

te koop



De Zegge 2

Zwartsluis

Vraagprijs € 550.000 k.k.

BONTHUIS VAARTJES
MAKELAARS

Referenties van Funda



"Wij kunnen de makelaars van Bonthuis Vaartjes omschrijven als: bedreven, enthousiast en erg betrokken. Ze reageren snel op vragen en communiceren goed. Ze hebben laten zien maatwerk te leveren, wat zich heeft geuit in een positief resultaat! Waarvoor dank!"

"De begeleiding tijdens het verkoopproces was prettig, alert en ter zake. Zeer goede kennis van de lokale markt."

"Vanaf het eerste telefoongesprek tot de laatste altijd duidelijkheid en eerlijkheid. Goed contact. Afspraak is afspraak."

Klanten geven ons een : 9,4

Bron: Funda

Een juiste indruk van een woning krijgt u met een vrijblijvende bezichtiging. Tijdens de bezichtiging leiden wij u rond door de woning en geven u aanvullende informatie.

Een huis kopen is geen alledaagse bezigheid

Voordat u eventueel een bieding uitbrengt op een woning, verzekert u zich ervan, dat u onderzoek heeft verricht naar alle aspecten die in het algemeen en voor u in het bijzonder van belang zijn bij het nemen van uw aankoopbeslissing. Bestudeert u deze informatiebrochure, win bijvoorbeeld informatie in bij de desbetreffende gemeente en laat uw financiële mogelijkheden op een rijtje zetten. Laat alle voor u belangrijke zaken tijdens de bezichtiging aan de orde komen en vraag onze medewerker(s) om tekst en uitleg bij eventuele onduidelijkheden.

Brochure

Deze informatie 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. Indien bijgesloten, geeft het overzicht van vaste lasten slechts een indicatie van de woonlasten van de huidige bewoners. Eventuele bouwtekeningen kunnen in de loop der jaren aangepast zijn, waardoor de tekeningen zouden kunnen afwijken van de feitelijke situatie. Derhalve kunnen aan de bijgevoegde tekeningen geen rechten worden ontleend. Met betrekking tot de eventueel bijgevoegde lijst van zaken, is deze onder voorbehoud van tussentijdse wijzigingen.

U bent van harte welkom!



Kenmerken

WOONOPPERVLAKTE
155 m²

PERCEELOPPERVLAKE
376 m²

TUIN LIGGING
noordwest

INHOUD
645 m³

BOUWJAAR
1993

AANTAL KAMERS
4

AANTAL SLAAPKAMERS
3 (mogelijkheid 4)



A

Omschrijving

Verrassend ruime gezinswoning op unieke hoeklocatie met vrij uitzicht over het groen!

Ben je op zoek naar een woning die nét even anders is dan de rest? Een huis waar ruimte, licht en luxe samenkomen in een speelse en doordachte indeling? Dan is De Zegge 2 in Zwartsluis precies wat je zoekt! Deze onder architectuur gebouwde en uitstekend onderhouden woning met een woonoppervlakte van maar liefst 155 m²(exclusief de garage), een royale tuin met veranda én hot tub, is gelegen in een rustige, kindvriendelijke woonwijk met veel groen, nabij alle dagelijkse voorzieningen.

Bij aankomst valt direct de moderne uitstraling van de woning op: een robuust en strak ontwerp van de architect met speelse lijnen en veel lichtinval. Je parkeert je auto eenvoudig op de eigen oprit.

KOM BINNEN !

Je betreedt de woning via de voordeur. In de hal bevinden zich het moderne toilet, de trapopgang naar boven en toegang tot zowel de bijkeuken als de woonkamer. De woonkamer is royaal van formaat, strak afgewerkt met neutrale kleuren en voorzien van grote ramen en een schuifpui aan de achterzijde. Hierdoor stroomt het daglicht rijkelijk naar binnen en heb je een prachtig vrij uitzicht op de tuin. Er is meer dan voldoende ruimte voor een gezellige zithoek, speelhoek én een riante eettafel.

De open keuken is eveneens royaal te noemen. Deze is uitgevoerd met warme houten fronten, een zwart granieten werkblad en diverse inbouwapparatuur, waaronder een elektrische kookplaat, afzuigkap, oven en vaatwasser. De keuken biedt volop werk- én bergruimte: ideaal voor zowel koken als bakken. In de hal bevindt zich ook de toegangsdeur naar de bijkeuken. Hier zijn de aansluitingen voor wasapparatuur te vinden, en je hebt direct toegang tot de oprit.

EERSTE VERDIEPING

Op de eerste verdieping beschik je over een zee aan ruimte. Deze etage telt drie volwaardige slaapkamers, allen netjes afgewerkt met neutrale kleuren en voorzien van grote ramen die zorgen voor veel lichtinval.

De master bedroom, gelegen aan de voorzijde, is extra ruim en biedt volop plek voor een kingsize bed en een grote kledingkast. De overige kamers zijn perfect in te richten als kinderkamer, werkkamer of logeerruimte. Dankzij de praktische indeling zijn er talloze gebruiksmogelijkheden voor het hele gezin.

De badkamer is compleet uitgerust met een ligbad, ruime inloopdouche, zwevend toilet en een wastafel

Op de overloop is een airconditioning geplaatst die zorgt voor een aangenaam binnenklimaat tijdens warme dagen.

Omschrijving

TWEEDE VERDIEPING

Via een vaste trap bereik je de tweede verdieping, waar zich een handige zolderruimte bevindt. Handig om te gebruiken als extra opslagruimte of vierde slaapkamer.

"Tuin met overkapping, hot tub en volop privacy"

De achtertuin is een heerlijke plek voor jong en oud. Deze is modern en onderhoudsvriendelijk aangelegd met grote terrastegels, beplanting en een royale veranda met overkapping. Hier kun je het hele jaar door genieten van het buitenleven, bijvoorbeeld aan de eettafel of ontspannen in de loungehoek.

Een absolute eyecatcher is de houtgestookte hot tub, die een extra dimensie toevoegt aan het woongenot. Onder de overkapping ontstaat een wellnessgevoel als je op vakantie bent.

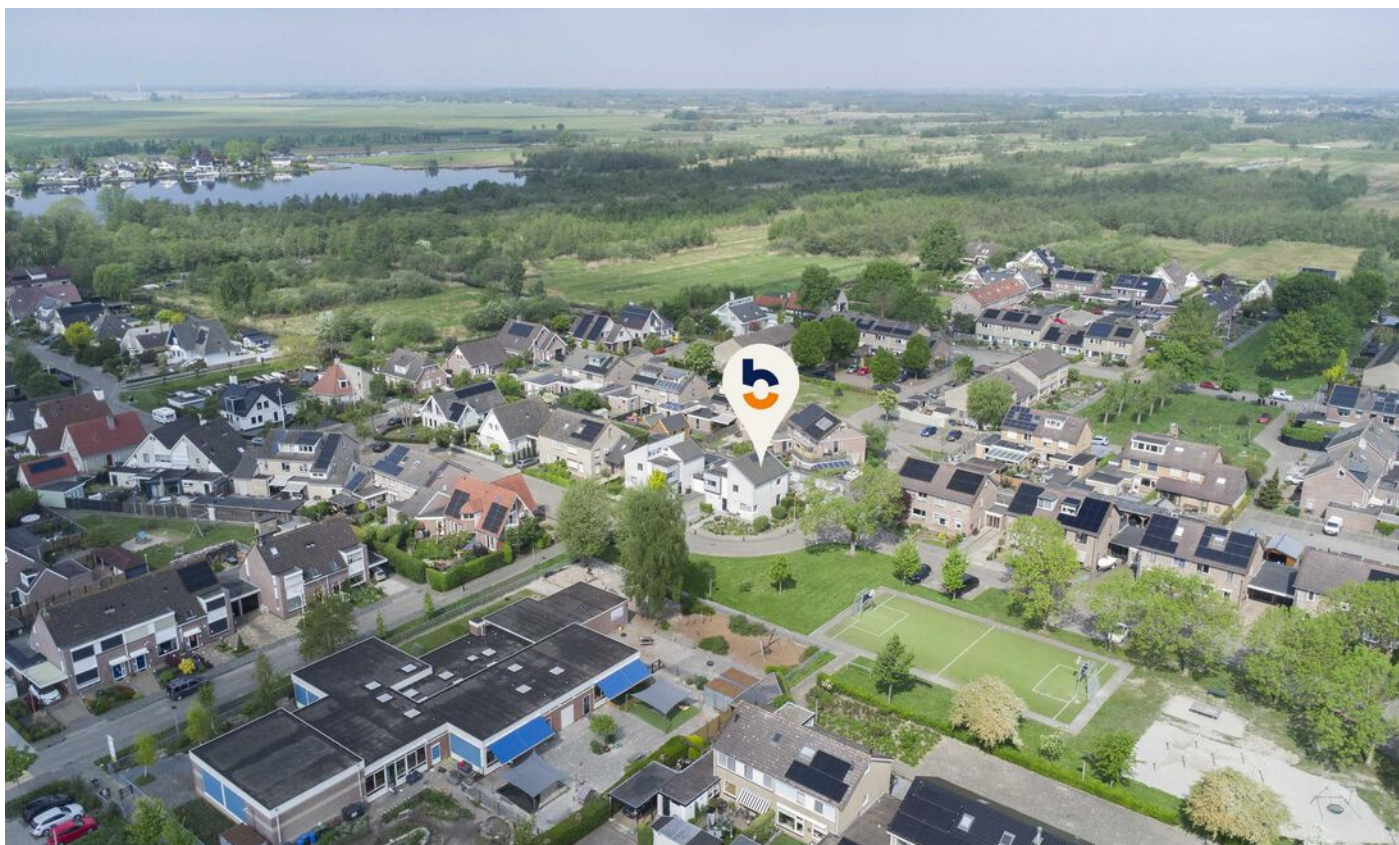
De aangebouwde garage/berging is ca. 8 meter diep en multifunctioneel te gebruiken. Er is ruimte voor een auto, fietsen, werkbank of extra opslag. De elektrische garagedeur zorgt voor gemak en veiligheid. Op de oprit is plek voor meerdere auto's.

LOCATIE

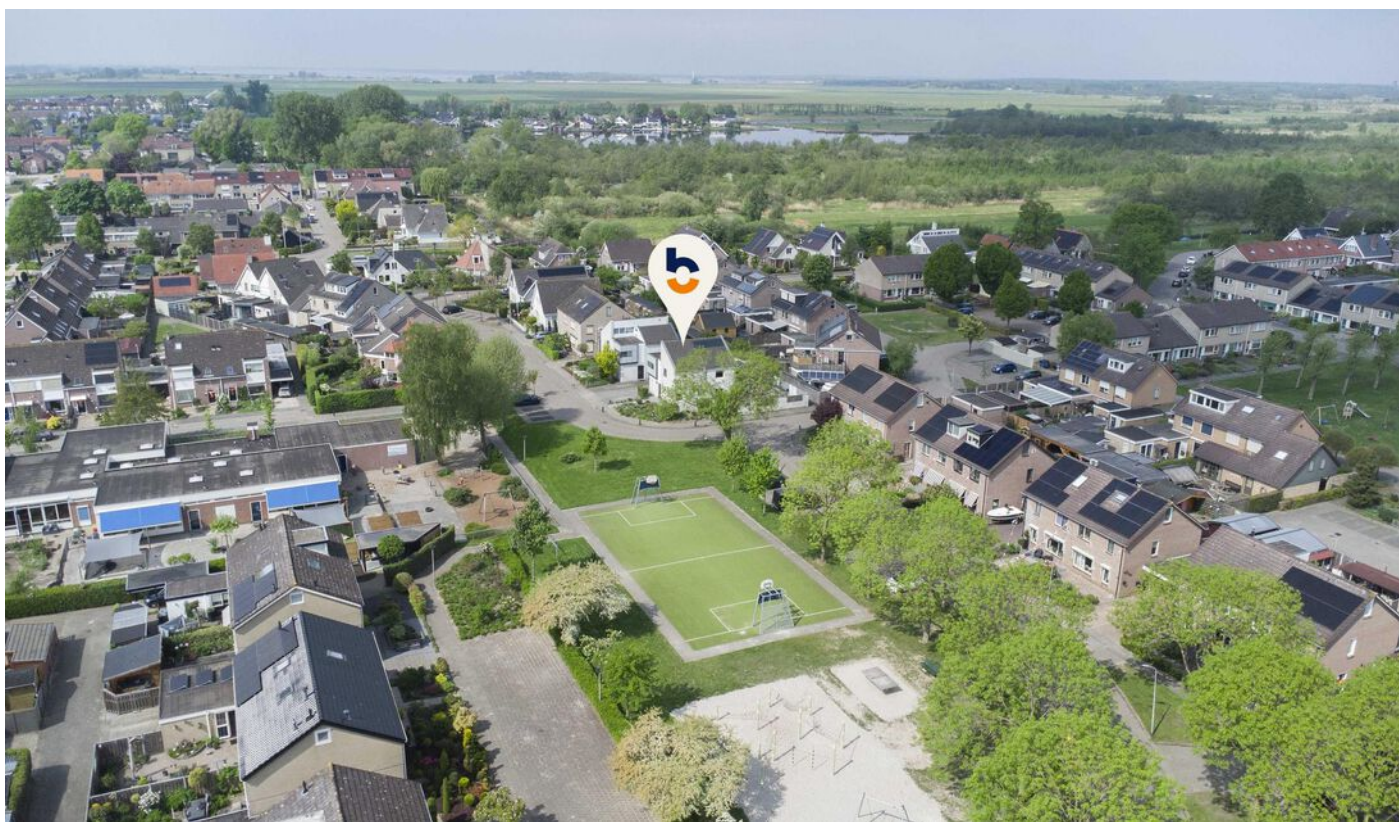
De woning is gelegen in een prettige woonwijk in Zwartsluis, op korte afstand van winkels, basisscholen, sportverenigingen en natuur. De ligging op een hoekperceel zorgt voor extra privacy en ruimte rondom de woning. Uitvalswegen richting Meppel, Zwolle en Steenwijk zijn eenvoudig bereikbaar, en ook het openbaar vervoer is goed geregeld.

Zie jij jezelf hier al wonen?

Deze woning is meer dan alleen een huis! Kom de sfeer zelf ervaren tijdens een bezichtiging, en laat je verrassen door de ruimte, luxe en het comfort die De Zegge 2 te bieden heeft.







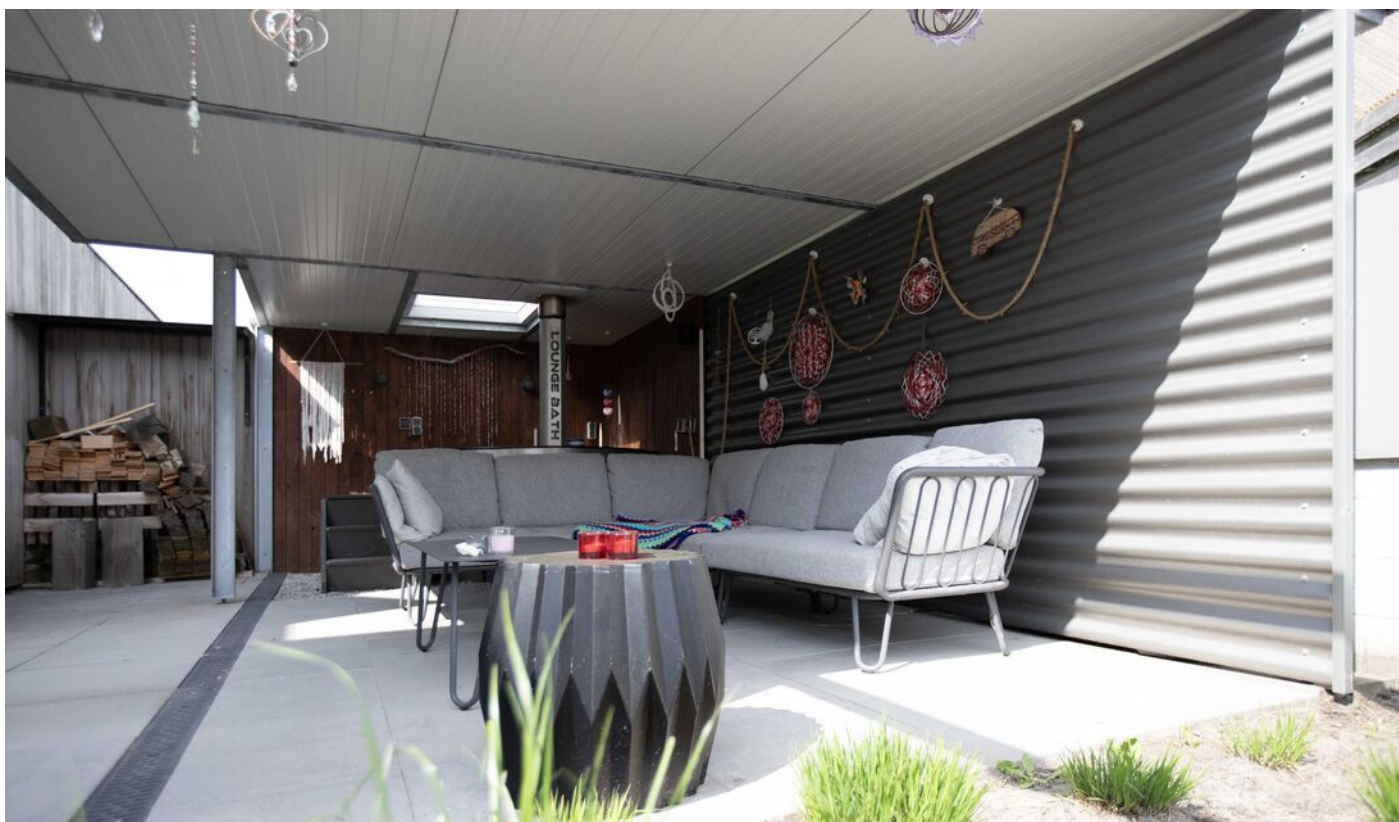




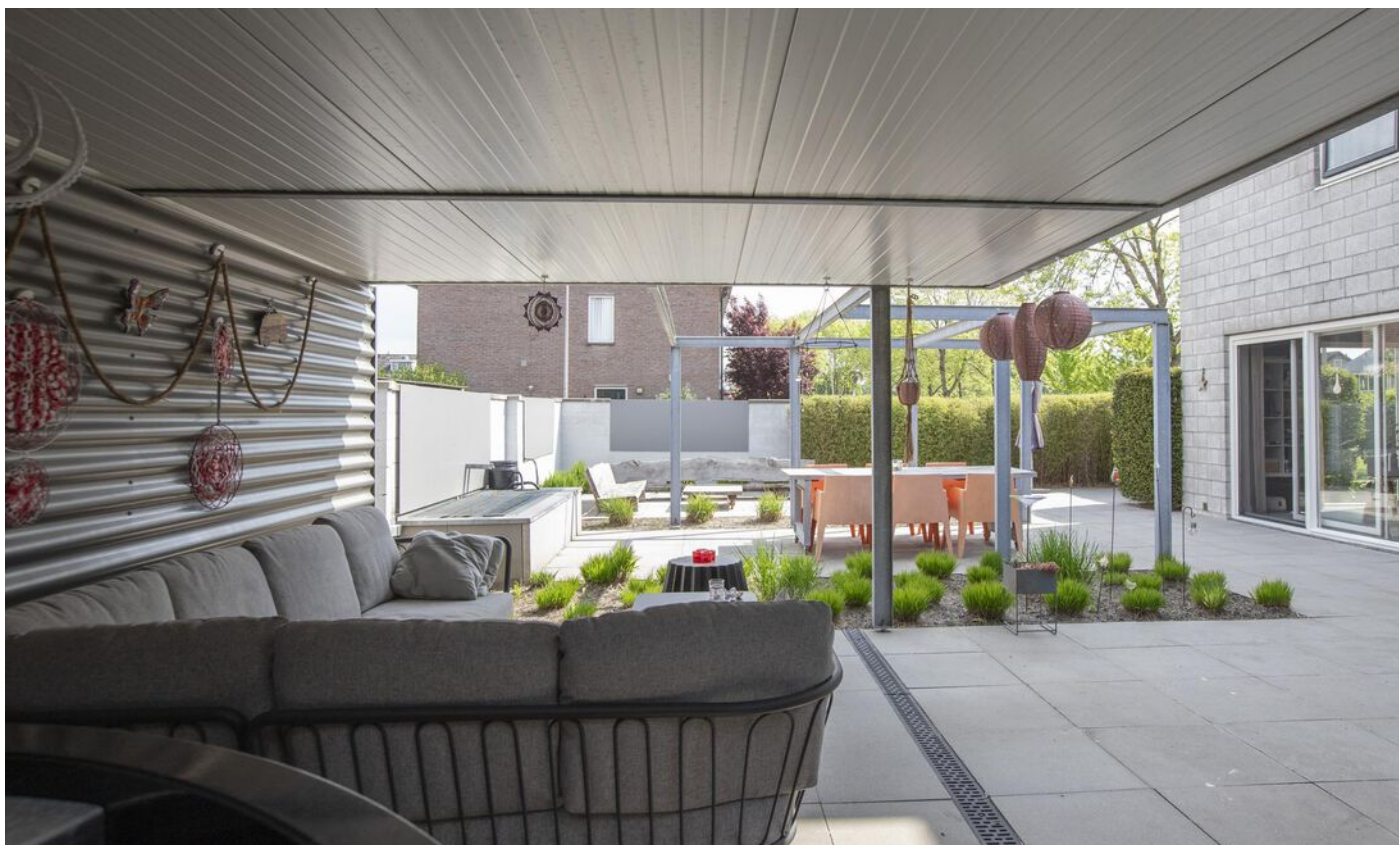






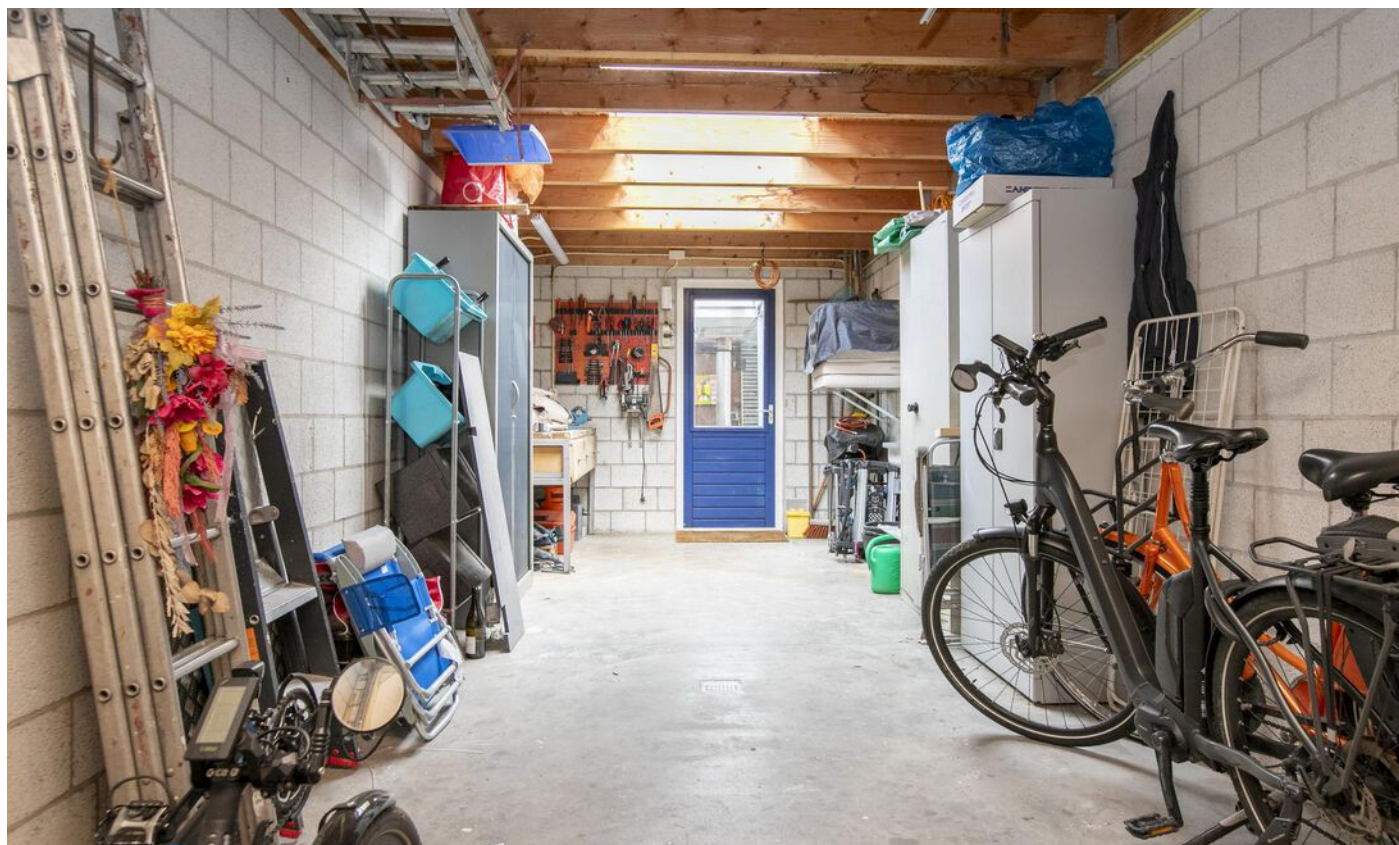


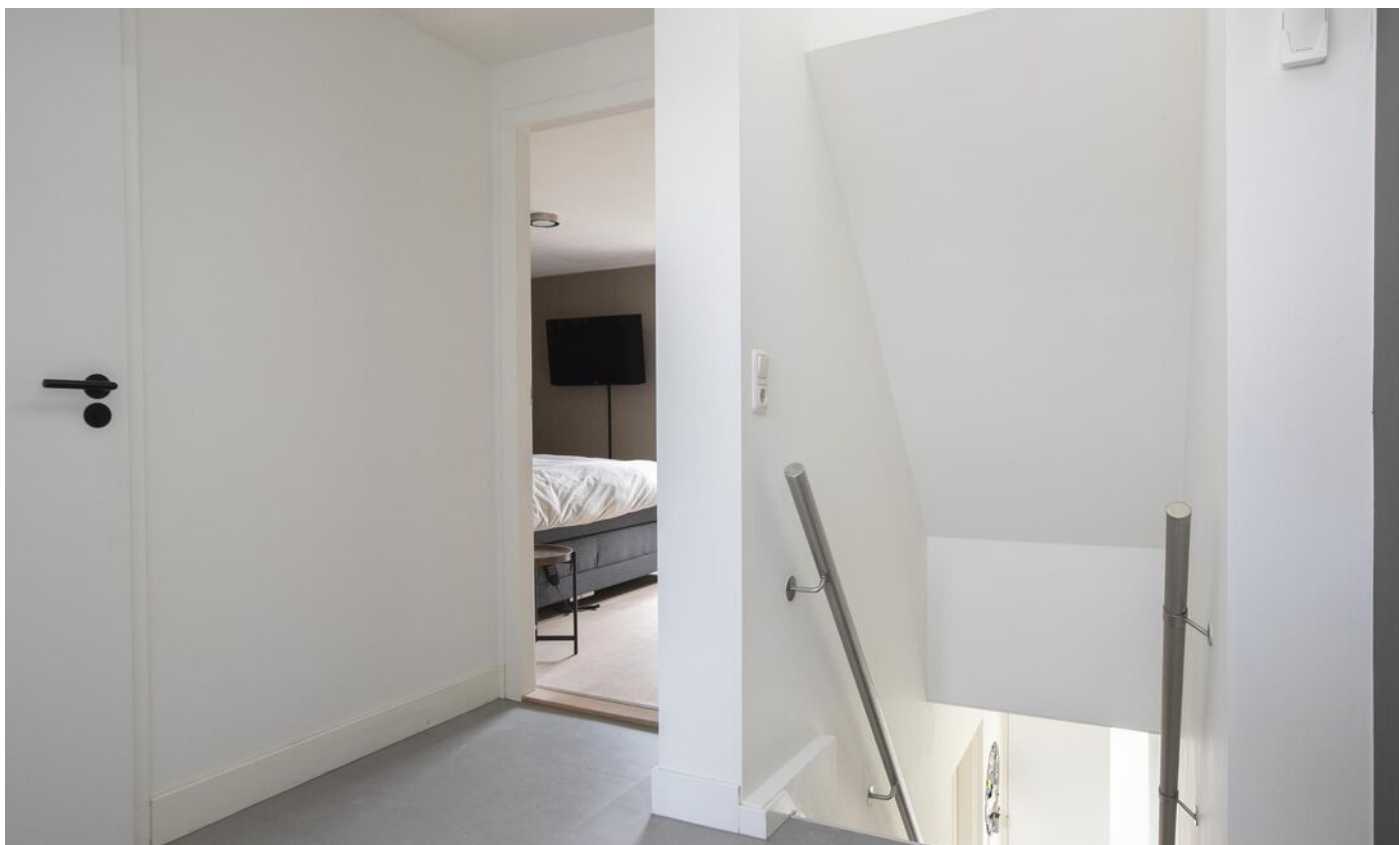














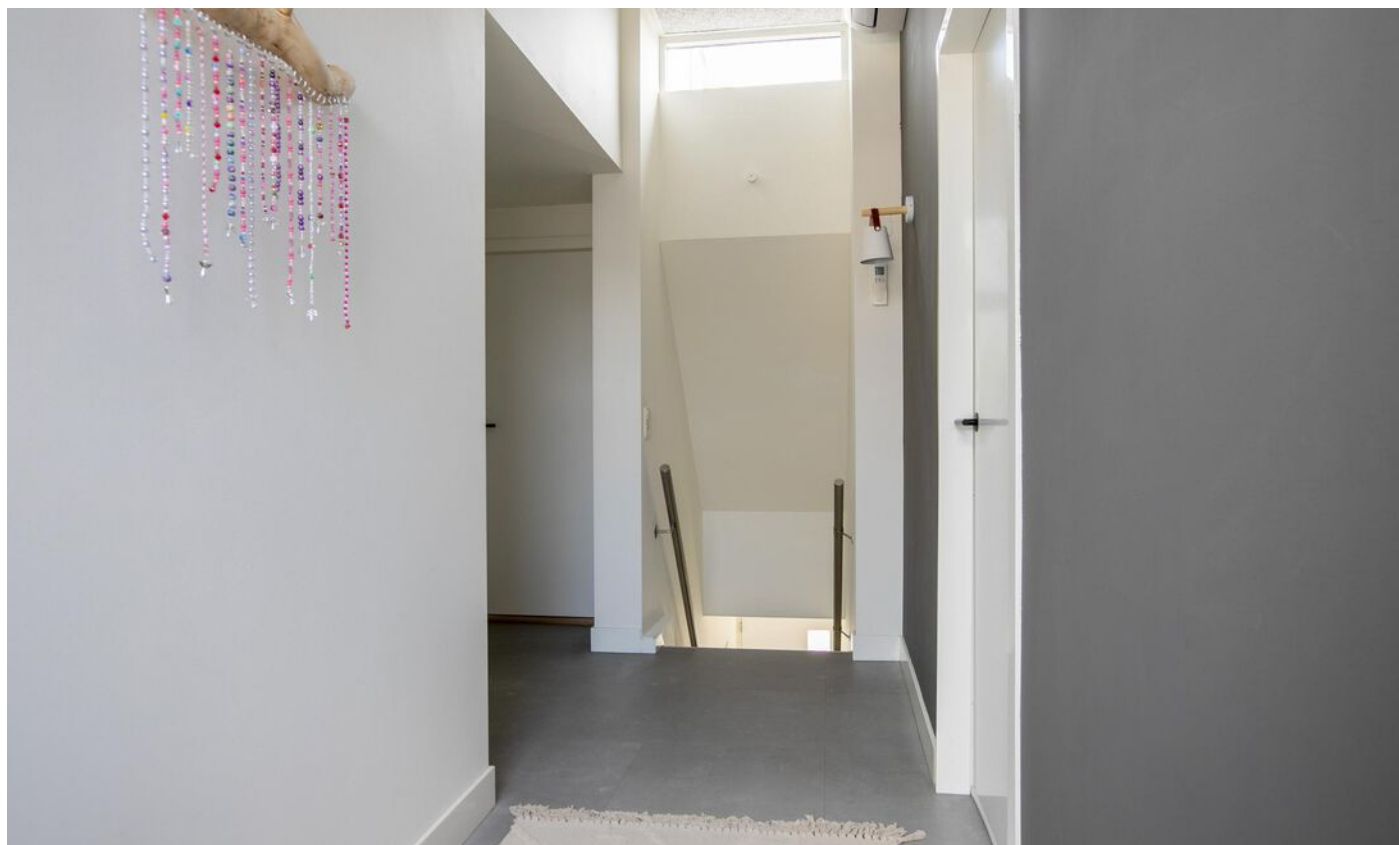












Plattegrond Begane grond



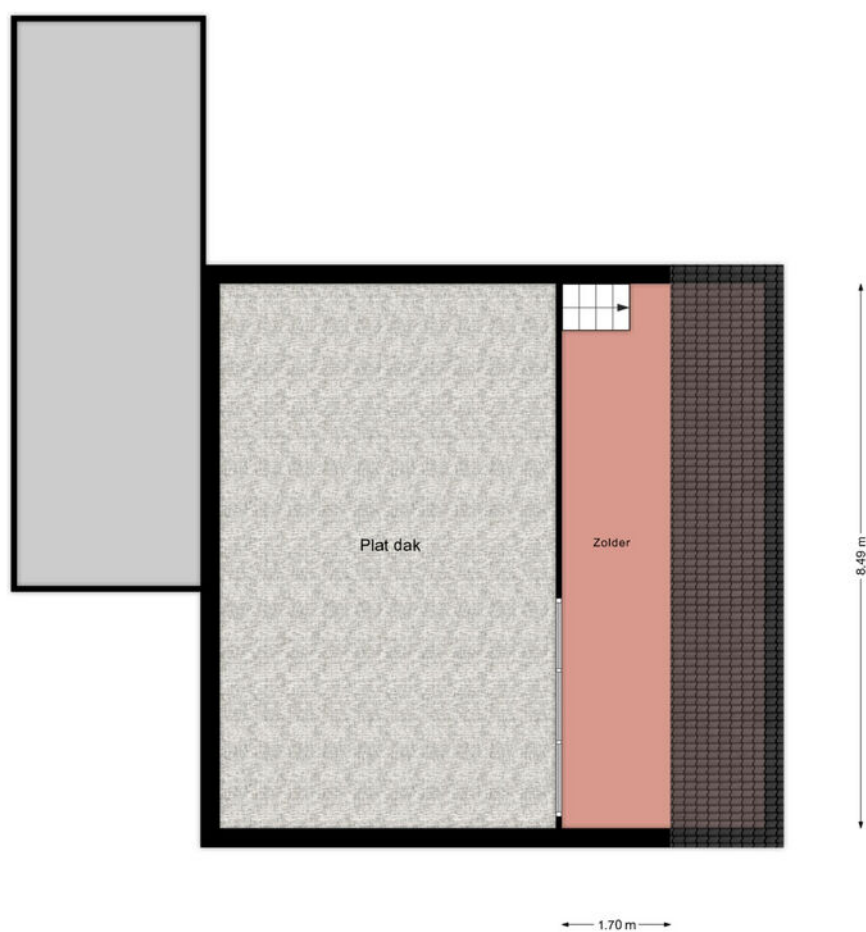
Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden. Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond 1e verdieping



Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden. Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

Plattegrond Zolder

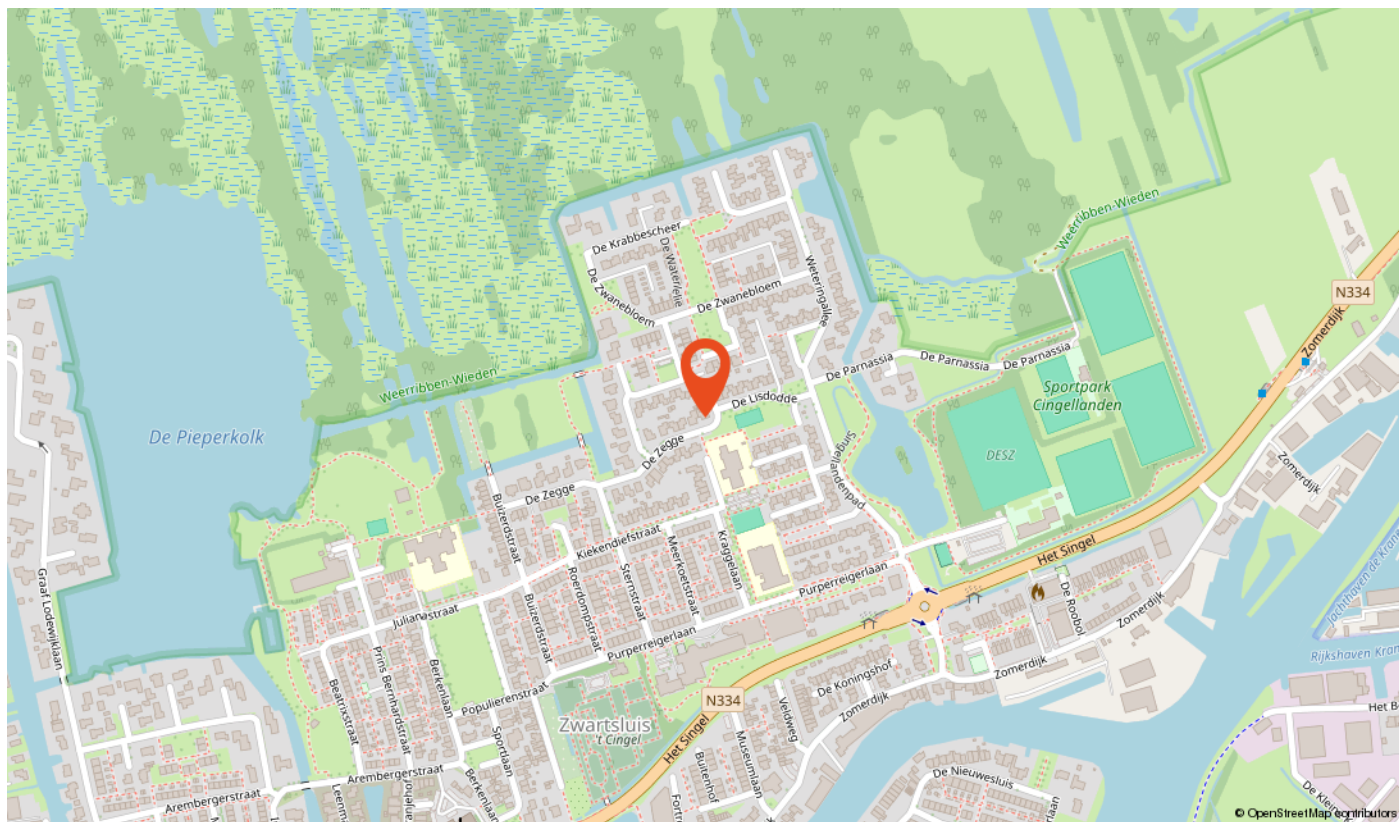
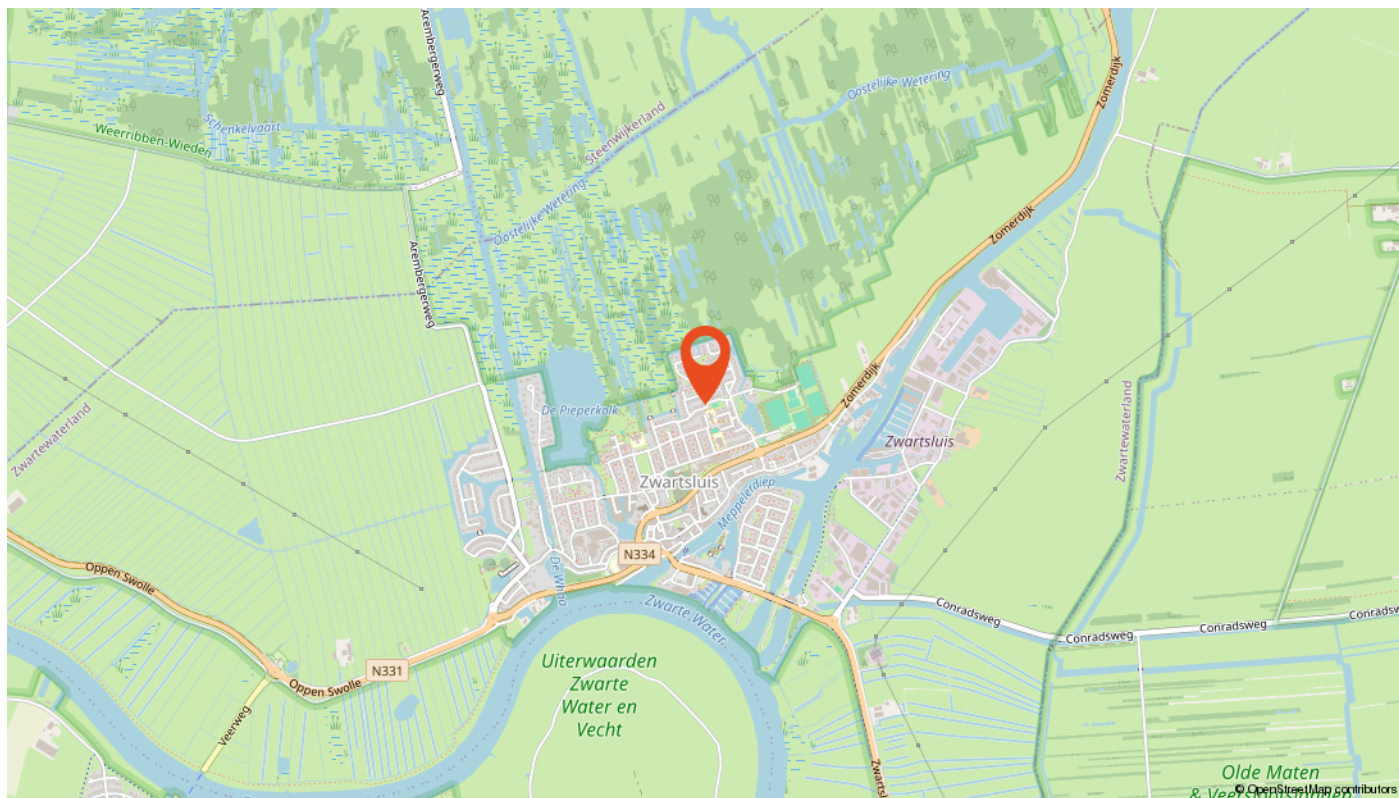


Deze plattegronden zijn opgemaakt voor indicatieve doeleinden. Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend.

Kadastrale kaart



Locatie



Hypotheeken

Bonthuis Vaartjes Makelaars is aangesloten bij de Hypotheekshop.

Onze hypotheekadviseurs nemen je persoonlijke woonwensen, inkomen en toekomstplannen als uitgangspunt. Want iedereen - en dus ook elk hypotheekadvies - is uniek. Wij vergelijken het complete hypotheekaanbod van ruim 40 geldverstrekkers. Helemaal onafhankelijk én op maat.

Maak vrijblijvend een afspraak

Een hypotheek afspraak kan op één van onze kantoren.

- Zwartsluis - Sportlaan 2
- Genemuiden - Oosterkaai 51

Telefoon: **038-3868507**

De Hypotheekshop heeft geen enkele contractuele verplichting tot advisering, bemiddeling of verkoop van een product van welke bank, verzekeringsmaatschappij of andere financiële instelling dan ook. De Hypotheekshop bemiddelt onder andere wel voor de onderstaande instellingen:

• ABN AMRO • Aegon • Allianz • Argenta • ASR Verzekeringen • Attens • Bijbouwe / Dynamic • BLG Wonen • BNP Bariparis • Cardiff • Callas • Centraal Beheer • Credivance / Defim • Dazure • Dela • Duitse Volksbank • Florius • Hera Life • HollandWoont • Hypotrust • ING • Interbank • IQWoon • Klaverblad • Lloyds Bank • Lot Hypotheken • Merius • MoneyYou • Munt Hypotheken • Nationale Nederlanden / Delta Lloyd • NBIC Direct Hypotheken • Obvion • Onderlinge 's-Gravenhage • Rabobank • REAAL Verzekeringen • Robuust Hypotheken • Scildon • Syntrus Achmea Vastgoed • TAF • Triodos • Tulp Hypotheken • Venn Hypotheken • Vista Hypotheken • Woonfonds • Woonnu





**DE
HYPOTHEEK
SHOP**

Duidelijk verhaal

**Jij gaat toch ook voor
onafhankelijk advies?**
Kom vrijblijvend kennismaken

Over ons

Bonthuis Vaartjes Makelaars is aangesloten bij de Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM). De grootste brancheorganisatie in Nederland op het gebied van onroerend goed. Het feit dat deze verkoper een NVM-makelaar inschakelt bij de verkoop van zijn/ haar huis, geeft aan dat de verkoop niet aan zo maar een makelaar wordt overgelaten.



Onafhankelijk hypotheekadvies nodig?

Wij zijn volledig onafhankelijk. Wij houden voor u het overzicht en vergelijken hypotheken, rentetarieven en voorwaarden van al onze aanbieders. We nemen uw persoonlijke situatie en toekomstplannen hiervoor als uitgangspunt. Zo vinden we een hypotheek die bij uw inkomen en uw nieuwe huis past. Of u nu uw eerste huis koopt, of al toe bent aan een ander huis. Bel voor een afspraak rechtstreeks met onze adviseurs op 038 - 3868507. Advies is mogelijk op één van onze kantoren in Genemuiden, Kampen of Zwartsluis of bij u thuis.



Ons team



Bert Vaartjes
Vennoot

info@bvmakelaars.nl
038-3866666



Freek van den Berg
Vennoot

freek@bvmakelaars.nl
038-3866666



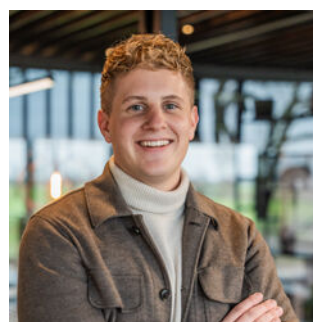
Piet Bonthuis

piet@bvmakelaars.nl
038-3866666



**Céleste Bloemhof -
Visscher**

zwartsluis@bvmakelaars.nl
038-3866666



**Gerald
Rozeboom**

gerald@bvmakelaars.nl
038-3866666



Nicole Daenen

nicole@bvmakelaars.nl
038-3866666



Eline Brink

eline@bvmakelaars.nl
038-3866666



Miranda Besten

miranda@bvmakelaars.nl
038-3866666



**Charlotte
Logtenberg**

charlotte@bvmakelaars.nl
038-3866666

Algemeen

- + Tot zekerheid van de nakoming van de verplichtingen van de koper, wordt standaard een waarborgsom of bankgarantie ter grootte van 10 procent van de koopsom, opgenomen.
- + Na het bereiken van de mondelinge overeenstemming wordt van de koper en verkoper verlangd dat hij/zij binnen 2 werkdagen na het ontvangen van de conceptovereenkomst medewerking zullen verlenen aan de ondertekening van de koopovereenkomst.
- + De makelaar wordt betaald door zijn/haar opdrachtgever. In dit geval door de verkoper. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting en de kosten van de notaris voor het maken van de leveringsakte en het inschrijven daarvan in de registers.
- + Naast de informatieplicht van de verkopende partij, bestaat er een onderzoeksplicht van de kandidaat-koper voor alle overige zaken die voor hem van belang kunnen zijn. Een koper wordt desgewenst in de gelegenheid gesteld om voorafgaande aan de aankoop het nodige onderzoek te doen. Hiertoe bieden wij kandidaat-kopers altijd de gelegenheid om, voor eigen rekening, een eigen NVM makelaar in te schakelen en/of een aanvullende bouwtechnische keuring of inspectie te laten uitvoeren.
- + Wij gaan ervan uit dat u zichzelf, voordat u tot onderhandeling overgaat, goed heeft laten informeren omtrent uw financieringsmogelijkheden. Met het regelen van een definitieve hypotheekofferte gaat enige tijd gemoeid. Gedurende deze periode is een ontbindende voorwaarde van financiering van kracht. Wij hanteren standaard een periode van zes weken, gerekend vanaf de mondelinge overeenstemming.



Vraag en 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 aangegeven 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 eerste bidder hoeft nog niet de beste te zijn. Daarom gaan de bezichtigingen door. Vaak zal de verkopende makelaar aan belangstellende vertellen dat hij, zoals dat heet 'onder bod' is. Een belangstellende mag dan wel een bod uitbrengen, maar krijgt geen antwoord tot de onderhandeling met de eerste geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de 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 wordt in 'Word ik koper als ik de vraagprijs biedt?'), 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 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 komt een koop tot stand?

Als verkoper en koper het mondeling eens worden over de voor hen belangrijkste zaken (zoals de prijs, de opleveringsdatum en de ontbindende voorwaarden). legt de verkopende makelaar de afspraken schriftelijk vast in een koopakte. Ontbindende voorwaarden zijn hierin een belangrijk onderwerp. U krijgt niet automatisch een ontbindende voorwaarde. Wilt u als koper bijvoorbeeld een ontbindende voorwaarde voor de financiering, dan moet u dit melden bij het uitbrengen van uw bod. Het is belangrijk dat de partijen het eens zijn over aanvullende afspraken en ontbindende voorwaarden voordat de koopakte wordt opgemaakt. Zodra beide partijen de koopakte hebben ondertekend is de koopovereenkomst gesloten. De koper ontvangt dan een afschrift van deze akte. Vanaf dat moment treedt voor u als particuliere koper de wettelijke bedenktijd van drie dagen in werking. Binnen deze tijd kunt u als koper alsnog afzien van de aankoop. Doet u dit niet, 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.

5. 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 wel of niet uw bod aanvaardt of dat hij zijn makelaar een tegenbod laat doen.

6. Mag de 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).

Vraag en antwoord

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 NVM-makelaar naar de folder over deze brochure.

7. De makelaar vraagt een 'belachelijke' hoge prijs voor een woning. Mag dit?

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, moet doorgaan met onderhandelen tot er een redelijk resultaat is bereikt.

8. 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 nieuwe 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 om niet met een andere partij in onderhandeling te gaan. De belangstellende koper kan deze tijd gebruiken om een inzicht te krijgen in zijn financiering of in de gebruiksmogelijkheden van de woning. Een optie kunt u niet eisen; de verkopende makelaar beslist zelf of er in een onderhandelingsproces bepaalde toezeggingen worden gedaan.

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

interesse?

Neem dan vrijblijvend contact met ons op.



Bonthuis Vaartjes Makelaars
Oosterkaai 51
8281 BK GENEMUIDEN

Tel: 038 38 66 666
Whatsapp: 06-15429634
info@bvmakelaars.nl

Bonthuis Vaartjes Makelaars
Sportlaan 2
8064 BS ZWARTSLUIS

Tel: 038 38 66 666
Whatsapp: 06-15429634
info@bvmakelaars.nl



BONTHUIS VAARTJES
M A K E L A A R S

www.bvmakelaars.nl

