

# DE HAAN

MAKELAARS

*Voor wonen op de Veluwe*



TEN VELDHIJZE 23, HEERDE

VRAAGPRIJS € 295.000 K.K.

[WWW.TENVELDHUIZE23.NL](http://WWW.TENVELDHUIZE23.NL)

## Ten Veldhuize 23, Heerde

In de zeer geliefde woonwijk "De Bovenkamp" bieden wij u aan, een uitstekend onderhouden moderne hoekwoning met vrijstaande berging en veranda.

De woning is gebouwd in 2015, volledig geïsoleerd, modern, hoog afwerkingsniveau, heeft een tuin op het zuiden en hier kunt u echt zo in!

De woning is gelegen aan een rustige straat op korte afstand van scholen, het centrum en de uitgestrekte bossen. Maar ook de A50 is gelegen op korte afstand en binnen 15 minuten bent u in Zwolle of Apeldoorn.

### Indeling:

Entree, hal met meterkast en modern toilet. Via een moderne glazen deur bent u in de tuingerichte woonkamer met openslaande deuren naar de tuin. Open keuken met moderne witte tijdloze opstelling voorzien van inbouwapparatuur (o.a. koelkast, vriezer, vaatwasser, combimagnetron, afzuigkap, 5 pits gascomfort).

### 1e verdieping:

Overloop, drie ruime slaapkamers allen voorzien van laminaatvloer, moderne badkamer met inloopdouche, wastafelmeubel, toilet en vloerverwarming.

### 2e verdieping:

Overloop, wasruimte en 4e slaapkamer met dakraam.

### Tuin:

Achtertuintje gesitueerd op het zuiden met achteringang, berging en veranda.

Echt een buitenkans in een moderne zeer geliefde woonwijk.

Aanvaarding januari 2021.

Vraagprijs: € 295.000,- k.k.

### Wetenswaardigheden

Bouwjaar woning :2015

Perceel :158 m<sup>2</sup>

Inhoud : ca. 409 m<sup>3</sup>

Gebruiksoppervlakte : ca.114m<sup>2</sup>

Bijgebouw : ca. 7,4 m<sup>2</sup>

Verwarming : Intergas HR. combiketel

Warm water : via CV ketel

Isolatie : Volledig geïsoleerd

Overig : Veranda op het Zuiden

## Kenmerken

### Overdracht

Vraagprijs	€ 295.000 k.k.
Status	Beschikbaar
Aanvaarding	In overleg

### Bouw

Soort woonhuis	Eengezinswoning, hoekwoning
Soort bouw	Bestaande bouw
Bouwjaar	2015
Soort dak	Zadeldak bedekt met pannen

### Oppervlakte en Inhoud

Woonoppervlakte	114 m <sup>2</sup>
Externe Bergruimte	8 m <sup>2</sup>
Perceeloppervlakte	158 m <sup>2</sup>
Inhoud	409 m <sup>3</sup>

### Indeling

Aantal kamers	5 (3 slaapkamers)
Aantal badkamers	1 badkamer en 1 apart toilet
Badkamervoorzieningen	1 douche, 1 dubbele wastafel en 1 toilet
Aantal woonlagen	2 woonlagen en een zolder
Voorzieningen	Mechanische ventilatie en kabel TV

### Energie

Voorlopig energielabel	<b>A</b>
Isolatie	Dakisolatie, dubbel glas, muurisolatie en vloerisolatie
Verwarming	Cv-ketel en vloerverwarming gedeeltelijk
Warm water	Cv-ketel
Type ketel	Combiketel Intergas HR gas gestookt uit 2014, eigendom

### Kadastrale gegevens

Heerde H 3682	
Oppervlakte	158 m <sup>2</sup>
Omvang	Geheel perceel
Eigendomssituatie	Volle eigendom

## Buitenruimte

Tuin	Achtertuint, voortuint en zijtuint
Achtertuint	0.1m diep en 0.07m breed
Ligging tuint	Gelegen op het zuiden

## Bergruimte

Schuur/berging	Vrijstaande houten berging (1)
----------------	--------------------------------

## Parkeergelegenheid

Soort parkeergelegenheid	Openbaar parkeren
--------------------------	-------------------

## Ten Veldhuize 23, Heerde







































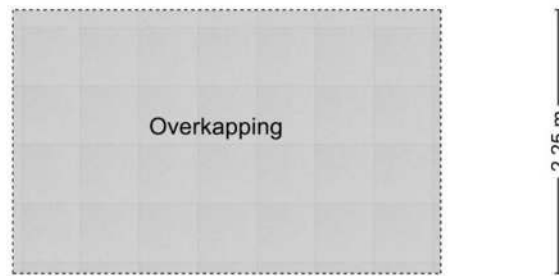


Plattegrond



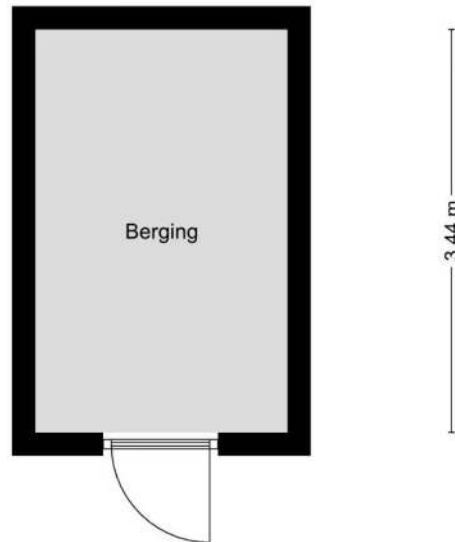
Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

3.65 m



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

2.15 m



Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)





Aan de plattegronden kunnen geen rechten worden ontleend  
© Zibber [www.zibber.nl](http://www.zibber.nl)

Ons team



**RON DE HAAN**

Register Makelaar Taxateur Wonen



**HELGA DE HAAN**

Assistent-Register Makelaar Taxateur Wonen



**MICHELLE KOETSIER**

Assistent-Register Makelaar Taxateur Wonen



**ANNEMIEK VAN VELDHUIZEN**

Commercieel medewerker



**TOM DE HAAN**

Commercieel medewerker

## 10 meest gestelde vragen

Op deze pagina's krijgt u antwoord op de Tien meest gestelde vragen die bij het kopen van een woning aan de orde komen. 'Wat is een optie?' en 'Wanneer ben ik in onderhandeling?', zijn vragen waar veel misverstanden over bestaan. Lees de informatie goed door, zo voorkomt u teleurstellingen.

### 1. Is de makelaarscourtage bij 'kosten koper' inbegrepen?

Nee. Voor rekening van de koper komen de kosten die de overheid 'hangt' aan de overdracht van een woning. Dat is de overdrachtsbelasting (2%) 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 van de koper. Het kan daarom eveneens voor de koper van belang zijn een eigen makelaar in te schakelen (aankopend makelaar).

### 2. 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 omschreven onder ('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 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 valt het eerdere bod van de verkopende partij. Dus ook als de partijen 'naar elkaar toekomen' in het biedingsproces kan de verkoper ineens besluiten om toch zijn tegenbod weer te verhogen en de koper om zijn weer te verlagen.

### 3. Wanneer ben ik in onderhandeling?

U kunt niet afdwingen dat u in onderhandeling bent. U bent pas in onderhandeling als de verkoper een tegenvoorstel doet op uw bod. 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.

### 4. 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 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 wel gebruikelijk. Bij het aankopen van een 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.

### 5. 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 willen weten of er meer gegadigden zijn. De eerst bieder 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 daar geen antwoord op tot de onderhandelingen met de eerst geïnteresseerde beëindigd is. De makelaar zal geen mededeling doen over de hoogte van de bieding. Dit zou overbieden kunnen uitlokken.

#### **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 onderhandelingen het systeem van verkoop wijzigen?**

Dat mag. Eén van de partijen mag de onderhandeling beëindigen. Het kan voorkomen dat er meerdere belangstellenden de vraagprijs willen bieden. In dat geval kan de verkopende makelaar - natuurlijk in overleg met verkoper besluiten de lopende onderhandeling af te breken en de biedprocedure te wijzigen. Uiteraard dient hij eerst eventuele gedane toezeggingen na te komen (zie ook vraag 4 en 10). De makelaar kiest vervolgens bijvoorbeeld voor een inschrijvingsprocedure. Alle bidders hebben dan een gelijke kans om het hoogste bod uit te brengen.

#### **8. De makelaar vraagt een "belachelijk" 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 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. Wanneer komt de koop tot stand?**

Als verkoper en koper het schriftelijk 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 vast in een koopakte. Daarin moet staan wat de partijen hebben afgesproken. Meestal worden er nog een aantal afspraken vastgelegd in de koopakte. Denk hierbij bijvoorbeeld aan de boeteclausule. Dergelijke aanvullende afspraken gelden pas zodra de koopakte door beide partijen getekend is. Een ontbindende voorwaarde is overigens een belangrijk onderwerp. Hierover moeten de partijen het eens zijn voor de schriftelijke 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.

#### **10. Als ik de eerste ben die belt voor een bezichtiging, de woning ga bezichtigen, of als ik de eerste ben die een bod uitbrengt, moet de makelaar in deze gevallen dan eerst met mij in onderhandeling gaan?**

Op deze 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 om 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.



## Voorwaarden

### Informatieplicht

De verkoper van de onroerende zaken heeft een informatieplicht. Dit wil zeggen dat de verkoper verplicht is om belangrijke zaken, die hem bekend zijn, en voor u als koper van belang kunnen zijn, aan u mee te delen. Daartoe is door ons kantoor een verkoopvragenlijst opgesteld waarin allerlei belangrijke informatie voor de koper wordt verstrekt. In geval van serieuze belangstelling is het verstandig om ons te vragen naar een kopie van het eigendomsbewijs van de huidige eigenaar om zo inzicht te krijgen in zaken als erfdienstbaarheden, kettingbedingen en kwalitatieve rechten en verplichtingen. Daarnaast is het van belang bij verdergaande interesse inzicht te hebben in zaken die wel of niet bij de woning horen. Deze gegevens vindt u in de "lijst van roerende zaken", welke tevens bij ons op aanvraag beschikbaar is.

### Onderzoeksplicht

De hiervoor genoemde informatieplicht van de verkoper ontslaat de koper niet van een eigen onderzoeksplicht. Ook zal de koper duidelijk aan moeten geven wat zijn speciale bedoelingen zijn met de te kopen onroerende zaak. Mocht de koper verbouwingsplannen hebben, dan is het aan te bevelen om bij een tweede of latere bezichtiging een aannemer, architect of constructeur mee te nemen. Er ligt een verantwoordelijkheid bij de koper ten aanzien van zaken die opvraagbaar zijn bij de gemeente en andere openbare diensten. Daarom kan het verstandig zijn dat een koper zich laat bijstaan door een eigen "aankopend makelaar". Dat is een makelaar die de belangen van u als koper behartigt.

### Toelichtingsclausule

NEN2580 De gebruiksoppervlakten vermeld onder "kenmerken" in deze brochure zijn gebaseerd op de NEN2580. Deze meetinstructie is bedoeld om een meer eenduidige manier van meten toe te passen voor het geven van een indicatie van de gebruiksoppervlakten. De meetinstructie sluit verschillen in meetuitkomsten niet volledig uit, door bijvoorbeeld interpretatieverschillen, afrondingen of beperkingen bij het uitvoeren van de meting.

### Na de bezichtiging

De verkoper heeft zijn woning voor u opengesteld om te bezichtigen en is uiteraard zeer benieuwd naar uw reactie. Wij stellen daarom een vlotte reactie erg op prijs, ook wanneer de bezichtigde woning niet is wat u zoekt. Eventueel kunnen wij samen met u uw woonwensen in kaart brengen en u helpen met het zoeken naar uw droomhuis. Voor meer inlichtingen hierover kunt u informeren bij ons kantoor.

### Onderhandelen

Wanneer u denkt volledig geïnformeerd te zijn, kunt u schriftelijk of telefonisch een bieding, eventueel met voorbehouden, aan ons doorgeven. Mocht u uw bod aan ons per e-mail willen doorgeven dan verzoeken wij u dat mondeling direct te melden zodat wij de mail kunnen ophalen en weten dat er "een bod op de woning ligt." Als de partijen het eens zijn over de prijs en de voorwaarden, zullen wij zorg dragen voor een correcte vastlegging in een NVM koopovereenkomst, die door koper en verkoper getekend wordt en vervolgens aan de notaris.

### Waarborgsom of bankgarantie

Bij een koopovereenkomst is het gebruikelijk dat de koper na het sluiten van de koopovereenkomst met de verkoper, een waarborgsom stort of een bankgarantie afgeeft van 10% van de overeengekomen koopsom. Deze bepaling wordt standaard opgenomen in de koopovereenkomst.

### Aansprakelijkheid

De Haan Makelaars betracht bij de samenstelling van de inhoud van de brochure de grootst mogelijke zorgvuldigheid. Desondanks bestaat de mogelijkheid dat bepaalde informatie van de brochure niet correct is. De Haan Makelaars is niet aansprakelijk voor eventuele schade die zou kunnen ontstaan uit het gebruik van gegevens van de brochure en wijst hierbij alle aansprakelijkheid voor schade ten gevolge van het gebruik van deze gegevens af. Nadere informatie is te verkrijgen via [epe@dh-makelaars.nl](mailto:epe@dh-makelaars.nl).

# DE HAAN

## MAKELAARS



*Home is ...  
Waar De Haan Makelaars bij betrokken is*

Als woningverkoper of woningkoper wilt u alleen het allerbeste. Dat betekent een makelaarskantoor dat beschikt over vakkennis, voldoende marketingmiddelen, een uitgebreid netwerk, integriteit, ruime ervaring en gedreven en professionele medewerkers. U bent op zoek naar een makelaar van 'De Haan Makelaars': al jarenlang actief en onderscheidend op de Veluwe.

Voor wonen op de Veluwe



[www.dehaan-makelaars.nl](http://www.dehaan-makelaars.nl)

Brinklaan 5 - 8161 CW Epe - Tel. (0578) 61 30 00 - [epe@dh-makelaars.nl](mailto:epe@dh-makelaars.nl)