

NASSAUKADE 65-I AMSTERDAM



NASSAUKADE 65-I

Heerlijk ruim, licht en goed ingedeeld 3-kamerappartement van 65 m² met 3 ramen breed vrij uitzicht op het water van de Singelgracht. De woning is gelegen op EIGEN GROND in een fraai en gerenoveerd pand op de rand van het geliefde Westerpark en de bruisende Jordaan. Binnen 5 minuten lopen bent u in de Westerstraat. Wat gelijk opvalt bij binnenkomst is het hoge plafond van maar liefst 2.80 meter. Het appartement maakt deel uit van een goed onderhouden pand dat in 2011 met vergunning is gesplitst in appartementsrechten en alle kozijnen zijn voorzien van isolerende beglazing. Dit gedeelte van de Nassaukade wordt geheel heringericht en vernieuwd met een brede boulevard in verband met de aanleg van de Singelgracht garage.

Indeling:

entree/hal, royale woonkamer met uitzicht over de Singelgracht en met openslaande deuren naar balkon op het zuid/oosten, keuken met gaskookplaat, oven, afzuigkap en koelkast, twee slaapkamers gelegen aan de achterzijde, badkamer voorzien van douchecabine, toilet en een wastafel meubel.

Als u de Nassaukade oversteekt staat u midden in de bruisende Jordaan met haar vele uitgaansgelegenheden, terrasjes en winkels. De andere kant op lopend komt u uit bij het cultuurland Westergasfabriek en het groene Westerpark. De zaterdagse Lindengrachtmarkt, de Noordermarkt, het Marnixbad en de gezellige Haarlemmerdijk liggen op loopafstand. Ook het complex 'De Hallen' ligt op enkele minuten fietsafstand. De directe omgeving is voorzien van een ruime keuze aan winkels en de ligging ten opzichte van tram- en busverbindingen en het Centraal Station is zeer gunstig. Ook de ringweg A10 is zeer goed bereikbaar. Op en rond het om de hoek gelegen Hugo de Grootplein vindt u winkels, traiteurs, restaurants en diverse supermarkten.





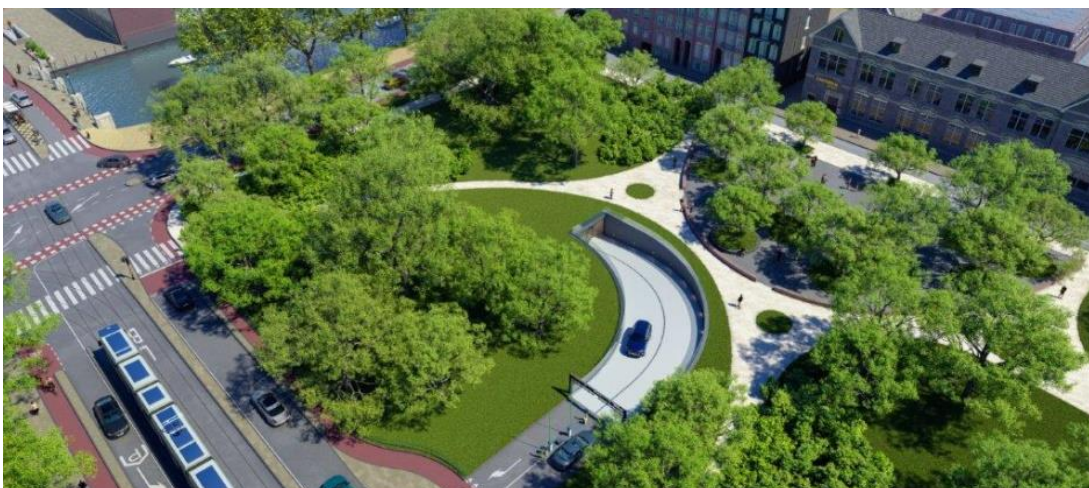
Vraagprijs € 450.000,- k.k.











ARTIST IMPRESSION NASSAUKADE/SINGELGRACHT



Algemeen

- Eigen grond.
- Het pand uit 1895 is met vergunning gesplitst in 2011.
- Het appartement is voorzien van centrale verwarming (gas) en warm water middels een Intergas HR c.v.-combiketel (2017).
- De woning is geheel voorzien van isolerende beglazing.
- In de koopakte worden een ouderdoms- en een niet zelfbewoningsclausule opgenomen.
- V.v. mechanische ventilatie (unit bevindt zich op zolder).
- Parkeermogelijkheden op de openbare weg middels vergunningensysteem.

Roerende zaken

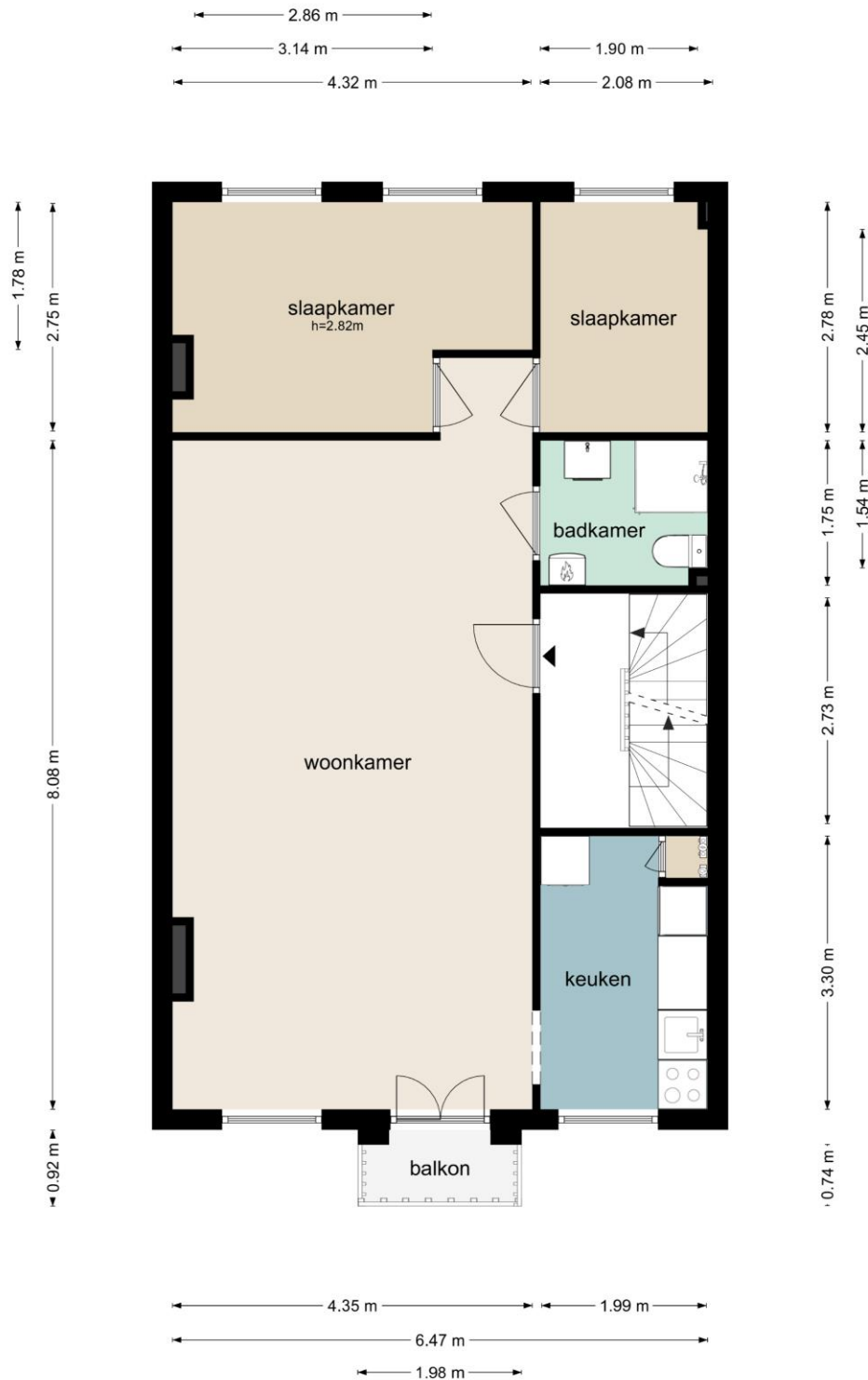
Zie lijst.

Vereniging van Eigenaars

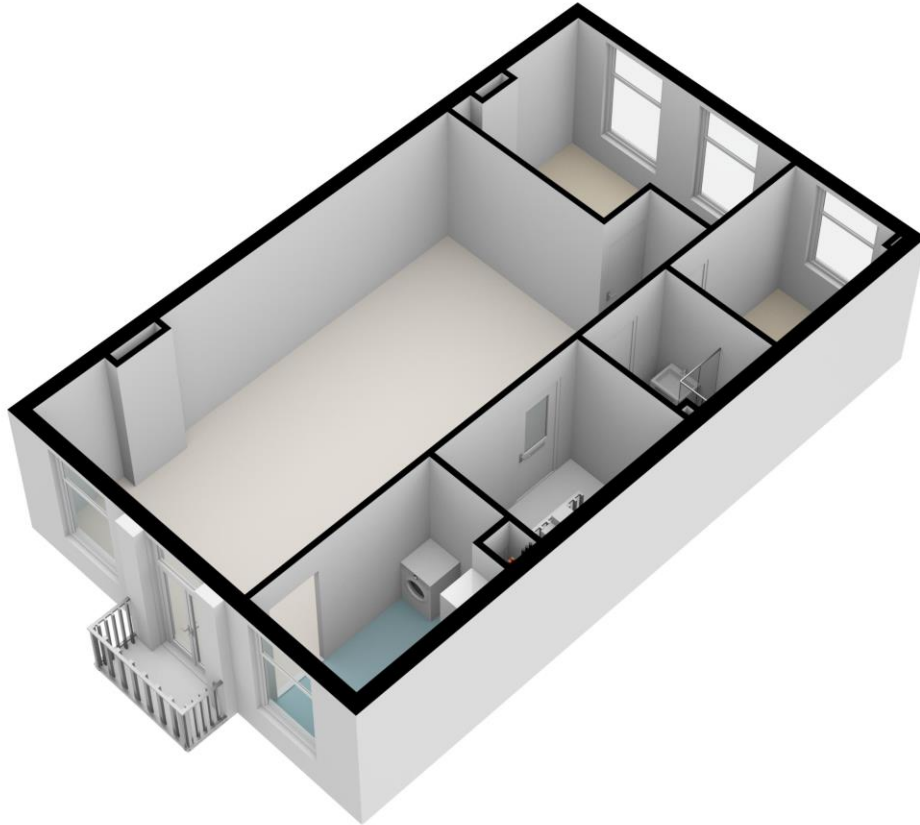
Het appartement maakt deel uit van de Vereniging van Eigenaren "Nassaukade 65" en bestaat uit 5 leden. De administratie wordt in eigen beheer gevoerd. In 2020 zijn schilderwerkzaamheden aan de gevels uitgevoerd. Momenteel zit er ca. € 1.800,- in kas en wordt er een nieuw meerjaren onderhoudsplan opgesteld.

De servicekosten bedragen € 80,- per maand. In de servicekosten zitten de opstalverzekering, reservering voor groot onderhoud, dagelijks onderhoud, etc. Alle relevante stukken zijn digitaal beschikbaar.

Nassaukade 65-I - Amsterdam
Eerste Verdieping



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





De koopakte zal worden 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.

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 erkend financiële instelling of adviseur.

Biedingen worden slechts behandeld indien deze schriftelijk (per post, fax en/of e-mail) aan de verkopende makelaar zijn toegezonden, vergezeld van een afschrift van een geldig legitimatiebewijs. De verkoper en diens makelaar zal aan aspirant-koper al hetgeen meedelen 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. Biedingen blijven van kracht tot het moment waarop de verkoper (en/of diens makelaar) antwoordt met een acceptatie, het uitbrengen van een ander voorstel of door afwijzing van het door aspirant-koper uitgebrachte voorstel.

Drie dagen bedenktijd

Sinds 1 september 2003 is de "wet koop onroerende zaken" van kracht. De gevolgen van deze wet voor de woningmarkt en de makelaardij kunnen we samenvatten in twee hoofdpunten: drie dagen bedenktijd voor de koper en het schriftelijk vastleggen van de koop.

Een consument die een woning koopt heeft drie dagen bedenktijd. Daarin kan hij de overeenkomst alsnog ongedaan maken. De consument krijgt zo de gelegenheid om alsnog deskundigen te raadplegen of wat extra nachtjes te slapen over de aankoop. Deze bedenktijd is van dwingend recht: koper en verkoper kunnen niet afspreken dat deze niet van toepassing is. Wel kan koper tijdens de bedenktijd uit eigen beweging afstand doen van de resterende bedenktijd. De bedenktijd begint op de dag die volgt op de dag dat de koper (een kopie van) de door beide partijen getekende koopakte heeft ontvangen. Het precieze tijdstip waarop de koper de akte ontvangt, is niet van belang.

Opschortende voorwaarden

De tussen koper en verkoper te sluiten koopovereenkomst komt uitsluitend tot stand als beide partijen een schriftelijke koopakte hebben ondertekend. Deze schriftelijke koopovereenkomst dient uiterlijk 5 werkdagen na prijsovereenstemming te worden opgemaakt. Prijsovereenstemming (zowel mondeling als schriftelijk) komt tot stand onder de opschortende voorwaarde dat beide partijen de koopakte tekenen.

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 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 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 beëindigd is. De makelaar zal geen mededelingen doen over de hoogte van 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 ook de koop tot stand te 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 die 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 weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.



4. Wanneer komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het schriftelijk eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden, deze afspraken worden vastgelegd in een koopakte. Pas dan is aan het schriftelijkheids vereiste voldaan. 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. 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 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 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 wijzigingen?

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 een folder over deze procedure.

7. De makelaar vraagt een belachelijke hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt waarvoor hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn 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 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 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 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 kan u niet eisen; de verkoper en 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 eerste met mij in onderhandeling?

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. Doet de makelaar u een toezegging, dan dient hij deze na te komen.

10. Zit de makelaarscourtage in de 'kosten koper'?

Neen. 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 eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

Deze tekst is een weergave van de door de NVM uitgegeven brochure "uw tien vragen". Bij een geschil kunt u zich niet op de inhoud van deze tekst beroepen.