

**Floris van Egmondstraat 4  
Lopik  
Vraagprijs: € 269.500,-- k.k.**





Deze 2/1-KAPWONING met GARAGE/SCHUUR en PARKEERPLAATSEN op eigen terrein is gelegen nabij het centrum van Lopik.

Op loopafstand bevinden zich verder twee basisscholen, gemeentehuis, medisch centrum en de sportvelden. Ook de uiterwaarden langs de Lekdijk zijn goed en snel te bereiken.

### **Kenmerken**

---

Bouwjaar	: 1963
Inhoud woning	: 325 m <sup>3</sup>
Woonoppervlakte	: 86 m <sup>2</sup>
Perceel	: 152 m <sup>2</sup>
Energielabel	: F

### **Indeling begane grond**

---

Entree/hal, toiletruimte (standaard en nette uitvoering), trapopgang, trap-/meterkast.

Ruime doorzon woonkamer (28 m<sup>2</sup>) met een laminaatvloer, aansluitend bevindt zich de open keuken met rechte keukenopstelling en extra zijraam. Deur naar de achtertuin aanwezig.

De achtertuin is gelegen op het oosten, is geheel bestraat en heeft een stenen garage/schuur. Naast de woning is het mogelijk twee auto's te parkeren op eigen terrein.

### **1<sup>e</sup> Verdieping**

---

Overloop, vaste kast, toegang naar alle vertrekken.

Slaapkamer 1, bevindt zich aan de voorzijde, is afgewerkt met een laminaatvloer en heeft een oppervlakte van 10 m<sup>2</sup>.



Slaapkamer 2 en 3 bevinden zich aan de achterzijde, zijn beide afgewerkt met een laminaatvloer en hebben een oppervlakte van 8 en 17 m<sup>2</sup>.

De doucheruimte is standaard/eenvoudig afgewerkt en heeft een wastafel en ligbad/douchecombinatie.

Via een vlizotrap bereikt u de ....

## **2<sup>e</sup> Verdieping**

Ruime geheel bevloerde bergzolder met dakraam. Geen stahoogte aanwezig.

## **Aanvullende informatie**

- Leuke tweekapper met garage en eigen parkeerplaatsen;
- Gedeeltelijk voorzien van kunststof ramen en kozijnen met dubbele beglazing;
- Nabij alle gewenste voorzieningen gelegen.

## **Oplevering**

In overleg/ op kortere termijn gewenst.













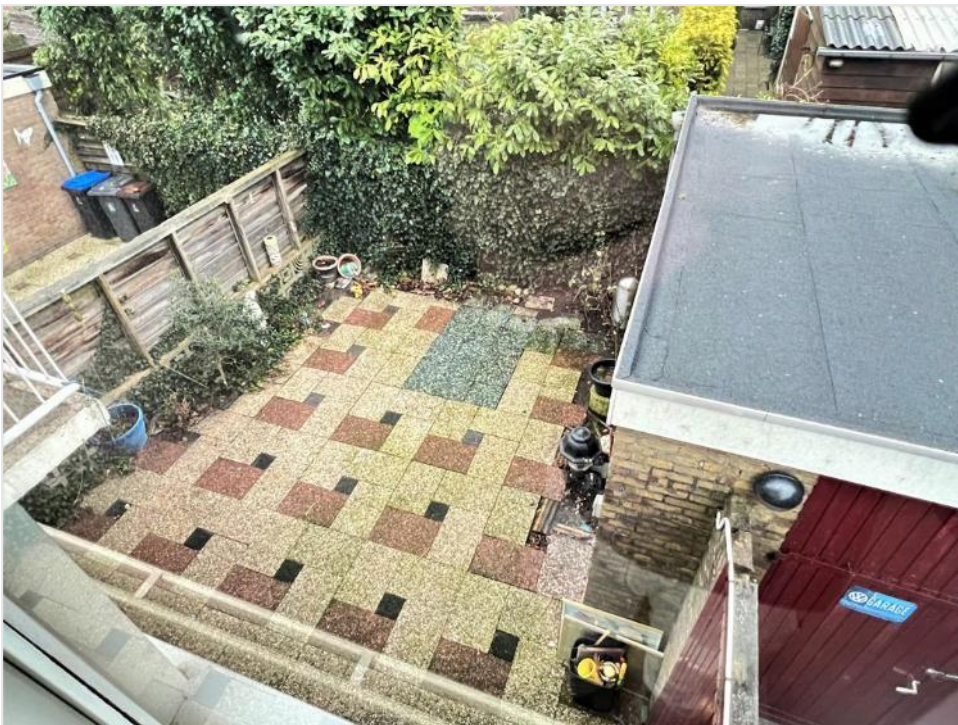


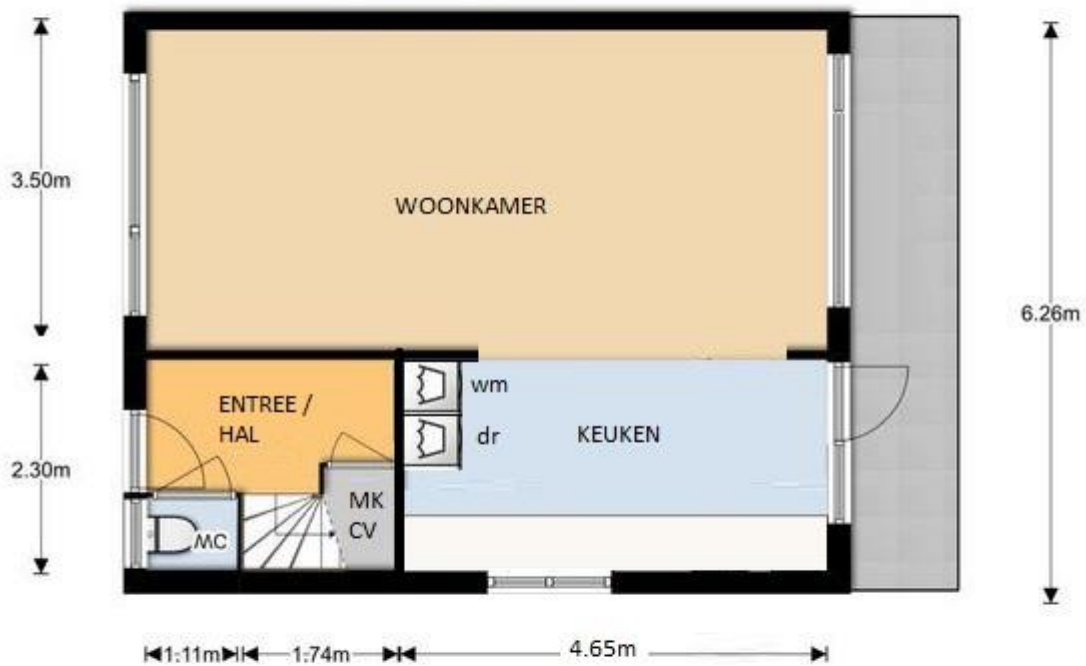










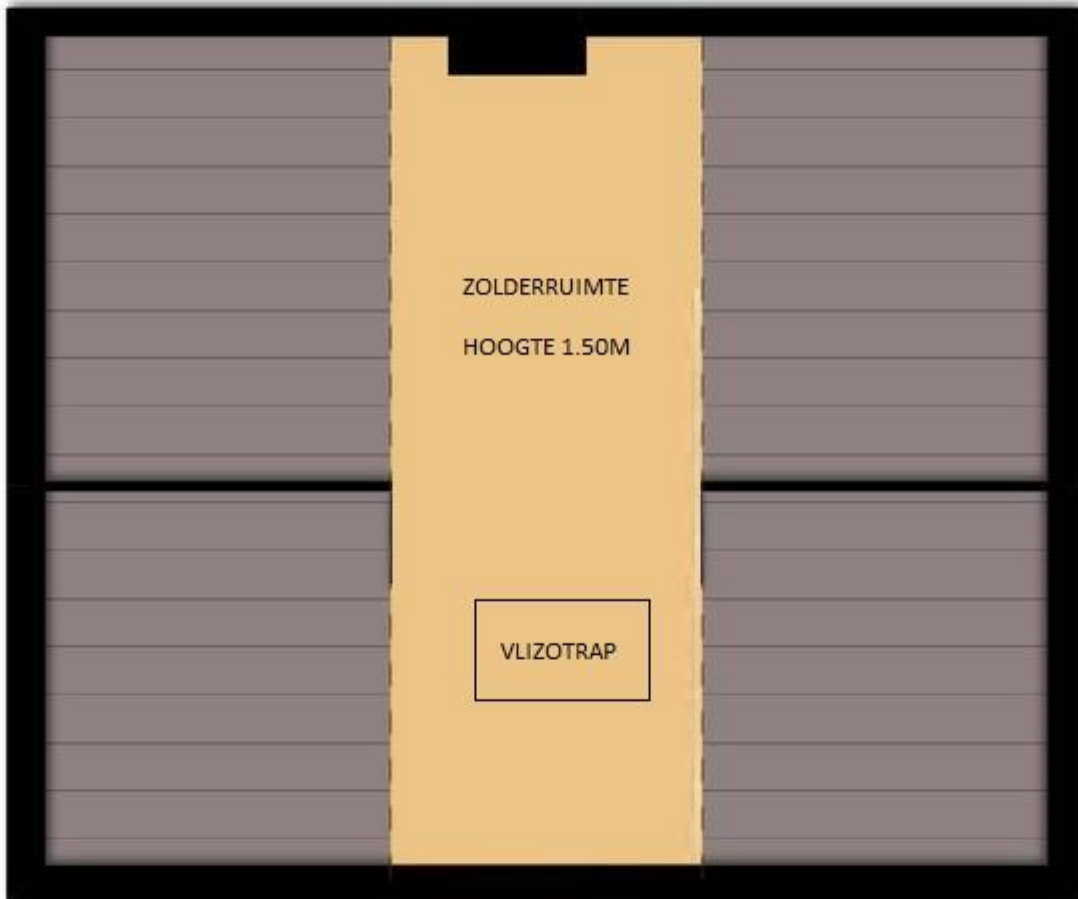


Begane Grond



1e Verdieping





## 2e Verdieping



## Aanvullende informatie voor de bezichtiger(s) en eventueel daaropvolgend koper(s)

**Legitimatie verplicht!** Makelaars moeten voldoen aan de Wet ter voorkoming van witwassen en financieren van terrorisme (Wwft). Hierbij moet de makelaar cliëntonderzoek doen, risico's inschatten en ongebruikelijke transacties melden bij de FIU (Financial Intelligence Unit). Neem daarom bij bezichtiging uw legitimatiebewijs mee om u te kunnen identificeren. Roelse Makelaardij is verplicht uw gegevens te controleren en vast te leggen. Als u meer informatie wilt over de Wwft verwijzen wij u naar de website van de belastingdienst:

[https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/aangifte\\_betalen\\_en\\_toezicht/toezicht/voorkomen\\_van\\_witwassen\\_en\\_terrorismefinanciering/wat\\_is\\_de\\_wwft](https://www.belastingdienst.nl/wps/wcm/connect/bldcontentnl/belastingdienst/zakelijk/aangifte_betalen_en_toezicht/toezicht/voorkomen_van_witwassen_en_terrorismefinanciering/wat_is_de_wwft)

**Biedingen:** Een bod op een woning kan door u worden uitgebracht door het invullen en insturen van het 'biedingsformulier', dit is bij ons op vragen.

**Koopovereenkomst:** Roelse Makelaardij maakt een koopovereenkomst op (conform door de NVM vastgesteld model 2021) met hierin genoemd de gebruikelijke voorwaarden, zodra er overeenstemming is over de prijs, opleveringsdatum en andere voorwaarden gesteld door de koper(s) en verkoper(s).

**Notaris:** keuze aan koper, tenzij anders bepaald;

**Financiering:** Het opnemen van een voorbehoud voor het verkrijgen van een financiering voor de aankoop van het onroerend goed is altijd toegestaan. Wanneer hiervan geen gebruik wordt gemaakt, zal dit expliciet gemeld worden in de koopovereenkomst. De termijn die hiervoor wordt gegeven is gesteld op 4 weken na de mondelinge overeenkomst die bekrachtigd wordt door de ondertekende koopovereenkomst. Het voorbehoud behelst het verkrijgen van een financiering van maximaal 100% van de koopsom onder de bij de grote Nederlandse geldverstrekkers normaal geldende condities.

**Waarborgsom:** tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper wordt door deze uiterlijk 6 weken na ondertekening van de koopovereenkomst een bedrag ter grootte van 10% van de koopsom gestort als waarborgsom in handen van de notaris. In plaats van een waarborgsom kan de koper ook een schriftelijke bankgarantie stellen, mits deze bankgarantie onvoorwaardelijk is en afgegeven is door een in Nederland gevestigde bank.

**Bouwkundige keuring:** Het laten uitvoeren van een bouwkundige keuring door koper is altijd toegestaan. Wanneer hiervan geen gebruik wordt gemaakt, zal dit expliciet gemeld worden in de koopovereenkomst.

**Huisvestingsvergunning:** voor een koopwoning met een 'kale' koopprijs tot € 181.512,- heeft u een huisvestingsvergunning nodig. Deze vergunning kunt u aanvragen bij één van de woningbouwcorporaties in de regio Utrecht. Om een huisvestingsvergunning te krijgen moet u een bewijsstuk meezenden om aan te tonen welke binding u met de regio heeft. Dit kan zijn: \* uittreksel uit het bevolkingsregister waaruit blijkt dat u langer dan 3 jaar achter elkaar in de regio Utrecht woont; \* verklaring van uw werkgever waaruit blijkt dat u werkzaam bent in de regio Utrecht voor minimaal 19 uren per week.



Er is één uitzondering: als de woning 3 maanden lang tevergeefs is aangeboden aan woningzoekenden met een binding aan de regio, dan wordt de vergunning verstrekt aan een huishouden zonder binding. Wel moet er dan 3 keer met de woning geadverteerd zijn.

De gemeenten in de regio Utrecht zijn: Abcoude, Amerongen, De Bilt, Bunnik, Doorn, Driebergen-Rijssenburg, Houten, IJsselstein, Leersum, Lopik, Maarn, Montfoort, Nieuwegein, Oudewater, De Ronde Venen, De Stichtse Vecht, Utrecht, Vianen, Wijk bij Duurstede, Woerden en Zeist.

**De aanbieding is geheel vrijblijvend, een uitnodiging tot het doen van een bieding en onder voorbehoud van gunning door verkoper(s).**

**Bij het samenstellen van deze brochure zijn wij zorgvuldig te werk gegaan, aan onjuistheden en/of onvolkomenheden kunnen echter geen rechten worden ontleend.**



## Uw vragen over bezichtigingen, onderhandelingen, koopovereenkomsten en nog meer...

### 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. Wat is kosten koper?

Kosten koper (k.k.) betekent dat de koper de kosten voor de overdracht van de woning dient te betalen. Onder de kosten koper vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

Naast deze kosten dient u, als koper, ook rekening te houden met:

- Notariskosten voor de opmaak van de hypotheekakte
- Kadasterkosten voor inschrijving hypotheekakte

Onder de kosten koper vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

### 3. Wat is vrij op naam?

Soms neemt de verkoper de kosten voor de overdracht van de woning op zich. De woning wordt dan vrij op naam (v.o.n.) aangeboden. Onder vrij op naam vallen de volgende kosten:

- Overdrachtsbelasting
- Notariskosten voor de opmaak van de akte van levering.
- Kadasterkosten voor inschrijving akte van levering (koopakte)

De koper betaalt bij vrij op naam zelf de kadasterkosten voor het inschrijven van de hypotheekakte en de notariskosten voor het opmaken van de hypotheekakte. Onder vrij op naam vallen nooit de makelaarskosten. Als een verkoper een makelaar inschakelt voor de verkoop van zijn/haar woning dan zal de verkoper de kosten van deze makelaar moeten betalen. Als de koper een makelaar inschakelt voor de aankoop van een woning zal de koper de kosten van deze makelaar moeten betalen.

### 4. 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 "Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?"), 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 dat 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.

## 5. Hoe komt de koop tot stand?

Als de verkoper en koper het eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in de koopakte. Meestal worden er naast de eerder genoemde punten nog een aantal aanvullende afspraken opgenomen in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule.

Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. U krijgt als koper niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan zult u dit bij het uitbrengen van uw bod moeten melden. Het is zaak dat de partijen het ook eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra de verkoper en de koper de koopakte hebben ondertekend en de koper (of eventueel de notaris) een afschrift van de akte heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze bedenktijd kan de koper alsnog van de aankoop van de woning afzien. Ziet de koper tijdens de wettelijke bedenktijd niet af van de koop van de woning, 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. Als ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

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.

## 7. 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.

## 8. De makelaar vraagt een belachelijk hoge prijs voor een woning. Mag dat?

De verkoper bepaalt voor welke prijs hij zijn woning verkoopt in overleg met zijn makelaar. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist. De verkoper kan op alle vlakken van de onderhandeling beslissen of hij zijn woning aan de koper gunt ofwel hij wil verkopen. De verkoper heeft recht van gunning. 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.

## 9. 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 niet proberen 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 makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

#### **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 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.

#### **11. Heeft de koper een onderzoeksplicht?**

Ja. Koper is te allen tijde gerechtigd voor eigen rekening een bouwkundige keuring te (laten) verrichten dan wel andere adviseurs te raadplegen ten einde een goed inzicht te krijgen over de staat van onderhoud van de woning.

#### **12. Wat houdt een taxatieopdracht in?**

Een opdracht tot taxatie is een opdracht tot het geven van een waardeoordeel van een pand en het uitbrengen van een eenvoudig rapport daaromtrent. Een opdracht tot taxatie houdt geen opdracht tot het verrichten van een bouwkundige keuring in.

#### **13. Wat houdt de 'ouderdomsclausule' in?**

Indien van toepassing zal de 'ouderdomsclausule' in de koopakte worden opgenomen. Koper verklaart ermee bekend te zijn dat de woning ( en evt. bijgebouwen) meer dan .. jaar oud is. Dit houdt in dat de eisen die aan de bouwkwaliteit gesteld mogen worden aanzienlijk lager liggen dan bij nieuwere woningen. Verkoper staat niet in voor de fundering, vloeren, leidingen ten behoeve van elektriciteit, water en gas, riolering en de afwezigheid van doorslaand en/of optrekkend vocht. Bouwkundige gebreken worden geacht niet belemmerend te werken op artikel 5 van het in de koopakte omschreven (woon)gebruik. Met ingang van de datum van de eigendomsoverdracht vrijwaart koper de verkoper voor bekende en onbekende, zichtbare en onzichtbare gebreken.

## Uw huis en alle andere zaken goed verzekeren?

Als u straks een mooie nieuwe woning heeft, dan wilt u natuurlijk ook dat deze goed is verzekerd.

Hiervoor werkt Roelse Makelaardij samen met Assurantiekantoor Hellema in Montfoort.

U kunt ál uw verzekeringen bij ons afsluiten. Niet alleen uw woonhuis, maar bijvoorbeeld ook inboedel, aansprakelijkheid, rechtsbijstand, reis, auto, motor, enzovoort.

En hoe meer verzekeringen u afsluit, hoe hoger uw korting!

- Wij zijn volledig onafhankelijk en adviseren hierdoor altijd wat het beste voor ú is.
- Wij ontzorgen u bij alles wat met uw verzekeringen te maken heeft.
- Wij helpen u bij schade! Ook wanneer de verzekeraar een beroep doet op de beruchte “kleine lettertjes”.
- Al uw verzekeringen overzichtelijk bij één contactpersoon.
- En natuurlijk... een scherpe prijs!



Cyril Hellema, assurantieadviseur

06 – 54 32 32 89 / [cyril@assurantiekantoorhellema.nl](mailto:cyril@assurantiekantoorhellema.nl)

*“Voor de meeste mensen geldt dat zij verzekeringen maar lastige en oninteressante materie vinden. Ik help u graag om alles perfect te regelen. Wij werken samen met een groot aantal verzekeraars. Zo vinden wij altijd de beste prijs/kwaliteit voor u.”*

## Wat zeggen klanten over ons?

Wie kan er nu beter over ons oordelen dan onze klanten? U vindt al hun beoordelingen op [Reviews van Assurantielokantor Hellema \(advieskeuze.nl\)](https://advieskeuze.nl).

*I.v. Wieringen / Verzekering* ★★★★★

Wij zijn heel erg tevreden over het werk van Cyril Hellema. Hij kwam bij ons thuis, nam de tijd om kennis te maken en om onze verzekeringen door te spreken. We konden onze vragen kwijt en kregen een duidelijke uitleg. Dezelfde dag kwam er een voorstel, persoonlijk op maat gemaakt.

Bij elk voorstel hadden we nog extra keuzes of konden we iets weg laten, er stond duidelijk bij wat dit financieel betekende voor ons. Een week later is hij weer thuis geweest om het voorstel door te spreken en de resterende vragen te beantwoorden. Het is een prettige manier van werken, niet online, maar persoonlijk. Fijn om nu alle verzekeringen onder 1 dak te hebben en 1 aanspreekpunt, financieel kwamen we ook nog beter uit, dus mooi meegenomen.

*Hans / Verzekering* ★★★★★

De aanpak was zorgvuldig met duidelijke uitleg over voor- en nadelen en consequenties bij de verschillende opties. We hebben maatwerk advies ontvangen wat werd vertaald in een mooi voorstel.

*Dennis Gels / Verzekering* ★★★★★

Ik had zakelijke claim die via een zzp'r toch bij mij terecht kwam. Dit verhaal liep al 3 maanden, verzekeraar zzp'r hield iedereen aan het lijntje. Cyril is erin gestapt en binnen 1 week is de zaak afgerond en zelf geen omkijken naar gehad. Kijk daar heb je een tussenpersoon voor. Cyril top geregeld.



Heeft u interesse in een vrijblijvend aanbod?  
Bel of mail ons dan gerust even.  
Wij helpen u graag!

[info@assurantielokantoorhellema.nl](mailto:info@assurantielokantoorhellema.nl)

Telefoon 0348 – 74 81 17  
Mobiël 06 – 54 32 32 89  
Kantoor Vlasakker 49  
Montfoort