



AANKOOPPROCES
NOORDERHORIZON FASE 4

Noorder
Horizon

Aankoopproces

NoorderHorizon fase 4

Benieuwd hoe het aankoopproces in zijn werk gaat?

We hebben het in een stappenplan voor je uitgeschreven.

Stap 1 Geef je woonvoorkeuren door

Vanaf nu is het mogelijk om op de website onder het kopje 'woningaanbod' alle woningen van **fase 4** te bekijken. Zo kun je per woning zien hoe groot de woning is, hoe groot het perceel is en hoe de plattegrond eruitziet. Klik de woningen aan om de beelden, plattegronden en de vrij op naam prijs in bandbreedte te zien.

Wij zijn benieuwd welke woningen jou het meest aanspreken! Via je persoonlijke account kun je aangeven in welke woningen je de meeste interesse hebt door hartjes te geven aan jouw favorieten. Heb je je voorkeuren al doorgegeven maar wil je ze toch nog wijzigen? Ook dat kan via je account!

Stap 2 Plan een financieel oriëntatiegesprek

Kopers (en potentiële kopers) van een woning in **NoorderHorizon** kunnen profiteren van de kennis en mogelijkheden van de hypotheekspecialisten van **NEXTHome**, de hypotheekpartner van Dura Vermeer. **Vanaf nu** is het mogelijk om een oriëntatiegesprek aan te vragen bij NextHome. Tijdens dit gratis en vrijblijvende gesprek krijg je naast uitleg over duurzaamheidshypotheek ook inzicht in de haalbaarheid van een hypotheek.

De oriëntatiegesprekken bij NEXTHome zijn mogelijk tot en met **vrijdag 31 oktober**. **Let op:** krijg jij een positieve beoordeling bij NEXTHome dan krijg je daarmee voorrang op de toewijzing. Plan daarom nu een afspraak in.

Een oriëntatiegesprek bij NEXTHome vraag je aan door het intakeformulier in te vullen (zie downloads) en dit te mailen naar **info@nexthome.nl**. NEXTHome nodigt je vervolgens uit voor een gesprek. Dit kan op het kantoor van NEXTHome maar kan ook online of telefonisch worden ingepland.

Heb je al een eigen hypotheekverklaring? Dan kun je deze laten checken door NEXTHome en alsnog voordeel krijgen bij de toewijzing.

Disclaimer: Dura Vermeer ziet zelf geen financiële gegevens van (potentiële) kopers in. Wij krijgen alleen te horen of jouw woningvoorkeur haalbaar en betaalbaar is.

Stap 3 Start verkoop 28 oktober

Vanaf **dinsdag 28 oktober om 12.00 uur** start de verkoop. Je kunt je inschrijven via je persoonlijke accountomgeving op de website. Via het inschrijfformulier kun je je voorkeur(en) voor een of meerdere woningen doorgeven. Zodra je het formulier hebt ingevuld, kun je het digitaal ondertekenen en definitief indienen.

Op **dinsdag 28 oktober** heten we je van harte welkom bij het start verkoopevent van NoorderHorizon. Tussen 17.00 en 19.00 uur ontvangen we je graag bij Locatie: Kade Z (Van Starckenborghkanaal Zuidzijde 1, Zuidhorn).

Ons verkoopteam staat voor je klaar om je alles over het project, de woningen en de kavels te vertellen. Ook zijn vanaf dat moment alle verkoopdocumenten per bouwnummer te downloaden via de woningzoeker op de website (tabblad documenten).

Belangrijk: het geven van een hartje in een eerdere fase is niet voldoende om in aanmerking te komen voor een optie.

De inschrijving sluit op dinsdag 4 november om 09.00 uur. Daarna is inschrijven alleen nog mogelijk als reservekandidaat. Zorg er dus voor dat je je inschrijving op tijd afrondt!

Stap 4 Toewijzing

Op **donderdag 6 november** worden de woningen toegewezen. De toewijzing vindt plaats op basis van zoveel mogelijk eerste voorkeuren. Daarnaast krijgen kandidaten met een positieve uitkomst van het oriëntatiegesprek voorrang. Wij streven naar een optimale verdeling van alle bouwnummers. Als jij de enige bent met een voorkeur voor een bepaald bouwnummer, dan wordt dit bouwnummer aan jou toegewezen.

Alle kandidaten die een woning toegewezen krijgen, worden op **donderdag 6 november** gebeld met het goede nieuws. Heb je geen woning toegewezen gekregen? Dan word je automatisch reservekandidaat. Reservekandidaten ontvangen hierover uiterlijk **donderdag 6 november 15.00 uur** een e-mail. Heb je een woning toegewezen gekregen? Dan plannen we direct een afspraak in met de makelaars.

Stap 5 Makelaarsgesprekken

Na de toewijzing word je uitgenodigd voor een eerste gesprek bij de makelaar en – als je nog geen oriëntatiegesprek hebt gehad – ook bij NEXTHome. Tijdens dit gesprek krijg je alle informatie over de woningen en het project. Van de makelaar ontvang je daarnaast alle relevante documenten, zodat je deze thuis rustig kunt doornemen.

De optieperiode duurt ongeveer één week. Daarna volgt een tweede gesprek bij de makelaar voor de ondertekening van de koop- en aannemingsovereenkomst.

Uiteraard staat het verkoopteam tussentijds altijd klaar om jouw vragen te beantwoorden.

Stap 6 Showroom THUIS

Na het ondertekenen van de koop- en aannemingsovereenkomst begint het leukste deel: het vormgeven van jouw nieuwe woning. Dat vraagt de nodige voorbereiding, want er is zoveel te kiezen.

Bij **THUIS – de showroom** kun je terecht voor vloer- en wandafwerking, raamdecoratie of zelfs een kast op maat. Je kijkt, vergelijkt en kiest in een vroeg stadium de mooiste producten uit. Alle kleuren, stijlen en materialen zijn er te zien en te voelen. Laat je inspireren door de laatste trends en ontdek wat het beste bij jou past.

Wie een nieuwbouwwoning bij Dura Vermeer koopt, krijgt standaard een complete keuken en badkamer. Zo hoef je niet met allerlei verschillende partijen om de tafel. En de garanties? Ook die zijn geregeld, zodat jij optimaal kunt genieten van je nieuwe droomwoning. Wil je de keuken of badkamer aanpassen naar jouw smaak? Dan doe je dat eenvoudig bij THUIS – de showroom.