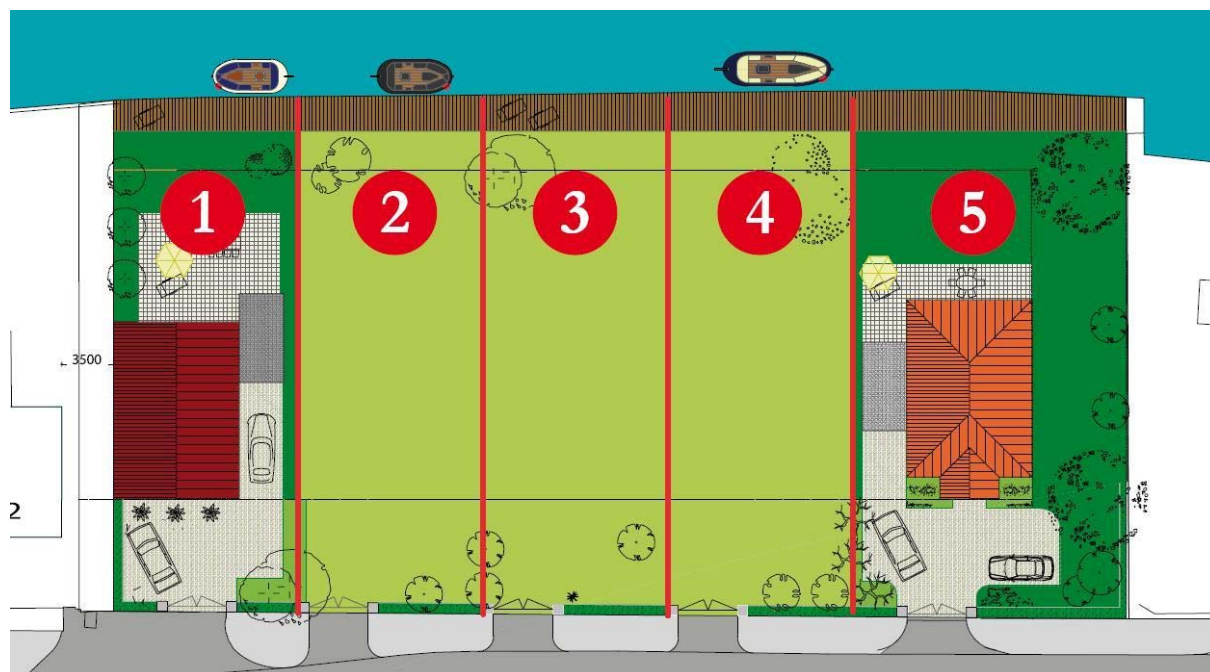




## Te Koop 5 vrije bouwkavels



### Steekterweg 40 te Alphen aan den Rijn

Wilt u uw eigen droomhuis realiseren op een vrijkavel aan de Oude Rijn?

Dan is dit uw kans wij hebben vijf bouwkavels te koop waarop uw woning gebouwd kan worden.

De kavels variëren qua oppervlakte van circa 434 m<sup>2</sup> tot zelfs circa 660 m<sup>2</sup>

Kavel 1	circa 434 m <sup>2</sup>	koopsom	€ 330.000,= vrij op naam
Kavel 2	circa 438 m <sup>2</sup>	koopsom	€ 340.000,= vrij op naam
Kavel 3	circa 440 m <sup>2</sup>	koopsom	€ 340.000,= vrij op naam
Kavel 4	circa 443 m <sup>2</sup>	koopsom	€ 345.000,= vrij op naam
Kavel 5	circa 660 m <sup>2</sup>	koopsom	€ 495.000,= vrij op naam

Op korte termijn heeft Bouwbedrijf Hartol bv het ontwerp van twee type woningen gereed.

Het is dan al mogelijk om voor circa € 240.000,= een complete woning te laten bouwen.

Binnen het nieuwe bestemmingsplan (eind van het jaar definitief) is per kavel het volgende mogelijk.

#### Kavel 1

- Woning max. 600 m<sup>3</sup> excl. bijgebouwen.
- Goothoogte 4 m
- Nokhoogte 8 m
- Bebouwing hoofdgebouw linkerzijde tot op erfgrrens mogelijk.
- Bebouwing hoofdgebouw rechterzijde min 1 meter uit erfgrrens.
- Bebouwing alleen mogelijk in bebouwingsvlak.
- Max. 40% van het bebouwingsvlak bebouwen.



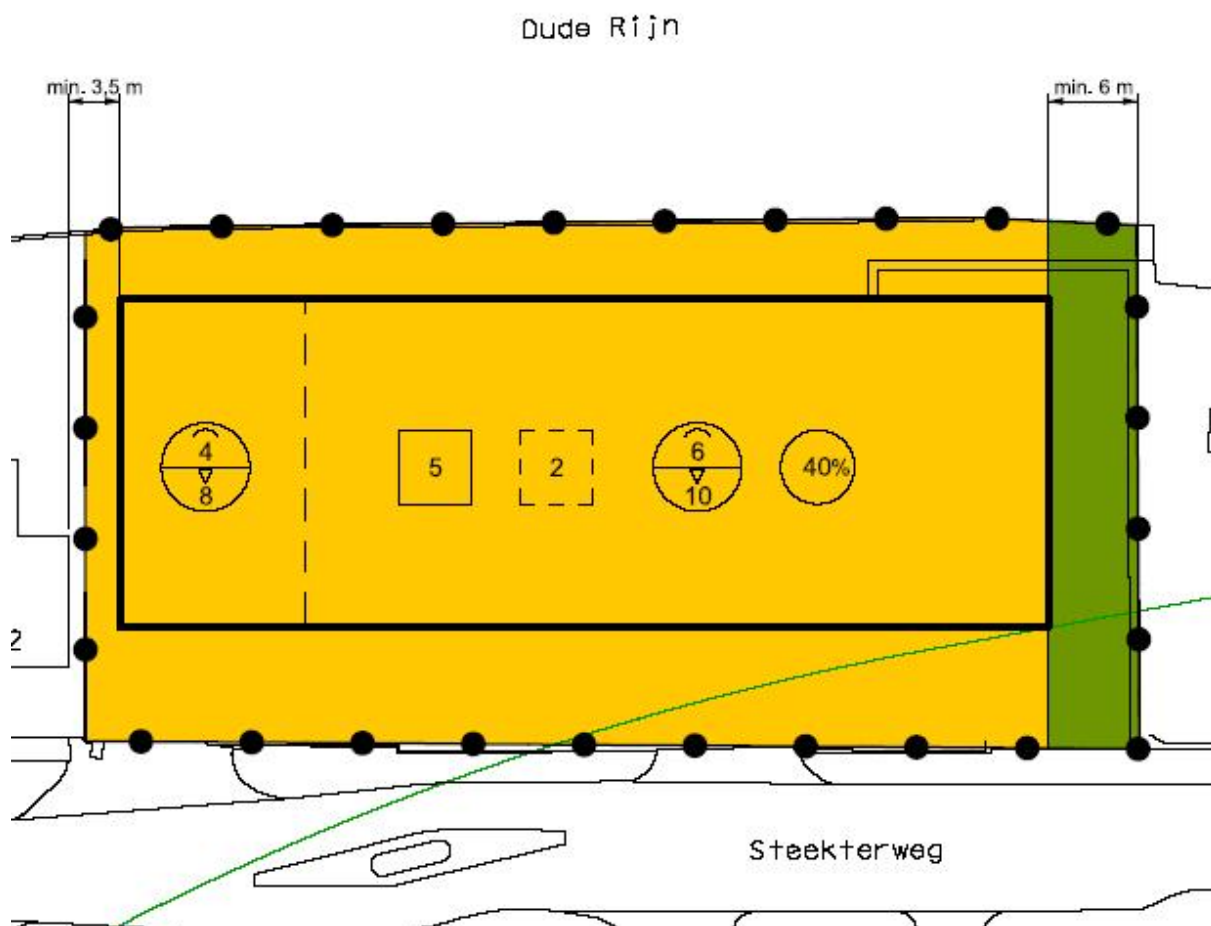


## Kavel 2 t/m 4

- Woning max. 800 m<sup>3</sup> excl. bijgebouwen.
- Goothoogte 6 m
- Nokhoogte 10 m
- Bebouwing hoofdgebouw linkerzijde min 3 meter uit erfrens. Bijgebouwen wel toegestaan in deze zone.
- Bebouwing hoofdgebouw rechterzijde min 1 meter uit erfrens.
- Bebouwing alleen mogelijk in bebouwingsvlak.
- Max. 40% van het bebouwingsvlak bebouwen.

## Kavel 5

- Woning max. 800 m<sup>3</sup> excl. bijgebouwen.
- Goothoogte 6 m
- Nokhoogte 10 m
- Bebouwing hoofdgebouw linkerzijde min 3 meter uit erfrens. Bijgebouwen wel toegestaan in deze zone.
- Bebouwing hoofdgebouw rechterzijde min 6 meter uit erfrens.
- Bebouwing alleen mogelijk in bebouwingsvlak.
- Max. 40% van het bebouwingsvlak bebouwen.
- In 6 meter zone (tuin) eventueel mogelijkheden voor vergunningsvrije bouwwerken.





# Bestemmingsplan Limes

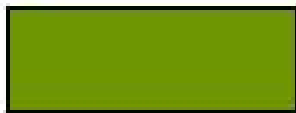
## Ontwikkellocatie Steekterweg 40



Plangrens



Uitgeefbaar terrein



Uitgeefbaar terrein - tuin



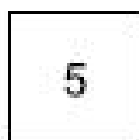
Bouwvlak



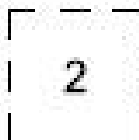
Scheidingslijn bouwhoogte



Grens geurzone



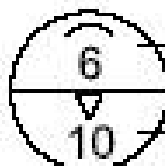
Maximaal aantal woningen



Maximaal aaneen te bouwen woningen



Bebouwingspercentage van het bouwvlak (excl. aanbouwen en bijgebouwen)



Goothoogte

Bouwhoogte





Locatie: Steekterweg 40 te Alphen aan den Rijn





## Ook uw woning verkopen?

Wanneer u plannen heeft om uw woning te verkopen, bent u op zoek naar een makelaar die het beste resultaat voor u bereikt en die uw belangen het beste behartigt. B&L Vastgoed heeft daarnaast ook nog het laagste tarief in de regio, wij hanteren een **vast laag tarief van 1,2%** van de gerealiseerde verkoopprijs.

**Voorbeeld:** Uw huis is € 265.000 waard.

Het Makelaarstarief:

**1,85 % €4.902,50** courtage  
**19% BTW € 931,48**

**B&L Vastgoed tarief :**

**1,2 % €3.180,00**  
**19% BTW € 604,20**

-----  
**€5.833,98** **Totaal**

-----  
**€3.784,20**

**Uw besparing is dus €2.049,78 B&L Vastgoed is ruim 35% goedkoper**

**B&L Vastgoed** beschikt over een groot zoekersbestand en woningzoekenden die bij ons zijn ingeschreven. Profiteer hiervan! Ook kunnen potentiële kopers op de website hun droomhuis vinden.

**B&L Vastgoed** neemt vooraf alles netjes met u door, u weet van tevoren hoe de zaken aangepakt gaan worden.

**B&L Vastgoed** beschikt over alle middelen om de juiste waarde vast te kunnen stellen. De directe aansluiting op het kadaster, de goede contacten met de gemeente en de toegang tot het landelijke uitwisselsysteem en uiteraard het eigen uitgebreide archief zijn hier een belangrijk onderdeel.

**B&L Vastgoed** is aangesloten bij de Vereniging Bemiddeling Onroerendgoed (VBO). Deze heeft een eigen gedragscode en een reglement op de tuchtrechtspraak, waardoor de kwaliteit van de service en dienstverlening wordt gewaarborgd.

De makelaars van **B&L Vastgoed** zijn gecertificeerd door het **SCVM**. Deze onafhankelijke stichting is o.a. erkend door 'Vereniging Eigen Huis' en **NHG**. Voorts zijn zij binnen de **SCVM** verplicht regelmatig bij te scholen om hun kennis op peil te houden.



**B&L Vastgoed** is door de ruime ervaring van bijna 10 jaar een specialist geworden in de regio en daarbuiten. Hierdoor bent u verzekerd van een uitstekend presenteren van uw woning in de media en de etalage en natuurlijk op internet.





# B&L Vastgoed BV



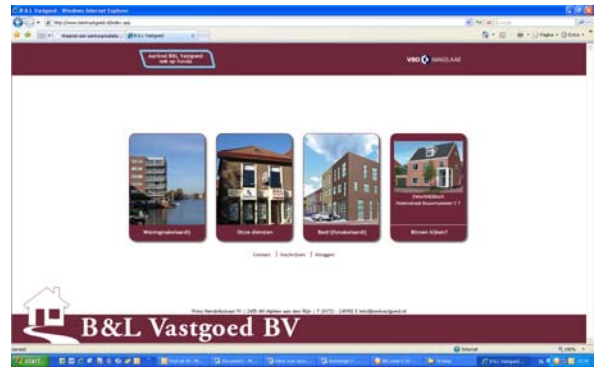
Funda.nl



Jaap.nl



Zoekallehuizen.nl



Benvastgoed.nl



Marktplaats.nl



Vbo.nl



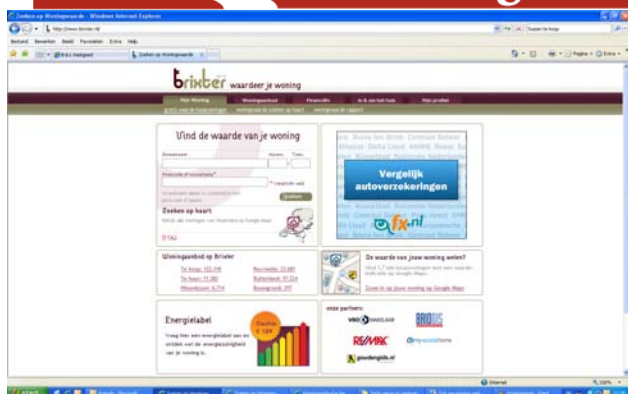
Moviq.nl



Huizenzoeker.nl

Prins Hendrikstraat 91, 2405 AH Alphen a/d Rijn  
Tel: 0172-24 59 02, Fax: 0172-24 59 04  
Internet: www.benvastgoed.nl, E-mail: info@benvastgoed.nl  
Rek.nr.: 11.57.69.218, K.v.K. nr.: 28086090, BTW nr.: NL815.02.065





Brixter.nl



Woningennet.nl

Veel diensten zijn bij **B&L Vastgoed** een gewoonte. De volgende diensten zijn standaard inbegrepen in onze toch al lage courtage van slechts **1,2%**:

- Het maken van een **full-color verkoopbrochure** van uw woning.
- Indien u dit wenst, het plaatsen van een **'TE KOOP' bord** of **3-D vouwbord**.
- **Versturen van verkoopbrochures** aan potentiële kopers uit het zoekersbestand van B&L Vastgoed. En het per post of e-mail op de hoogte brengen van de bezoekers op internetsite en ons zoekersbestand.
- Het vermelden van uw woning op het **landelijk uitwisselsysteem** van alle makelaars.
- Het presenteren van uw woning in onze **etalage**.
- Het plaatsen van uw woning met kleurenfoto's op bovenstaande **internetsites**.
- Zoveel **bezichtigingen** uitvoeren als nodig is voor de verkoop (ook op zaterdag en avonduren)
- Kadastrale recherche.
- Het plaatsen (in overleg) van **advertenties** in de regionale weekbladen.
- Volledig verzorgen van de **onderhandeling**.
- Opstellen van de **koopakte**.
- Voor overdracht bij de notaris de **inspectie** verzorgen.

**Kortom. Deskundige begeleiding van het eerste contact tot aan de notaris.**

**De klanten van B&L Vastgoed maken GRATIS gebruik van deze verhuishwagen!**



**B&L Vastgoed** komt graag met u in contact, wanneer u plannen heeft tot verkoop van uw woning. Wanneer u contact met ons opneemt, komen wij **geheel vrijblijvend én gratis** bij u langs. Dit kost u niets en verplicht u tot niets. Maar geeft u wel een duidelijk en helder beeld van de waarde van uw woning.





## Een woning aankopen?

**B&L Vastgoed** kan u begeleiden bij de aankoop van uw woning. Het aankopen van een woning is één van de belangrijke gebeurtenissen in uw leven! Maar tijdens het kopen van een huis komen er veel zaken op u af. U moet in korte tijd veel belangrijke beslissingen nemen. Hoe reëel is de vraagprijs? Met welke juridische zaken moet u rekening houden? Doet u een bod met ontbindende voorwaarden? Kennis van zaken is daarbij van groot belang.

Met de aankoopmakelaars van **B&L Vastgoed** heeft u die kennis in huis en wel tegen **scherpe tarieven**. Daarnaast zijn deeldiensten altijd bespreekbaar. U betaalt alleen voor de deeldienst die u afneemt.

Uw aankoopmakelaar zorgt voor een goede ondersteuning tijdens het aankooptraject. Wat kunt u verwachten van de aankoopmakelaar van **B&L Vastgoed**?

- Dat u wordt ondersteund door een ervaren makelaar, welke volledige inzicht heeft in de plaatselijke woningmarkt.
- Dat u op de hoogte wordt gehouden van het actuele woningaanbod.
- Dat de woning tijdens een bezichtiging kritisch wordt bekeken.
- Dat de makelaars van **B&L Vastgoed** op het juiste moment kunnen inschatten of een bouwkundig onderzoek op zijn plaats is.
- Dat de onderhandelingen professioneel voor u worden uitgevoerd.
- Dat de te ondertekenen koopakte inhoudelijk wordt beoordeeld en eventueel waar nodig wordt gewijzigd.
- Dat u wordt begeleid bij de eindoplevering en bij het ondertekenen van de akte van levering bij de notaris.

Emotie is vaak de dief van uw portemonnee. Wij hebben die emotie bij uw woning niet. U bespaart geld door een heldere onderhandelingsstrategie, iets dat voor ons dagelijks werk is. Daarnaast hebben wij goede contacten met notarissen, taxateurs en hypotheekadviseurs en kunnen wij ook op dit gebied heel prijsbewust met u meedenken.

Kortom: Een aankoopmakelaar van **B&L Vastgoed** inschakelen verdient zich terug!

Wij van **B&L Vastgoed** aankoopmakelaars, hebben inzicht in de waarde en de (on)mogelijkheden van een woning. Hierdoor wordt u behoed voor het doen van een miskoop.

## Wij gaan voor de scherpste prijs en beste voorwaarden!





## De meest gestelde vragen over bezichtigingen, onderhandelingen en koopovereenkomsten.

"Word ik koper als ik de vraagprijs bied?" en "Wanneer is de koop definitief?", zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Hieronder krijgt u antwoord op deze vragen en nog acht veel voorkomende onduidelijkheden in het traject van uw interesse in een woning tot en met het bod dat u doet op een woning. Lees deze informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

### VRAAG & ANTWOORD

#### 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 al 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 eersteieder 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 eerst 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 vraag zes "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 weer te verhogen en de koper om zijn bod weer te verlagen.

#### 4. Wanneer wordt de koopakte gemaakt?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken bij de koop (dat zijn meestal de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden), dan is er een koop. De verkopende makelaar legt deze koop schriftelijk vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen mondeling hebben afgesproken. Meestal wordt er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn vóór 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. Wanneer is de koop definitief?

U krijgt als koper, nadat u een kopie van de volledig ondertekende koopakte ontvangen heeft, drie dagen bedenktijd. Gedurende deze drie dagen heeft u als koper het recht de koopakte te ontbinden. Na afloop van deze drie dagen is de koop definitief.

#### 6. 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.

## **7. Mag een makelaar tijdens de onderhandeling het systeem van verkoop wijzigen?**

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 (zie ook vraag acht en negen). 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 makelaar naar de folder over deze procedure.

## **8. 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.

## **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 al wel 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 nog wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een al 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 kunt u niet eisen; de verkoper en verkopende makelaar beslissen zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

## **10. 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 gaan?**

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

## **11. 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 (6%) 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 dat van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen.

