



Cluysenaerstraat 13 Heerlen

Gunning bij inschrijving* vanaf € 155.000,- k.k.







Heerlen, een stad om lief te hebben

EEN KORTE INTRODUCTIE

Heerlen is gelegen in de prachtige omgeving van het Limburgse Heuvelland. Een stad waar nog veel ruimte is voor cultuur en innovatieve ideeën. Het heeft een veelzijdig en goed bereikbaar stadscentrum met een groot cultureel aanbod voor jong en oud. Binnen vijf minuten kun je in het groen zitten van Benzenrade, Caumerdal, Aambos, Terworm, de Rousch en Imstenrade. Prachtig!

De mensen zijn hier vriendelijk, gastvrij en behulpzaam.





Indeling

Karakter en sfeer zijn de kenmerken van deze tussengelegen eengezinswoning. De woning is rustig gelegen aan een doodlopende straat. Te midden van een rustige en kindvriendelijke buurt en op korte afstand van het stadscentrum, scholen en belangrijke uitvalswegen.

De woning is goed onderhouden en heeft een voor- en achtertuin. De onderhoudsvrije achtertuin (10.25 x 6.31 m) met buitenkraan en verlichting is op het Zuiden gelegen en verdeeld in twee niveaus. Geheel beklinkerd met een ruim bemeten terras. De houten buitenberging (2.16 x 1.81 m) biedt voldoende bergmogelijkheden. Achterom bereikbaar via een brandgang

Geheel voorzien van kunststof renovatieprofiel kozijnen (2003) met HR++ Isolatieglas. Allemaal draai-kiëp en afsluitbaar. Nagenoeg geheel voorzien van rolluiken.

Begane grond

De hal, met trap naar de verdieping, is voorzien van een authentieke tegelvloer. Het verwarmde toilet biedt ruimte aan een zwevend closet en een fontein.

De woonkamer (7.34 x 4.00 m) heeft een mooie vol houten parketvloer. Een houtkachel zorgt voor extra gezelligheid. Het zonnescherm aan de achterzijde tempert het felle zonlicht over de gehele breedte aan de achterzijde.

De gesloten keuken (3.04 x 2.07 m) heeft een L-opstelling en is voorzien van een granieten aanrechtblad. Een keramische kookplaat, vaatwasser, combi-oven, koelkast, diepvries (allen Whirlpool) en afzuigkap maken van deze keuken een functioneel geheel.

Kelder

De kelder (4.00 x 2.00 m) is bereikbaar via de hal. Hier bevindt zich de aansluiting voor witgoed apparatuur. De kelder is goed bruikbaar voor opslag.





Indeling

Eerste verdieping

Via de overloop toegang tot de drie slaapkamers van de woning en de geheel betegelde badkamer. De grootste slaapkamer (4.18 x 4.00 m) bevindt zich aan de achterzijde van de woning. De tweede slaapkamer (4.00 x 3.09 m) is aan de voorzijde gelegen en momenteel in gebruik als kledingkamer.

De kleinste slaapkamer (3.09 x 2.08 m) tenslotte is eveneens aan de achterzijde gelegen.

Zowel de overloop als de drie slaapkamers hebben een laminaatvloer.

De geheel betegelde badkamer (2.97 x 1.69 m) is voorzien van een hoekbad, design radiator en een badmeubel met wastafel, spotjes in het plafond, centrale afzuiging en extra heater.

Tweede verdieping

Via een vlizotrap op de overloop is de (berg)zolder bereikbaar. Er is een mogelijkheid om een vaste trap te maken. De zolder heeft een gebruiksoppervlakte van 45.5 m² en een nokhoogte van 2.58 m. Via een Velux dakraam is er daglicht toetreding. Alhier is de CV combi ketel geplaatst.

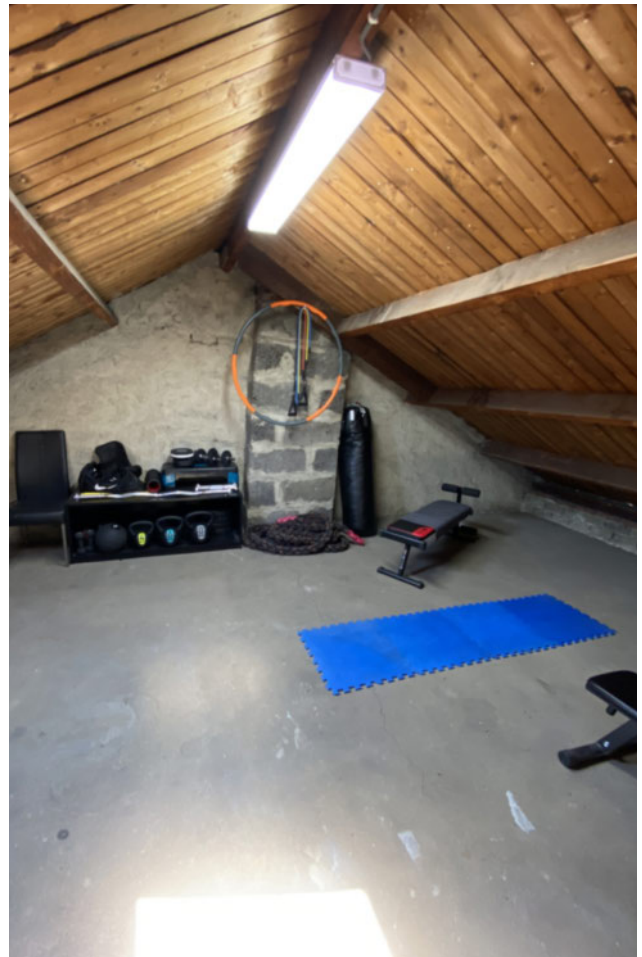
De zolder is goed bruikbaar voor opslag of hobby.

Verdere bijzonderheden:

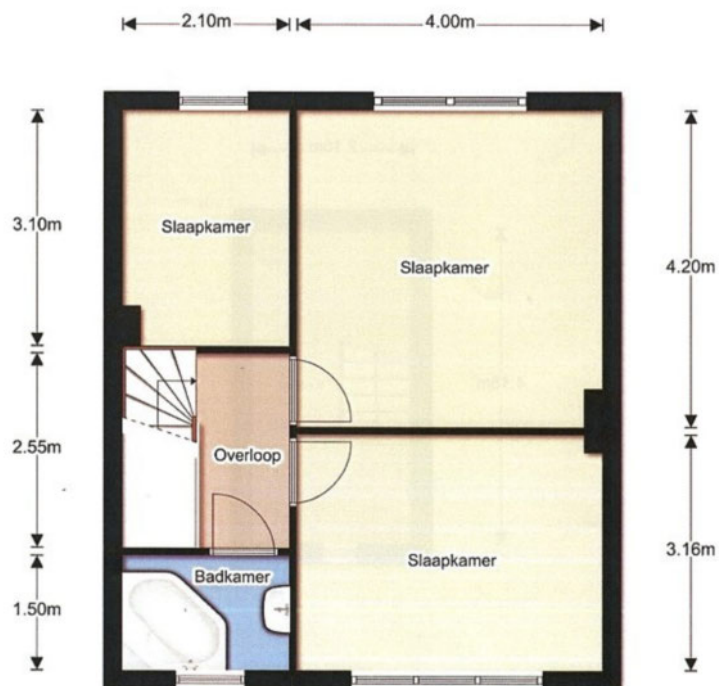
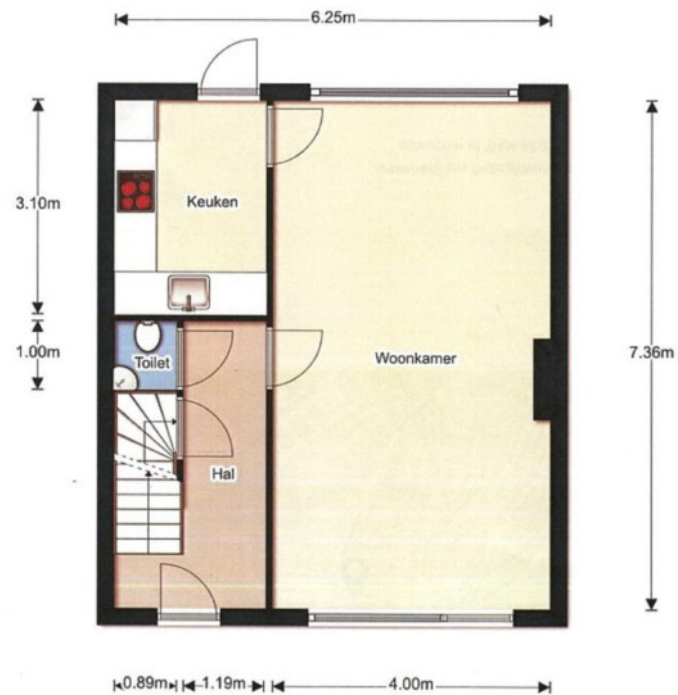
- De CV combiketel (2020 ATAG) is eigendom.
- Geheel voorzien van kunststof renovatieprofiel kozijnen met HR++ isolatieglas.
- Nagenoeg geheel voorzien van rolluiken. Elektrisch bedienbaar op de begane grond.
- Perceeloppervlakte: 135 m².
- Woonoppervlakte: 91 m².
- Inhoud: 355 m³.
- Bouwjaar 1956.







Plattegrond



*Gunning bij inschrijving, hoe werkt dat precies?

Een inschrijving, iets waar je ongetwijfeld van hebt gehoord of mee te maken hebt gehad als je (ooit) je zinnen hebt gezet op een populair huis. Helemaal in de huidige markt komt kopen op inschrijving vaker voor dan ooit. Ik geef u graag meer uitleg.

Wanneer er veel belangstelling is voor een woning, worden vaak meerdere biedingen door verschillende geïnteresseerden uitgebracht. Dan kan de verkoper besluiten iedere gegadigde de gelegenheid te geven om binnen een vooraf bepaalde termijn eenmalig een eindbod te doen.

Iedereen een gelijke kans

De verkoper treedt bij een inschrijving dus niet met één specifieke gegadigde in onderhandeling (wat betekent dat hij of zij niet met de rest mag onderhandelen). Met een inschrijving geeft de verkoper iedereen een gelijke kans om mee te bieden.

Recht van gunning

De verkoper behoudt zich altijd het 'recht van gunning' voor. Dat betekent dat hij of zij mag bepalen of de combinatie van prijs en voorwaarden voldoende is om aan een bepaalde bidder te verkopen. Verkoper is dus niet verplicht aan de hoogste bidder te verkopen, maar kan bijvoorbeeld ook kiezen voor een lager bod met betere voorwaarden. Er kan zelfs worden besloten niet te gunnen (niet te verkopen). Maar over het algemeen streeft de verkoper ernaar nog dezelfde dag aan gegadigden te laten weten of er is gegund en aan wie.

Niet altijd naar het hoogste bod

Als u een bod doet, moet dat worden uitgedrukt in een absoluut bedrag en het bod mag niet zijn gerelateerd aan een ander bod. Het is met andere woorden niet mogelijk om een bod te doen van bijvoorbeeld duizend euro boven het hoogste bod. Uw bod wordt dan ongeldig verklaard. Naast de prijs moet een bod ook de voorgestelde leveringsdatum en eventuele (ontbindende) voorwaarden bevatten. Dit zijn voor de verkoper namelijk belangrijke criteria bij het maken van de verkoopbeslissing.

Opvallen

Hoe zorgt u ervoor dat de verkoper u de woning gunt? Zorg ervoor dat u positief opvalt met uw bod. Verder valt u op met de voorwaarden. Als u van tevoren weet of kunt inschatten dat de verkoper geen haast heeft met de verkoop, omdat hij bijvoorbeeld nog geen andere woning heeft, maak de datum van overdracht dan niet te krap. Omdat de verkoper op basis van gunning de woning verkoopt, is het belangrijk dat u hierop inspeelt. U wilt dat de verkoper u de woning gunt. Het verkopen van een woning kan soms best emotioneel zijn. Stel u zou uw huis verkopen via inschrijving. Aan wie gunt u uw woning dan het meest en waarom? Houd dit in gedachten op het moment dat u uw bod uitbrengt, het gaat u zeker helpen.

Kopen op inschrijving: blind bieden

De makelaar mag geïnteresseerden niet tegen elkaar op laten bieden. Daarom hoort u nooit wat andere bidders hebben geboden. Zo blijft het proces eerlijk.

Wanneer is de koop rond?

Heeft de verkoper uw bod geaccepteerd? Gefeliciteerd, u heeft dan alle andere bidders buiten spel gezet en de koopovereenkomst kan opgemaakt worden. Als de koopovereenkomst is getekend is de koop voor de verkoper gelijk bindend. De koper heeft dan nog drie dagen wettelijke bedenktijd. Nadat de bedenktijd voorbij is kunt u als koper alleen nog onder de koopovereenkomst uit als u rechtsgeldig een beroep doet op een ontbindende voorwaarde.

Cluysenaerstraat 13, Heerlen

Deze woning wordt verkocht bij inschrijving onder gunning vanaf € 155.000,- k.k. De inschrijving eindigt op maandag 17 mei om 17:00 uur. De speciale inschrijfformulieren zijn u tijdens een vrijblijvende bezichtiging uitgereikt. Een uitgebreide fotopresentatie van deze woning vindt u hier:

<https://www.vbo.nl/koopwoningen/heerlen/woning-367164-cluysenaerstraat-13>.

Wilt u uw mogelijkheden bespreken met een erkend hypotheekadviseur dan maak ik graag een vrijblijvende afspraak met u. Ook voor een second opinion aan te bevelen!

FAQ

Hieronder krijgt u antwoord op veel gestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op uw bod door:

- a) Een tegenbod te doen.
- b) Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn.

U bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij uw bod met de verkoper zal bespreken.

2. Mag een verkoopmakelaar doorgaan met bezichtigingen als er al over een bod onderhandeld wordt?

Ja, dat mag. Een onderhandeling hoeft namelijk niet tot een verkoop te leiden. Bovendien zal de verkoper waarschijnlijk graag willen weten of er meer belangstelling is. Ook mag er met meerdere geïnteresseerde kopers tegelijkertijd onderhandeld worden. Een makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De makelaar doet geen mededelingen over de hoogte van de biedingen. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

3. Wanneer ik de vraagprijs bied, moet de verkoper de woning dan aan mij verkopen?

Nee, de verkoper is niet verplicht de woning dan aan u te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als u de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij uw bod wel of niet aanvaardt, of (via zijn makelaar) een tegenbod doet.

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 heeft u als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen uw bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk uw eerdere bod.

5. Mag een makelaar een onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn makelaar welke prijs realistisch is voor de woning. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

6. Wat is een optie?

Het begrip 'optie' wordt op twee manieren gebruikt:

- a) In juridische zin geeft een optie een partij (in dit geval de koper) de keuze om door een eenzijdige verklaring een koopovereenkomst met een andere partij (de verkoper) te sluiten. Beide partijen zijn het dan 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 gebruikelijk. Bij de aankoop van een bestaande woning niet.
- b) Bij de aankoop van bestaande woningen wordt het begrip 'optie' eigenlijk ten onrechte gebruikt. 'Optie' heeft dan de betekenis van bepaalde afspraken die een verkopende makelaar maakt met een geïnteresseerde koper tijdens het onderhandelingsproces. Bijvoorbeeld de toezegging dat de koper een paar dagen bedenktijd krijgt voor het uitbrengen van een bod. De koper kan deze tijd gebruiken om beter inzicht te krijgen in zijn financiering of de gebruiksmogelijkheden van de woning.

De makelaar zal in deze periode bij andere geïnteresseerde partijen aangeven, dat op de woning een optie rust. Een optie kunt u niet eisen. De verkoper beslist in overleg met de makelaar of dergelijke opties worden gegeven.

FAQ

Hieronder krijgt u antwoord op veel gestelde vragen

7. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop 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. Op dat moment kan de verkoper – op advies van zijn makelaar – besluiten de biedingsprocedure te wijzigen in bijvoorbeeld een inschrijvingsprocedure.

In deze procedure krijgen alle bidders een gelijke kans om een bod uit te brengen. De makelaar dient uiteraard eerst eventueel eerder gedane toezeggingen of afspraken na te komen, voordat de procedure veranderd wordt.

8. Moet de makelaar met mij als eerste in onderhandeling als ik de eerste ben die een afspraak maakt voor een bezichtiging? Of als ik als eerste een bod uitbreng?

Nee, dit hoeft niet. De verkoper bepaalt samen met de verkopende makelaar met wie hij in onderhandeling gaat. Vraag als koper de verkopende makelaar van tevoren naar de verkoopprocedure die gehanteerd wordt om teleurstelling te voorkomen.

9. Hoe komt de koop tot stand?

Als verkoper en koper het eens zijn over de belangrijkste zaken - onder andere prijs, leveringsdatum, ontbindende voorwaarden en eventuele afspraken over roerende zaken -, dan legt de verkopende makelaar de afspraken vast in de koopovereenkomst. Pas als beide partijen de koopovereenkomst hebben ondertekend, komt de koop tot stand.

Ontbindende voorwaarden zijn een belangrijk aandachtspunt. Als u deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet u dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijgt u niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Koper en verkoper moeten het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopovereenkomst wordt opgemaakt.

Voorbeelden van ontbindende voorwaarden zijn:

- Financieringsvoorbehoud.
- Geen huisvestingsvergunning.
- Negatieve uitkomst van een bouwkundige keuring.
- Het niet verkrijgen van Nationale Hypotheekgarantie.
- No-Risk clause.

De koop komt pas tot stand op het moment dat de koopovereenkomst door beide partijen is ondertekend. Dit vloeit voort uit de Wet Koop onroerende zaak en heet het schriftelijkheidsvereiste. Een mondelinge of per e-mail bevestigde afspraak is dus niet voldoende.

Zodra de verkoper en de koper de koopovereenkomst hebben ondertekend en de koper (en eventueel de notaris) een afschrift van de overeenkomst heeft ontvangen, treedt voor de particuliere koper de wettelijke bedenktijd in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de koop. Na deze tijd is de koop definitief rond, tenzij de ontbindende voorwaarden van toepassing zijn.

10. Wat houdt de drie dagen bedenktijd voor de koper precies in?

De wettelijk vastgestelde drie dagen bedenktijd houdt in dat u als koper zonder opgaaf van redenen de koop kunt ontbinden. De bedenktijd van drie dagen gaat in zodra een kopie van de getekende koopovereenkomst aan de koper ter hand is gesteld. De bedenktijd kan langer duren dan drie dagen als deze eindigt op een zaterdag, zondag of algemeen erkende feestdag. Hiervoor zijn regels opgesteld. De makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.





Neem contact op met **RE/MAX Dè Makelaar Arthur Brekelmans**

Onze RE/MAX luchtballon vliegt boven de menigte, wij zijn de lokale experts. Wij kennen onze regio van binnen en buiten, daarom kunt u bij ons terecht voor alle onroerend goed vragen en adviezen. Bent u op zoek naar een organisatie die servicegericht is? RE/MAX ondersteunt u bij elke stap van een transactie: van tips om het huis verkoopklaar te maken tot aan het naamplaatje voor de koper van uw woning. We staan bekend om onze beroemde slogan: „Niemand in de wereld verkoopt meer onroerend goed dan RE/MAX”. Laat ons het bewijzen en ontdek het gemak van alles onder één dak!



Arthur Brekelmans

Aan- & Verkoopmakelaar OG
Het gemak van alles onder één dak

M 06 54 298 981

T 045 522 74 60

E arthurbrekelmans@remax.nl

RE/MAX Kantoor Hoensbroek

Hoofdstraat 88

6432 GH Hoensbroek

E info@remax-demakelaar.nl

www.remax-demakelaar.nl

RE/MAX
Dè Makelaar