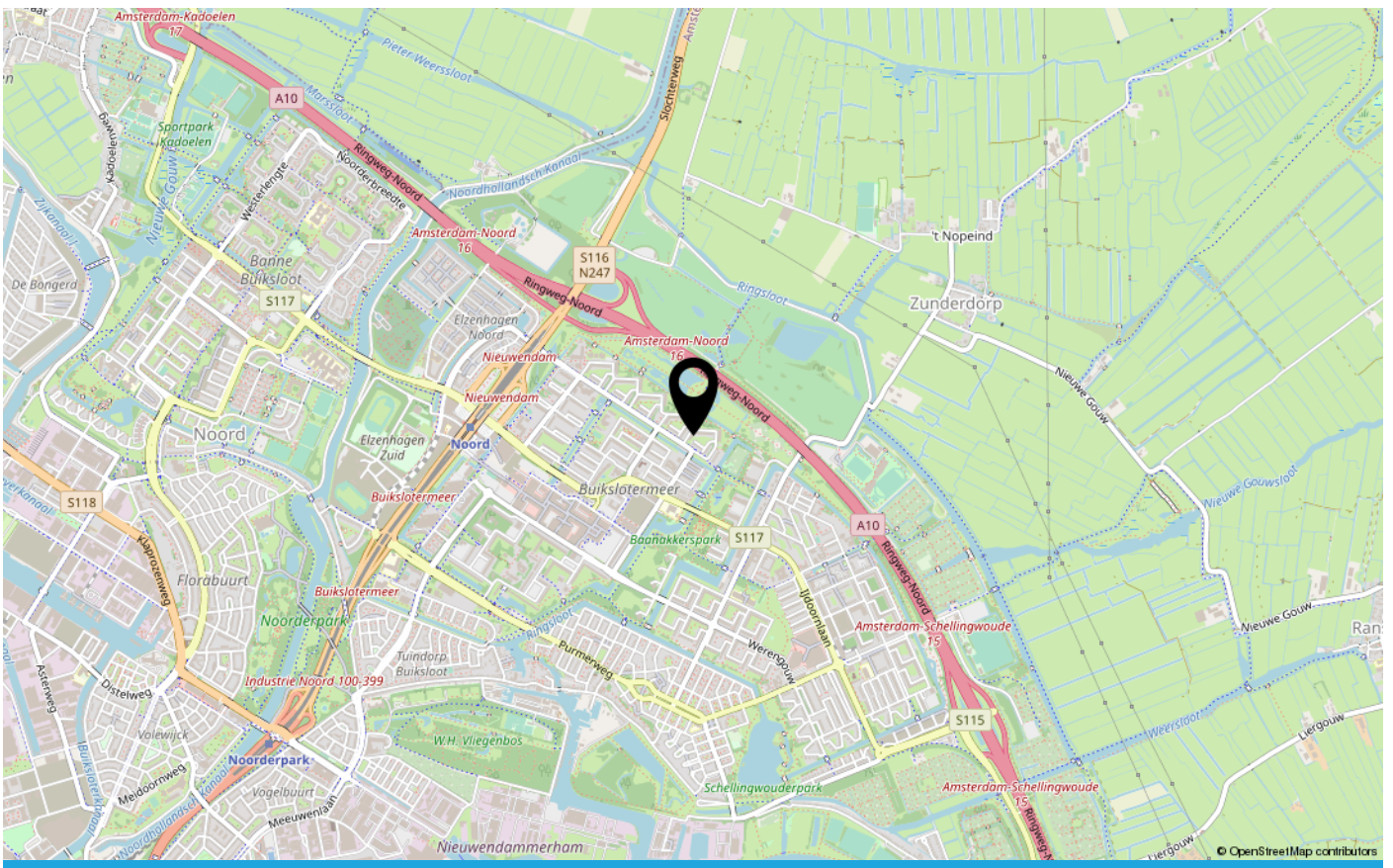
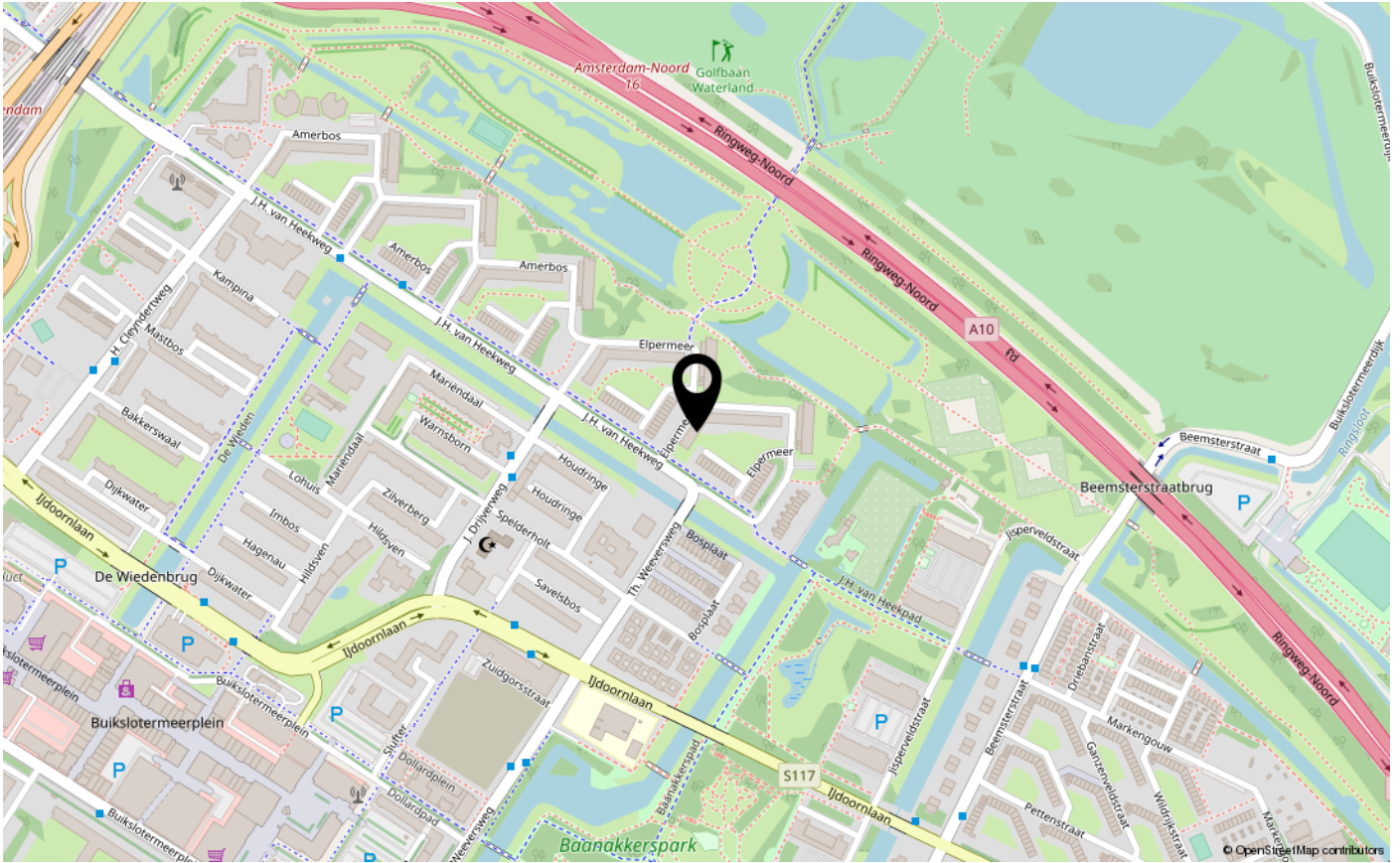


De plattegronden zijn geproduceerd voor promotionele doeleinden en ter indicatie.
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© www.debeeldenmakers.nl

Plattegrond / Floorplan



Locatie / Location



Statistieken / Statistics

Buurtinformatie - Amsterdam / Buikslotermeer Noord

Leeftijd



0 - 14: 10%

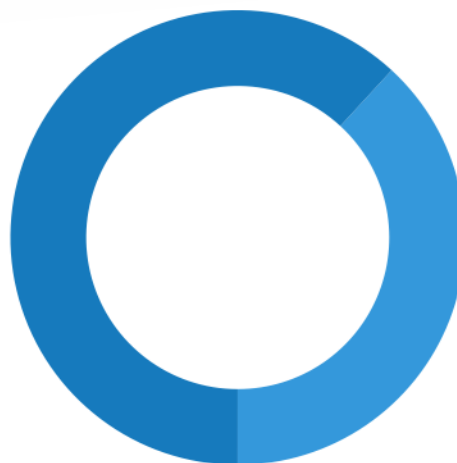
15 - 24: 20%

25 - 44: 24%

45 - 64: 19%

65+: 26%

Koop / huur



Koop: 38%

Huur: 62%

Huishoudens



Eenpersoons: 63%

Zonder kinderen: 22%

Met kinderen: 15%



47%



53%



0,5 per huishouden

KOM MEER TE WETEN OVER HET VERDUURZAMEN VAN JE HUIS



Wil je bijdragen aan een beter milieu?
Wil je kosten besparen?
Wil je advies op maat over gasloos wonen?

Doe nu de gratis woningscan!

info.woonduurzaam.nl/smitenheinen

SMIT & HEINEN

Makelaars en Taxateurs **o/z**

woon
duurzaam 

Je woning gasloos of volledig Energieneutraal

Onze aanpak



Woningscan

Met onze gratis Woningscan geven we je een indicatie van de kosten, de Co2 besparing, het rendement en de nieuwe maandlasten voor je gasloze woning.

Woningopname & Energieplan op Maat

Als de uitkomst van de woningscan in jouw situatie interessant is, dan kan je een Woningopname & Energieplan op maat laten maken. Bij het laten uitvoeren van de maatregelen krijg je een korting op dit Energieplan.

Gesubsidieerde duurzaamheidslening

Met een door de overheid gesubsidieerde lening hoef je deze investering niet zelf te doen. Wij helpen je met de leningaanspraak.

Uitvoering & Resultaat

Na akkoord op ons Energieplan op Maat voeren wij alles uit en zorgen voor een naadloze planning. Geen zorgen over rommel in je huis, binnen enkele dagen is je gasloze of energieneutrale woning gerealiseerd.

Voorbeeld woningen gerealiseerd door Woon Duurzaam

	Maatregelen	Huidig maandbedrag	Nieuw maandbedrag	Gemiddelde investering
Hoekwoning uit 2005 	Gasloos & koelen met vloerverwarming • Lucht-water warmtepomp • Vloerverwarming • 11 zonnepanelen • Energiemonitoring	€ 180,- Zonder maatregelen in 2025: € 246,-	€ 172,- 15 jaar gefinancierd	€ 18.500,-
Vrijstaande woning uit 2004 	Volledig energieneutraal • Lucht-water warmtepomp • 25 zonnepanelen • Energiemonitoring	€ 160,- Zonder maatregelen in 2025: € 219,-	€ 88,- 15 jaar gefinancierd	€ 16.000,-
Vrijstaande woning uit 2004 	Alleen gasloos	€ 160,- Zonder maatregelen in 2025: € 219,-	€ 116,- Zelf geïnvesteerd	€ 7.400,-

Ons team / Our team



Sven Heinen

Directeur/ beëdigd makelaar en taxateur
sven@smitenheinen.nl

Michel Hassing

Gecertificeerd makelaar en taxateur
michel@smitenheinen.nl

Justin Winkelman

Gecertificeerd makelaar en taxateur
justin@smitenheinen.nl

Hein Voortman

Kandidaat-Makelaar
hein@smitenheinen.nl

Marsha Roeleveld

Commercieel medewerker binnendienst
marsha@smitenheinen.nl

Josien Duijzer

Commercieel medewerker binnendienst
josien@smitenheinen.nl

Inger Smit

Directeur / gecertificeerd makelaar en taxateur
inger@smitenheinen.nl

Arno Fransen

Gecertificeerd makelaar en taxateur
arno@smitenheinen.nl

George Kloprogge

Gecertificeerd makelaar en taxateur
george@smitenheinen.nl

Chanel Wouter

Commercieel medewerker binnendienst
chanel@smitenheinen.nl

Sabrina Steur

Commercieel medewerker binnendienst
sabrina@smitenheinen.nl

Extra informatie / Information

ALGEMENE INFORMATIE:

De oppervlakte van deze woning is berekend conform de eisen gesteld in de NEN2580 (meetinstructie). De oppervlakte kan derhalve afwijken van vergelijkbare objecten en/of oude referenties. Met uiterste zorg is de woonoppervlakte berekend en deze wordt zoveel mogelijk ondersteund door het plaatsen van plattegronden met maatvoering. Doch willen wij benadrukken dat aan enig verschil tussen de opgegeven en de werkelijke grootte geen rechten kunnen worden ontleend.

De brochure is met zorg samengesteld, aan de inhoud kunnen geen rechten worden ontleend. Wij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele fouten. Een vraagprijs is enkel een uitnodiging om in onderhandeling te treden. Biedingen dienen altijd schriftelijk gedaan te worden.

Uitbrengen van biedingen

Ten behoeve van de voortgang van de verkoop en afbakening van verantwoordelijkheden, geven wij hierbij graag melding van de verkoopcondities in geval een aspirant-koper geen gebruik wenst te maken van deskundige aankoopbegeleiding zulks in de vorm van een beëdigd of gecertificeerd makelaar. Indien bij het aangaan van de onderhandelingen hiertoe door de aspirant-koper wordt gekozen, dient deze:

- Aan verkopende makelaar naar genoegen aan te tonen dat het onderliggend voorstel voldoende financieel is gewaarborgd. Dit kan worden aangetoond door bijvoorbeeld contact met of afgifte van een uitgebracht advies door een daartoe deskundig en erkende financiële instelling of adviseur.
- Biedingen worden slechts behandeld indien dit schriftelijk (per post, en / of email) aan de verkopend makelaar zijn toegezonden, vergezeld van een afschrift van een geldig legitimatiebewijs.
- De verkoper en diens makelaar zal aan aspirant-koper al hetgeen mededelen dat ter kennis van koper behoort te worden gebracht, met dien

verstande dat inlichtingen over feiten welke aan koper bekend zijn of uit eigen onderzoek bekend hadden kunnen zijn, voor zover een dergelijk onderzoek naar de geldende verkeersopvattingen van koper verlangd mag worden, door verkoper en / of diens makelaar niet behoeven te worden verstrekt. Aspirant -koper aanvaardt diens onderzoeksplicht als zodanig. De aspirant -koper dient zelf de voor koop gangbare informatiebronnen te raadplegen.

NOTARISKEUZE

De koopakte wordt bij voorkeur opgemaakt volgens het model van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie, Ring Amsterdam, door een door koper aan te wijzen notaris kantoorhoudende in de regio Amsterdam of binnen een straal van 5 km van het ter verkoop aangeboden object.

10 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. Bijvoorbeeld: als de verkoper een tegenvoorstel doet. Ook kan de verkopende NVM-makelaar uitdrukkelijk aangeven dat hij met u in onderhandeling is. Als de verkopende NVM-makelaar aangeeft dat hij uw bod met de verkoper zal overleggen betekent dat dus nog niet dat u in onderhandeling bent.

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 graag willen weten of er meer belangstelling is. De eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Er mag ook met meer dan een gegadigde tegelijk worden onderhandeld. De NVM-makelaar moet dat dan wel duidelijk gemeld hebben. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar aan belangstellenden 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 geëindigd is. De NVM-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 de partijen “naar elkaar toekomen” in het biedingproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

4. Wanneer komt de koop tot stand?

Sinds september 2003 is de Wet Koop Onroerende Zaken van kracht. Daarin is bepaald dat er pas sprake is van een koopovereenkomst op het moment dat de koper een kopie van de getekende koopovereenkomst ter hand gesteld heeft gekregen. In Amsterdam maakt de notaris de koopakte op. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt 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. 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 financiering” is.

5. Word ik koper als ik de vraagprijs bied?

Over deze vraag bestaan veel misverstanden. Het hoogste rechtscollege, de Hoge Raad, heeft bepaald dat als u de vraagprijs uit een advertentie of woninggids biedt, u dan een bod doet. De vraagprijs wordt dus gezien als een uitnodiging tot het doen van een bod. De verkoper kan dan nog beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt of dat hij zijn NVM-makelaar een tegenbod laat doen.

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

Dat mag. Een 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 NVM-makelaar – natuurlijk in overleg met de verkoper – besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst de eventueel gedane toezeggingen na te komen (zie vraag 8 en 9).

7. De NVM-makelaar vraagt een ‘belachelijk’ hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn NVM-makelaar. De koper 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 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 koopovereenkomst met een andere partij te sluiten. Partijen zijn het dan wel eens over de

voorwaarde 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 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 NVM-makelaar 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 verkopende NVM-makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

hij ook zelf met de NVM-makelaar afrekenen voor deze dienst (makelaarscourtage). De door de verkoper ingeschakelde NVM-makelaar dient vooral het belang van de verkoper, dus niet van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen NVM-makelaar in te schakelen.

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 NVM-makelaar in deze gevallen ook het eerste met mij in onderhandeling gaan?

Op deze drie vragen is het antwoord nee. De verkopende NVM-makelaar bepaalt samen met de verkoper de verkoopprocedure. De verkopende NVM-makelaar heeft wel de verplichting u daarover te informeren. Het is verstandig als u serieus belangstelling heeft de NVM-makelaar te vragen wat uw positie is. Dat kan veel teleurstelling voorkomen. Doet de NVM-makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

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 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 NVM-makelaar inschakelt om zijn woning te verkopen, dan moet



INTERESSE IN DEZE WONING?

Neem dan vrijblijvend contact op met ons kantoor



www.smitenheinen.nl

Van Woustraat 161, 1074 AK Amsterdam
020-6727074
info@smitenheinen.nl