



Lamberink
DYNAMIS Makelaars Friesland

www.tjaarda198.nl



Tjaarda 198

9202 KS Drachten

TE KOOP € 175.000 k.k.



Kenmerken

| | | | |
|---------------------------|--------------------|----------------------|--|
| Soort | galerijflat | Bouwjaar | 1970 |
| Type | appartement | Tuin | geen tuin |
| Kamers | 2 | Garage | garage mogelijk |
| Woonoppervlakte | 58 m ² | Verwarming | c.v.-ketel |
| Perceeloppervlakte | 0 m ² | Energie label | G |
| Inhoud | 192 m ³ | Isolatie | muurisolatie, gedeeltelijk dubbel glas |

Omschrijving

Op de 5de verdieping van Tjaardaflat "De Pleats" gelegen appartement met ruim balkon. Zowel vanaf het balkon als vanuit de woonkamer is er een prachtig vrij uitzicht en een mooi lichtinval! Het appartementencomplex is gunstig gelegen, op loopafstand van diverse winkels en voorzieningen. Daarnaast is het busstation voor de deur en ligt het complex vlakbij de uitvalswegen naar Leeuwarden, Heerenveen en Groningen.

Indeling:

Entree/voorportaal, hal met toilet en fonteintje. De lichte woonkamer heeft door zijn grote ramen veel lichtinval. Via de woonkamer is er toegang tot het balkon. Het balkon is 9 meter breed en gelegen op het zuiden. Hier heb je dus altijd een lekker zonnetje. Aan de galerijzijde is de dichte keuken. Deze is voorzien van gootsteen, boven en onderkastjes. De slaapkamer is ruim en heeft zo'n 14m² aan oppervlak. Via de slaapkamer is de badkamer en een vaste kaste met CV-opstelling bereikbaar. Ook het balkon is via de slaapkamer te bereiken. De badkamer is eenvoudig met wastafelmeubel, inloopdouche en aansluiting voor de wasmachine.

Bijzonderheden:

- Ruim zonnig balkon op het zuiden;
- Bouwjaar 1970;
- Woonoppervlak ca 59m²;
- Bijdrage VvE € 183,83
- Dit appartement wordt verkocht met een ouderdoms- en niet-zelbewonings-clausule.

De woning is gemeten op basis van de Branche Brede Meetinstructie (BBMI). Deze meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakte. De Meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

Lamberink Makelaars Friesland staat niet in voor de juistheid van de plattegronden en aanvaardt

hiervoor geen aansprakelijkheid.









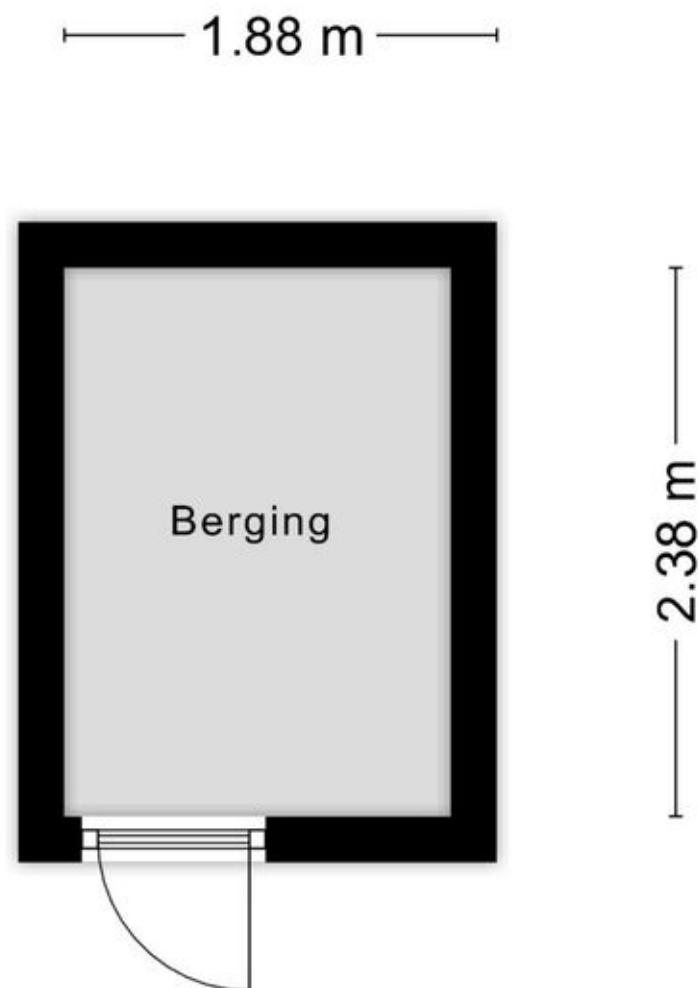


Plattegronden



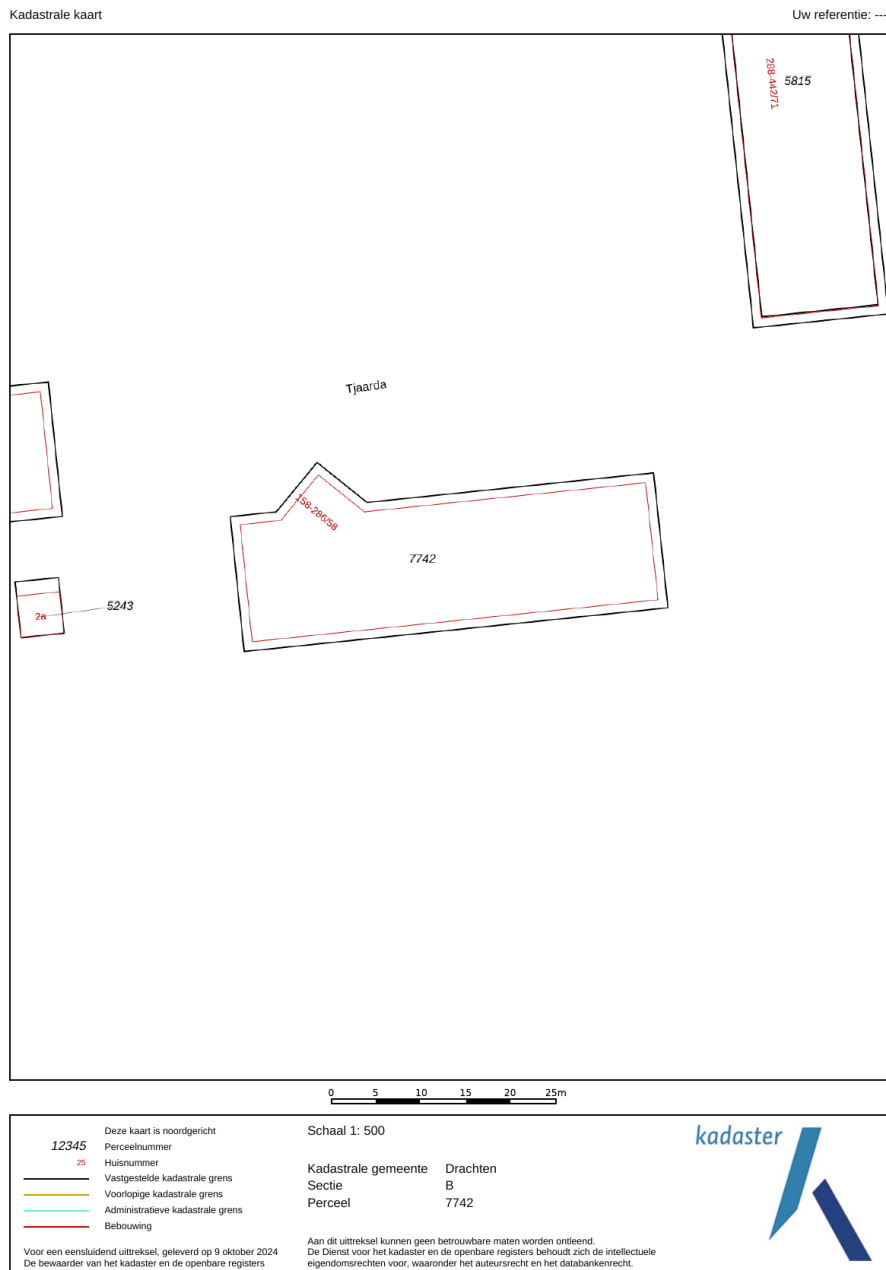
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
 © Zibber www.zibber.nl

Plattegronden



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend
© Zibber www.zibber.nl

Kadastrale kaart



Bestemmingsplan:

Het bestemmingsplan is te raadplegen op www.ruimtelijkeplannen.nl of ter inzage bij de gemeente.

Adres:

Tjaarda 198

Gemeente:

Drachten

Soort:

galerijflat

Postcode / Plaats:

9202 KS Drachten

Sectie / Perceel:

B / 7761

Veelgestelde vragen

1. Wanneer ben ik in onderhandeling?

Je bent pas in onderhandeling met de verkopende partij als deze reageert op je bod door:

- Een tegenbod te doen.
- Expliciet te melden dat jullie in onderhandeling zijn. Je bent dus nog niet in onderhandeling als de verkopende makelaar zegt dat hij je 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 NVM-makelaar moet dit wel duidelijk aan alle partijen melden. Vaak zal de verkopende NVM-makelaar belangstellenden mededelen dat er al een bod ligt of dat er onderhandelingen gaande zijn. De NVM-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 jou te verkopen. De Hoge Raad heeft bepaald dat de vraagprijs gezien moet worden als een uitnodiging tot het doen van een bod. Ook als je de vraagprijs biedt, kan de verkoper dus beslissen of hij je 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 heb je als potentiële koper ook het recht tijdens de onderhandelingen je bod te verlagen. Zodra de verkopende partij een tegenbod doet, vervalt namelijk je eerdere bod.

5. Mag een makelaar van de NVM 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.

6. Mag een NVM-makelaar een exorbitant en onrealistisch hoge prijs vragen voor een woning?

De verkoper bepaalt in overleg met zijn NVM-makelaar voor welke prijs hij zijn woning wil verkopen. De koper kan onderhandelen over de prijs, maar de verkoper beslist.

7. Wat is een optie?

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

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 te voren 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 NVM-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 je deze opgenomen wilt hebben in de koopovereenkomst, dan moet je dit meenemen in de onderhandelingen. Als koper krijg je 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, NVM 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 (zie vraag 10). Binnen deze tijd kun je 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 je als koper zonder opgave 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 NVM-makelaar kan precies aangeven tot wanneer de bedenktijd loopt.

11. Wat is een waarborgsom/bankgarantie?

Om er zeker van te zijn dat de koper zijn verplichtingen nakomt, wordt er altijd in de koopakte een bepaling opgenomen waarbij de koper verplicht is om binnen een afgesproken periode een waarborgsom te storten. Dat doet de koper op de bankrekening van de notaris of door een bankgarantie af te geven aan de notaris. Deze waarborgsom bedraagt 10% van de koopsom.

12. Wat is de NVM No-Risk clause?

Veel mensen durven geen woning te kopen voordat hun eigen huis verkocht is en stappen daardoor bij voorbaat niet over naar een andere woning. Koop je met de NVM No-Risk clause dan kun je die overstap vaak wel maken. De NVM No-Risk clause is een ontbindende voorwaarde. Deze voorwaarde voorkomt dat de koper met dubbele lasten komt te zitten. De koper kan de koop ontbinden als de verkoop van zijn huidige woning onverwacht langer duurt. De verkoper dient uiteraard eerst akkoord te gaan met deze ontbindende voorwaarde in de koopovereenkomst. Tijdens de looptijd van de NVM No-Risk clause doet de koper al het mogelijke om zijn huis te verkopen. De verkoper gaat gedurende die tijd door met de verkoop van het reeds verkochte huis. Vindt de verkoper een andere koper, die onder gelijke voorwaarden het huis wil kopen, zonder de No Risk clause, dan krijgt de eerste koper bedenktijd om de koop definitief te maken óf om af te zien van de koopovereenkomst. In het laatste geval verkoopt de verkoper vervolgens het huis aan de tweede koper.

13. Valt de makelaarscourtage onder de 'kosten koper'?

Nee, deze courtage zit er niet in. Onder 'kosten koper' vallen:

- a) Overdrachtsbelasting.
- b) Notariskosten, onder andere voor het opmaken van de leveringsakte en het inschrijven ervan in het Kadaster.

Naast bovengenoemde kosten kunnen er notariskosten zijn voor het opmaken en inschrijven van de hypotheekakte. Indien de koper een aankoopmakelaar heeft ingeschakeld, dan komt de courtage voor deze aankoopmakelaar voor rekening van de koper. Deze worden over het algemeen verrekend via de eindafrekening die de notaris opmaakt. De kosten van de verkopende makelaar zijn voor rekening van de verkoper.

14. Mag ik als koper advies van de verkopende makelaar verwachten?

De verkopende makelaar vertegenwoordigt de belangen van de verkoper. Hij zal de verkoper adviseren tijdens het verkoopproces. De verkopende makelaar kan en mag daarom niet tegelijkertijd jouw belangen behartigen. Als je dus begeleiding en advies wilt tijdens het aankoopproces, dan is het verstandig zelf een aankopende NVM-makelaar in te schakelen.

Verhuisplannen?

Ga vrijblijvend in gesprek met **Lamberink Makelaars Friesland!**

Wat is jouw huis waard? Géén kosten, wél duidelijkheid

Heb je verhuisplannen? Laat een makelaar van Lamberink langskomen voor een uitgebreide gratis waardebeoordeling. Zo krijg je inzicht in de verkoopmogelijkheden van je woning én ontvang je een reële waarde van uw woning.

Bij een waardebeoordeling komt meer kijken dan de ligging en grootte van een woning. De bouwkundige en juridische aspecten spelen ook een belangrijke rol. Wij verzamelen alle relevante informatie en gebruiken dit als basis voor een weloverwogen waardebeoordeling.

Wil je vervolgens daadwerkelijk gaan verkopen? Wij helpen je daar graag mee.

Een huis verkopen kan iedereen. Maar een huis goed verkopen vraagt om meer.

Onmisbaar is en blijft het vakmanschap en het netwerk van een ervaren makelaars. Wij kennen de lokale huizenmarkt en weten waar verkoopkansen liggen.

Samen met onze unieke verkoopstrategie, gecombineerd met ons uitgebreide promotiepakket zorgt voor maximaal markt bereik. Vervolgens wachten we op het juiste moment en het beste bod. Onze aanpak maakt opdrachtgevers blij.



Waarom Lamberink?

- ✓ Actief en betrokken
- ✓ Groot zoekbestand
- ✓ Uitgebreid netwerk (14 vestigingen)
- ✓ Maandelijkse Open Huizen Dag
- ✓ Zeer compleet verkooppakket
- ✓ Bewezen resultaat*



Eerst kopen of eerst verkopen? Bel Lamberink voor het beste advies

Lamberink Makelaars Friesland

voor een nieuwe stap

Bij Lamberink Friesland ben je aan het juiste adres voor je nieuwe (t)huis!

Bij ons vind je alles onder één dak. Aankoop, verkoop, verhuur, nieuwbouw, onafhankelijk hypotheek- en verzekeringsadvies.

We zijn je graag van dienst!

Deskundigheid

Aandacht

Service Passie

Persoonlijke
benadering

Prijs/kwaliteit

Goed bereikbaar



De informatie in deze brochure is door ons met de nodige zorgvuldigheid samengesteld. Onzerzijds wordt echter geen enkele aansprakelijkheid aanvaard voor enige onvolledigheid, onjuistheid of anderszins, dan wel de gevolgen daarvan. Alle opgegeven maten en oppervlakten zijn indicatief.



NIEUW BIJ LAMBERINK!

Nu nóg gericht op zoek naar jouw droomhuis!

Wij maken gebruik van een uniek en persoonlijk online zoekstelsel die jou, als zoeker, op maat van dienst kan zijn. Zo vind je beter, sneller en leuker dé perfect passende woning. Je geeft heel eenvoudig al je eisen en wensen op, zo wordt er geselecteerd uit het actuele aanbod en de passende woning. Dat is makkelijk, eenvoudig en vooral effectief.

Mogen wij je huidige woning verkopen en/of zijn wij jouw aankoopmakelaar, dan maak je gratis gebruik van dit uniek online zoekstelsel.



De beste matches

Vind online precies de woningen en buurten die aan je eisen en wensen voldoen. Voor iedere wens kan je opgeven hoe belangrijk je deze vindt.



Directe alerts

Je ontvangt directe alerts (per mail of via de app) voor de best passende woningen. En dagelijks ontvang je een overzicht van alle matches.



Alle plussen en minnen op een rij

Een helder overzicht van het actuele aanbod, met een match (percentage) voor ieder huis, inclusief plus- en minpunten.



Samen met je aankoopmakelaar

Je wordt (online en offline) begeleid door de aankoopmakelaar van Lamberink.

Hier kun je de woning beoordelen in welke mate je enthousiast bent.

Hier kun je woningen eenvoudig met elkaar vergelijken.

| | | |
|---|---|---|
| <p>98%</p> <p>Voorbeeldstad - Vogelwijk & Bloemenbuurt Voorbeeldstraat 3 115 m² EUR 227.500 Nieuw 2 dagen geleden</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tussenwoning + Eigenzinswoning + Woonoppervlakte 115 m² + 5 kamers + 4 slaapkamers - Buitenruimte: 45m² - Geen dakraam | <p>93%</p> <p>Voorbeeldstad - Centrum, Vogelwijk & Bloemenbuurt Voorbeeldstraat 11 174 m² EUR 550.000 Nieuw 2 uur geleden</p> <ul style="list-style-type: none"> + Vrijstaande woning + Horenhuis + 5 kamers + 4 slaapkamers + 1 badkamers - Woonoppervlakte 174 m² - Energielabel onbekend - Geen mechanische ventilatie - Geen dakraam | <p>92%</p> <p>Voorbeeldstad - Centrum, Bloemenbuurt & Wijk Oud Zuid Voorbeeldstraat 75 98 m² EUR 229.000 Nieuw 3 dagen geleden</p> <ul style="list-style-type: none"> + Tussenwoning + Eigenzinswoning + 4 kamers + 3 slaapkamers + 1 badkamers - Woonoppervlakte 98 m² - 1 toilet - Buitenruimte: 32m² - Geen mechanische ventilatie |
|---|---|---|

Hoe hoger dit percentage, hoe meer het voldoet aan jouw opgegeven wensen.

Alle plus- en minpunten van de woning overzichtelijk in beeld gebracht, aan de hand van jouw ingevulde wensen.

Vind jouw beste woningmatch met de makelaar van Lamberink

Momenteel is er een ongekend krappe woningmarkt. We kunnen ons voorstellen dat je wellicht door de bomen het bos niet meer zit. Hoe vind ik nu de juiste woning? Ik ben vaak niet de enige belangstellende; Hoe voorkom ik dat ik niet te veel lucht betaal?

Om te kunnen slagen is het belangrijk om goed voorbereid te zijn. Een goede voorbereiding is tenslotte het halve werk, wij helpen je op weg met ons stappenplan.

Stappenplan:

1 Bespreek je woonwensen

Of je nu groter of juist kleiner wilt wonen, een nieuwbouwhuis wilt kopen, of van de stad naar het platteland wilt. Wat je woonwensen ook zijn, we helpen je graag met het juiste advies.

2 Waarde indicatie eigen woning

We starten met een gratis en vrijblijvende waardebeoordeling van jouw woning. Hierbij krijg je inzicht in de mogelijke verkoopopbrengst.

3 Financieel advies

Inzicht krijgen in jouw financiële situatie krijgen is de volgende stap. De geschatte waarde van je huidige woning heb je inmiddels, vanuit hier wordt er gekeken naar jouw financiële mogelijkheden die passen bij jouw persoonlijke wensen en situatie. Hiermee weet jij alvast tot welk bedrag je een woning kunt kopen. Onze 100% onafhankelijke hypotheekadviseurs helpen je hier graag mee.

4 Actief aan de slag om je droomwoning te vinden

De bovenstaande stappen doorlopen? Dan kun je nu actief aan de slag om jouw droomwoning te vinden. Onze deskundige makelaars helpen je graag om dit proces zorgeloos te laten verlopen.

Met een aankoopmakelaar van Lamberink:

- maak je gebruik van onze deskundigheid;
- ga je voor zekerheid*;
- maak je gebruik van ons uniek online zoekstelsel;
- sta je sterker in de onderhandelingen;
- ga je voor de beste deal; én
- voorkom je dat je een kat in de zak koopt.

*Wij werken standaard met een bouwtechnische keuring en een rechtsbijstandverzekering.



Koop je voor het eerst een huis?

Profiteer dan van ons speciale aanbod voor starters!

Hypotheek-aanbieding Speciaal voor kopers van voormalige huurwoningen

Startershypotheek

Laat je goed adviseren door Lamberink Financieel Adviseurs

- ✓ All-in Adviestarief, speciaal voor starters: € 2.650,-
- ✓ Alles inbegrepen. Ook aanvraag NHG, overlijdensrisicoverzekering, starterslening, starterssubsidie etc. Dus geen verrassingen achteraf.
- ✓ Echt onafhankelijk advies. Keuze uit meer dan 35 geldverstrekkers.
- ✓ Volledige begeleiding van A t/m Z.
- ✓ Betrokken adviseurs die de tijd voor je nemen.
- ✓ Gratis hulp bij aanvraag voorlopige belastingteruggave.
- ✓ Gratis bespaar-check van jouw verzekeringen. Behalve lagere premie krijg je ook € 200,- cashback als je jouw verzekeringspakket bij Lamberink onderbrengt
- ✓ Praxis bon t.w.v. € 100,- of Basis interieuradvies t.w.v. € 100.-

Maak kennis met onze adviseurs:

Patricia Berger
Financieel Adviseur



Jo Klamer
Financieel Adviseur

Siska Danhoff
Financieel Adviseur



Pieter Schilstra
Financieel Adviseur

Richard Derks
Financieel Adviseur



Maaïke de Swart
Financieel Adviseur

Arnoud Dijkstra
Financieel Adviseur



De juiste hypotheek? Lamberink maakt er werk van!

Assen
(0592) 33 84 10

Appingedam
(0596) 72 90 90

Coevorden
(0524) 51 88 88

Drachten
(0512) 74 90 00

Emmen
(0591) 65 33 55

Groningen
(050) 367 20 20

Hardenberg
(0523) 27 01 74

Leeuwarden
(058) 310 0000

Rolde
(0592) 30 11 77

Zuidlaren
(050) 402 37 10

lamberink.nl fa@lamberink.nl

Jouw onafhankelijke financieel adviseur in Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel





Drachten

Markt 2, 9203 AA Drachten
0512 749 000 | drachten@lamberink.nl

Leeuwarden

Lange Marktstraat 1, 8911 AD Leeuwarden
058 310 0000 | leeuwarden@lamberink.nl

